

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACION DE UNA EMPRESA INDUSTRIAL DE
EMPAQUES DE PAPEL Y CARTON**

DIEGO FERNANDO TORO DELGADO

COD. 20152375003

UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSE DE CALDAS

FACULTAD TECNOLOGICA

INGENIERIA MECANICA

BOGOTA D.C.

2017

1. Resumen ejecutivo

El negocio consiste en la creación de una empresa industrial que fabrique embalajes para regalos, alimentos y demás en papel y cartón, se pretende vender estos empaques en papelerías, misceláneas, cacharrerías, restaurantes de comida rápida, supermercados etc, inicialmente en Bogota D.C. Para la financiación de este proyecto se desea obtener los recursos a través del Fondo Emprender, programa del gobierno nacional para financiar proyectos de emprendimiento, quien otorga hasta 180 SMLMV (\$132.789.060) para la ejecución y puesta en marcha de los planes de negocio, recursos que pueden llegar a ser condonables si se cumplen con algunos requisitos que exige el Fondo Emprender durante un año.

Se ofrecerán los productos por diferentes canales como página web, redes sociales y directamente en cada uno de los puntos de venta, en principio mientras se hacen nuevos clientes se asumirá ese tiempo como costo de oportunidad, tan pronto se tenga una buena cobertura en diferentes localidades de Bogota D.C. se procederá a hacer un estudio que demuestre en que zonas se concentran los clientes frecuentes y se pensara en desarrollar un plan de incentivos y beneficios para ellos, como lo son líneas de créditos y pequeños descuentos.

El diseño y desarrollo de este plan de negocios es hecho por Diego Fernando Toro, estudiante de ingeniería mecánica de la Universidad Distrital, quien quiere proyectar un negocio familiar informal, como una empresa grande y consolidada en el mercado, para ello pretende diseñar una máquina que agilice la producción de los empaques, contara con la ayuda de su madre, Maria Delmar Toro quien por más de 30 años ha subsistido de la fabricación de empaques para regalo.

2. Descripción del negocio que se desarrollara

En la actualidad, se fabrican bolsas de papel regalo, con papel couche de la empresa Primavera y de papel Kraft, el producto se saca en 4 tamaños y se vende por docena en papelerías, misceláneas, cacharrerías y pañaleras del sector de Bosa, Patio Bonito y San Victorino en Bogota D.C. Debido a que los clientes actuales demandan el producto con otras presentaciones y características, se visualizó una excelente oportunidad de negocio que se quiere formular y ejecutar con el fin de crear empresa.

Se pretende hacer el diseño de una máquina que permita agilizar la hechura de los empaques. A partir de este diseño se quiere estructurar todo un plan de negocios que permita vislumbrar el futuro de la empresa, en búsqueda de ampliar el portafolio de empaques para regalo y abrir otras líneas de negocio como bolsas para alimentos, bolsas publicitarias para almacenes y cajas de cartón microcorrugado con el fin de suplir la demanda del mercado local.

Para ello se requiere hacer una reestructuración total en el proceso de producción, venta y distribución. Aprovechando los conocimientos adquiridos durante la carrera se quiere modificar el proceso de producción implementando maquinaria también con el fin de innovar en el proceso de producción.

Para las otras líneas de empaque se sugiere sobre todo un diseño funcional, con un diseño atractivo y que el material de fabricación sea amigable con el medio ambiente. Para lograr la mejora del negocio se debe hacer una vasta consulta en maquinaria, nuevos materiales, diseños, ventas y espacio físico requerido. En principio lo que se quiere hacer es fortalecer la línea de las bolsas de empaques para regalo con el diseño de una máquina que permita agilizar su producción, crear variedad de producto y ganar clientes; alcanzada una buena posición en el mercado se pensara en atacar las otras líneas de negocios como lo son bolsas para empacar alimentos, bolsas publicitarias para almacenes y cajas de cartón microcorrugado, la principal estrategia de venta seguirá siendo ofrecer el producto directamente donde el cliente.

Actualmente la producción es hecha totalmente de forma manual, lo que conlleva a tiempos prolongados en el proceso, la venta y distribución se hace realizando un recorrido en bicicleta en cada uno de los puntos de venta de los clientes y la transacción se hace en efectivo. Para lograr ampliar el portafolio es imprescindible adquirir materia prima así como agilizar la producción automatizando los procesos parcial o total, lo que implica mayor espacio físico del área de producción y más canales de venta como páginas web y redes sociales, e inevitablemente se debe agilizar el proceso de distribución que se propone sea en un motocarro.

Para llamar la atención del cliente y conseguir un mayor mercado se sugiere lanzar al mercado bolsas para regalo con diseños atractivos, que se logren fabricar con materiales amigables con el medio ambiente, que contengan distintos aromas, que existan distintas referencias y sobre todo que existan productos asequibles para los distintos estratos sociales de la ciudad de Bogotá D.C. y alrededores.

Como ventaja competitiva, se tiene que el producto se lleva directamente donde el cliente, la empresa estará dispuesta a materializar las ideas de los clientes según sus necesidades, además de innovar en diseños atractivos, funcionales y sobre todo el uso de materiales amigables con el medio ambiente. Para garantizar ingresos a la empresa, el cliente será el activo más importante, se mantendrá una comunicación constante con el cliente con el fin de recibir sugerencias sobre los productos además de lograr ser el proveedor de la mayor cantidad de empaques para regalo en su punto de venta, con esto se lograra un flujo de caja que logre la sostenibilidad de la empresa, las utilidades de la empresa deben estar en constante movimiento con la pretensión de generar dividendos que financien las nuevas líneas de negocio. El mercado será Bogota D.C. y municipios aledaños, se busca vender Empaques para regalo a papelerías, misceláneas, cacharrerías y pañaleras. Posteriormente con las nuevas líneas de negocio se pretende atender restaurantes de comida rápida, almacenes y supermercados. La financiación de

la empresa se pretende hacer a través del fondo emprender del SENA o en su defecto de alguna otra corporación que brinde capital semilla.

El principal grupo que promoverá la realización de la empresa será Maria Delmar Toro y su hijo Diego Fernando Toro, la primera, será la persona encargada de llevar la producción a feliz término y la encargada de todos los temas de planta, el segundo será la persona que gerenciará la empresa y tendrá incidencia directa en todos sus procesos, desde la compra de materia prima hasta el cierre de la venta con los clientes, a medida que la empresa crezca también lo hará su capital humano. La empresa pretende emplear mujeres, preferiblemente madres solteras que vivan cerca al sitio de trabajo, esto para evitar largos desplazamientos y así mejorar la calidad de vida de las colaboradoras, asimismo se quiere implantar una jornada de trabajo de lunes a viernes, con el motivo de que ellas tengan 2 días a la semana para el desarrollo de sus actividades.

3. Objetivos

3.1. Objetivo general.

Desarrollar el plan de negocio, a partir del diseño de una máquina que permita agilizar la producción de empaques.

3.2 Objetivos específicos.

- Desarrollar estudio administrativo de la empresa
- Descripción del proceso de los productos
- Elaborar el plan financiero
- Diseñar el estudio técnico (Aplicación de conocimientos de ingeniería mecánica).

4. Matriz DOFA

En la figura 1, se muestra la matriz DOFA preliminar.

<p style="text-align: center;">FACTORES INTERNOS</p> <p>FACTORES EXTERNOS</p>	<p style="text-align: center;">FORTALEZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Disposición al trabajo continuo y al cambio. 2. Disposición al aprendizaje. 3. Buen ambiente laboral. 4. Productos con buen acabado final. 5. Relación directa con el cliente. 6. Compromiso 7. Persistencia. 8. Buenas relaciones interpersonales. 	<p style="text-align: center;">DEBILIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Baja capacidad financiera. 2. Falta de maquinaria. 3. Deficientes habilidades gerenciales. 4. Productos sin características diferenciadoras. 5. Limitados canales de venta. 6. Baja rapidez de distribución. 7. Poco espacio físico para trabajar.
<p style="text-align: center;">OPORTUNIDADES</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de variedad de productos en el mercado. 2. Falta de empaques funcionales. 3. Empaques de papel y cartón Notigraf no. 44 (Abril 2013) “conservan balanzas positivas en comparación con envases de plástico al año 2012”(p. 6). 4. “A nivel global los empaques de cartón y papel son la categoría predominante con una participación del 31.1%” (El heraldo, Abril 2015, párr.. 8). 5. Fuerte poder adquisitivo de los clientes meta. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA FO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Trabajar en conjunto con diseñadores de la industria gráfica para lanzar al mercado nuevos diseños. 2. Diseñar empaques que sean de uso cómodo, fácil y masivo. 3. Aprovechar la transición que se está haciendo de los empaques de plástico a los de papel y cartón. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA DO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Lanzar al mercado empaques con diseños que llamen la atención del cliente. 2. Aprovechar la variedad de cartones y papeles, para crear empaques que logren reemplazar los de plástico. 3. Lograr una relación cercana con los clientes y sus necesidades.
<p style="text-align: center;">AMENZAS</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia agresiva. 2. Aumento de impuestos. 3. Aumento de costo de los insumos. 4. Competencia consolidada en el mercado. 5. Competencia por precios. 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA FA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. En principio se debe trabajar con un bajo perfil, con el fin de no llamar la atención de la competencia. 2. Formalizarnos como empresa, aprovechando los incentivos que ofrece el gobierno nacional a pequeñas 	<p style="text-align: center;">ESTRATEGIA DA</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Desarrollar un plan de negocios que indique los costos en los que se incurrirá, para proceder a presentar este al fondo emprender y solicitar recursos que permitan solucionar problemas de canales de venta, distribución,

	<p>nuevas empresas.</p> <p>3. Reducir costos innecesarios para lograr ofrecer productos de calidad y a precios competitivos al cliente final.</p>	<p>espacio físico y demás.</p> <p>2. Aprovechar formación académica en Ingeniería Mecánica para diseñar una máquina que permita agilizar la producción de los empaques.</p> <p>3. Tomar capacitaciones y cursos que permitan llevar la empresa por buen camino.</p> <p>4. Buscar personas con alto nivel de creatividad, con el fin de diseñar productos diferenciados en el mercado.</p>
--	---	---

Figura 1. Matriz DOFA preliminar.

5. Resultados Esperados

Tras la formulación del plan de negocios para una empresa industrial de empaques de papel y cartón se espera.

- Lograr el diseño de una máquina para fabricación de empaques junto con su costo de construcción.
- Desarrollar estrategias para la solución de los problemas presentes.
- Establecer procedimientos para la fabricación de los productos.
- Desarrollar herramientas para la toma de decisiones financieras.
- Implementar indicadores que indiquen el avance de la empresa.
- Ejecutar el proyecto según plan de negocios y modificar este según comportamiento del mercado.

6. Referencias

- Gomez Montes A.J. (2009). Como Escribir una Idea de Negocio. Recuperado de <http://www.unempreendedor.com/contenido-publico/c41-ideas-de-negocio/como-escribir-una-idea-de-negocio/>
- Matriz FODA. Recuperado de <http://www.matrizfoda.com/dafo/>
- Notigraf. (Ed. 44). (2013). Bogota D.C. Colombia. Andigraf.
- Montserrat (2010). ¿Cómo hacer un buen resumen ejecutivo?. Recuperado de www.montsepenarroya.com/como-hacer-un-resumen-ejecutivo-para-un-plan-de-empresa/