



Universidad de
La Sabana

Entrega Final Proyecto

RecoSport

**Maria Camila Cortes
Gabriela Cano
Raul Vargas
Santiago Cuervo
Juan Sebastian Carvajal**

Loyda Gómez

26-08-2019



1. Resumen Ejecutivo

Cada año acaban en el océano ocho millones de toneladas de plástico aproximadamente. Este material se demora más de 100 años en descomponerse como consecuencia inundado los océanos de basura, impactando principalmente en la fauna marina, matando miles de especies por el consumo de plástico. Hoy en día existe un reciclaje insuficiente y sin compromiso, donde solo o menos de la quinta parte del consumo de plástico son reciclados.

Recosport nace de la necesidad de generar conciencia e impactar de gran manera en el medio ambiente. Para lo que muchos consideran basura, para nosotros es nuestra materia prima.

Recosport es una marca de ropa deportiva cuya principal materia prima es el poliéster reciclado, algodón orgánico y nylon. Tenemos claro las necesidades del nuestro planeta hoy en día, enfocando nuestros procesos en ser amigables con el medio ambiente donde nuestra fabricación de ropa implique menos consumo de agua y energía. También conocemos lo que buscan los consumidores, donde estamos seguros de poder brindarles ropa deportiva con excelente calidad, diseño, ligera, resistente al agua y transpirable.

La creación de este proyecto aporta a la sociedad y al medio ambiente por medio de su transformación de materiales utilizados que la humanidad no tiene conocimiento. Llegamos RECO SPORT con una idea única de fabricar ropa deportiva con materiales reciclados de alta calidad y comodidad haciéndola funcional ya que aparte estamos brindando al consumidor un estilo de vida, donde está generado un impacto positivo ya que su fabricación es sostenible por la reducción de agua y energía, RecoSport es una oportunidad de negocio porque está enfocada 100% en productos sostenibles y de

calidad, generando conciencia en los consumidores logrando un impacto en cada uno, generando fidelidad y consumo constante.

RecoSport es una empresa que se diferenciara de las demás empresas por sus productos, como bien sabemos somos una empresa dedicada a la venta de ropa deportiva, nosotros queremos mostrar en nuestros productos lo que somos, una empresa nueva, joven y moderna y eso queremos que nuestros clientes vean a la hora de comprar nuestros productos. Inicialmente lo que buscamos es que nuestros clientes vean nuestros productos desde dos puntos de perspectiva, el inicial es la parte ambiental, que al ver un producto de RecoSport identifiquen que somos una empresa que estamos en pro de mejorar el medio ambiente, que nuestra filosofía es utilizar los residuos que estamos desperdiciando con el fin de reutilizarlos y crear este tipo de productos, eso queremos que vean nuestros clientes que en un inicio somos una empresa interesada en generar un cambio ambiental, del mismo modo, es importante tener en cuenta que este proceso es más económico que un proceso común y corriente de confección de ropa. Por otro lado, otro aspecto que nos diferencia de otras empresas es nuestra modernidad en los diseños, al ser un grupo de jóvenes innovadores, nosotros buscamos que nuestros productos reflejan ese aspecto, la modernidad en nuestros diseños, que tengamos una extensa variedad de diseños en nuestros productos, para que nuestros clientes se sientan cómodos y que tengan opciones de donde elegir, en este orden de ideas eso es lo que nos diferencia y lo que beneficia a nuestros clientes de las otras empresas: los diseños, el medio ambiente y lo económico

RecoSport es la única empresa a nivel nacional en fabricar ropa deportiva a base de residuos reciclables; provenientes del plástico, algodón, nylon y caucho. Nos da fortalezas contra los competidores ya que nuestra materia prima es eco-amigable, en una industria tan contaminante como lo es la textilera, nuestra innovación busca reutilizar los materiales y disminuir en gran manera la contaminación y la fabricación de productos de un solo uso. Generando así un aspecto positivo en el medio ambiente, en lo social ya que se genera mayor empleo con asociaciones de recicladores y en una mejor calidad de vida a nivel global por un mejor planeta. La gran escalabilidad del negocio proviene del boom de productos amigables con el medio ambiente, en donde en mercados extranjeros hay consumidores masivos de productos amigables y con incremento del mismo a nivel nacional. La gran preocupación de los consumidores en ayudar al planeta han generado una opción de negocios muy atractiva. Ya que el reciclaje es un negocio lucrativo y el mundo de los textiles también lo es, vemos una gran oportunidad con grandes escalas de negocio y fortalezas en el mercado.

Existen diferentes estrategias o canales para darnos a conocer a nuestro segmento objetivo. Comenzando claramente por el voz a voz, uno de los más importantes aprovechando la influencia ambiental y de la filosofía ecológica que tanto está creciendo en Colombia y mundialmente.

Como ya sabemos nuestros canales de venta inicialmente sera el E-commerce, incluido nuestra página web y las redes sociales, por ende nuestra estrategia ideal de mercadeo sería la de marketing digital, cuando pensamos en consumidores, notamos que el comportamiento del usuario está cambiando, es por esto que las marcas cada día están más enfocadas en satisfacer las necesidades del consumidor con estudios metódicos y profundos. nuestra publicidad va a estar basada en redes sociales, como instagram y facebook cada uno con posibilidad de pagos electrónicos, también tendremos influencers en redes sociales.

Luego está la publicidad de Google adwords siguiendo nuestros progresos en línea desde el primer momento. primero que todo para tener la ventaja de la información de nuestros clientes casi en tiempos reales y tener más herramientas de segmentación, igualmente para poder estar en los buscadores más importantes con público orgánico y con más relevancia en los buscadores de ropa deportiva o iniciativas ecológicas.

Haremos activaciones de marca en pasarelas de moda, tiendas, y alianzas con otras empresas ecológicas, creando un conglomerado de empresas que

Producto	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Total
Camiseta H	0	0	6	13	22	36	45	57	72	90	113	143	597
Pantalón H	0	0	2	4	6	9	12	15	19	24	30	34	155
Bus H	0	0	2	5	8	13	17	22	28	35	44	52	226
Top M	0	0	7	15	26	42	53	67	84	105	132	167	698
Leggings M	0	0	2	4	6	10	13	17	22	28	35	38	175
Buso M	0	0	3	5	9	14	18	23	29	37	47	56	241
Total Ventas	\$ -	\$ -	\$ 506.500	\$ 1.057.500	\$ 1.760.000	\$ 2.829.000	\$ 3.616.000	\$ 4.606.000	\$ 5.827.000	\$ 7.323.500	\$ 9.207.500	\$ 11.173.500	\$ 47.906.500

apoyen la industria soportado por Flyers en Universidades y gimnasios.

Ventas del primer año y punto de equilibrio:

Punto de Equilibrio:

MES 9	VENTAS	\$ 5.827.000
	UNIDADES	254

Inversión Inicial y financiación:

Inversión Inicial

GASTOS PREOPERATIVOS: \$9.499.000 (GASTOS DE CONSTITUCIÓN, DISEÑOS INICIALES, DISEÑO Y REGISTRO DE MARCA)

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO: \$10.700.000

(COMPUTADORES, IMPRESORA, SILLAS, ESCRITORIOS Y ESTANTERÍAS)

**CAPITAL DE TRABAJO: \$104.801.000 (PARA CUBRIR LAS
PÉRDIDAS DE LOS PRIMEROS 8 MESES)
TOTAL: \$125.000.000**

Financiación:

**COFUNDADORES: \$50.000.000
INVERSIONISTA EXTERNO: \$75.000.000
TOTAL: \$125.000.000**

Proyecciones financieras:

ESTADO DE RESULTADOS	2019	2020	2021	2022
Ventas	\$ -	\$ 173.220.000	\$ 573.373.500	\$ 881.327.475
Costo de Materias Primas, servicios e insumos	\$ -	\$ 18.838.250	\$ 62.692.686	\$ 97.156.210
Mano de Obra Operativa	\$ -	\$ 18.000.000	\$ 38.400.000	\$ 44.100.000
Prestaciones sociales sobre la nómina Operativa	\$ -	\$ 9.836.134	\$ 18.375.424	\$ 21.103.026
Otros Costos Directos de Fabricación	\$ -	\$ 28.500.000	\$ 29.925.000	\$ 31.421.250
Total Costo de Ventas	\$ -	\$ 75.174.384	\$ 149.393.110	\$ 193.780.486
UTILIDAD BRUTA	\$ -	\$ 98.045.616	\$ 423.980.390	\$ 687.546.989
Margen Bruto	0,00%	56,60%	73,94%	78,01%
Gastos de Distribución	\$ -	\$ 3.138.000	\$ 10.336.725	\$ 15.819.773
Gastos de Ventas	\$ -	\$ 53.841.400	\$ 100.721.655	\$ 137.931.858
Gastos Administrativos	\$ 9.499.000	\$ 28.926.000	\$ 32.825.400	\$ 34.377.419
Nómina Administrativa	\$ -	\$ 63.600.000	\$ 118.800.000	\$ 124.740.000
Prestaciones sociales sobre la nómina Administrativa	\$ -	\$ 32.879.603	\$ 56.848.968	\$ 59.691.416
Total Gastos de Administración y Ventas	\$ 9.499.000	\$ 182.385.003	\$ 319.532.748	\$ 372.560.466
Depreciaciones	\$ -	\$ 2.490.000	\$ 2.490.000	\$ 2.490.000
UTILIDAD OPERATIVA	-\$ 9.499.000	-\$ 86.829.387	\$ 101.957.642	\$ 312.496.523
Margen Operativa	0,00%	-50,13%	17,78%	35,46%
Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 9.499.000	-\$ 86.829.387	\$ 101.957.642	\$ 312.496.523
Impuestos	\$ -	\$ 5.633.336	\$ 39.635.821	\$ 103.123.853
UTILIDAD NETA	-\$ 9.499.000	-\$ 92.462.723	\$ 62.321.821	\$ 209.372.671
Margen Neto	0,00%	-53,38%	10,87%	23,76%

Introducción.

Este camino de emprendimiento llamado Reco sport, comenzó con la identificación de uno de los problemas más latentes en la comunidad mundial. El consumo excesivo y el mal uso de los desechos de confección y de los plásticos usados día a día a escala global fueron las motivaciones que nos llevaron a poder ofrecerle una opción diferente al consumidor. El cual quiere ejercer una opción de cambio en el mercado a través de sus preferencias de compra. Vamos a explotar este negocio con la importancia del e-commerce y los pagos electrónicos aprovechando este boom tecnológico, acercándonos a nuestro mercado objetivo con la ayuda de los medios tecnológicos. La motivación de nosotros es que sabemos que con esta iniciativa estamos actuando y aportando nuestro grano de arena en la lucha ambiental global. Cada prenda que adquieran con Reco Sport es una prenda menos hecha de manera tradicional sin tener en cuenta las consecuencias de las prácticas de manufactura comunes.

Adidas es un claro ejemplo de un modelo de negocios similar, en el que están haciendo sus tenis con plástico y nylon reciclado, en donde su primer producto surgió en el año 2011 y de ahí en adelante han estado innovando con el tema de reciclar estas materias

primas con sus productos. según adidas, “este año producirá 11 millones de pares de zapatos que contienen plástico reciclado de los océanos a través de la interceptación de residuos plásticos en playas, islas remotas y comunidades costeras.”(Dinero. (2019)). Además, Adidas utilizó la tendencia de productos eco amigables y con el lema de: Cuando sus productos lleguen al final de su vida útil, sean recuperados por la empresa para fabricar nuevos productos y así evitar el desperdicio de la materia prima. estos productos son reconocidos a nivel mundial por ser 100% hechos con materiales reciclados y con cero desperdicio. por otro lado, adidas quiere impulsar las ventas a través del e-commerce. es decir, de la tienda online.”la marca tiene concretado reducir su número de tiendas físicas para intensificar su inversión en productos digitales”.(Dinero. (2018)).

La estructura

2. Presentación del equipo emprendedor y de otras personas que apoyan

Camila Cortes: Soy estudiante de último semestre de Administración de negocios internacionales de la Universidad de La Sabana. Siempre estoy en la búsqueda de cambiar y mejorar los resultados actuales, para así llegar a los más alto que se me permita, con un alta orientación al resultado. Cuento con una gran capacidad de adaptación a nuevos entornos y retos que se me propongan. Apasionada por la gestión de proyectos innovadores que tengan como objetivo impactar de manera positiva en la sociedad.

Raul Vargas Aristizabal: Soy estudiante de administración de negocios internacionales de la universidad de La Sabana y cursando el último semestre académico, siempre dispuesto al aprendizaje y experiencias que me hagan crecer y reinventarse como persona, cuento con un alto nivel de resiliencia lo que me da la habilidad para buscar solución a los problemas. Apasionado por la gestión de nuevos proyectos innovadores para un mejor futuro a nivel ambiental, social y personal.

Santiago Cuervo Sastoque

Estudiante de negocios internacionales en último semestre en la Universidad de la Sabana. Una persona muy activa que busca el bienestar siempre del equipo teniendo como prioridad poder llegar a los objetivos primordiales que nos propongamos. Me gusta el hecho de emprender, de salir de la zona de confort, y enfrentarse a cosas que nunca has hecho. De ese modo es cuando comienzas a aprender en realidad. Tener un buen equipo justo es la base de todo.

Juan Sebastian Carvajal Arango: Estudiante de ultimo semestre de Administracion de Negocios Internacionales de la Universidad de La Sabana, Tengo alto nivel de compromiso hacia los resultados y soy proactivo, me considero una persona ágil y dinámica. Cuento con excelentes relaciones interpersonales, gran capacidad de análisis y habilidad para asumir retos. Además me interesa el aprendizaje constante

para un mejor desarrollo profesional. Apasionada por nuevos retos y nuevas ideas que sean innovadoras que lleven de la mano un aporte para el medio ambiente.

Gabriela Cano Nariño: Estudiante de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad de La Sabana, cursando último semestre, soy emprendedora promoviendo proyectos por medio de habilidades creativas con capacidad de liderazgo, con excelentes relaciones interpersonales con buena empatía, vocación, lealtad y entendimiento para trabajar en equipo. Me adapto a diferentes situaciones que se presenten siendo flexible.

3. La nueva Empresa en su sector

4.1. Atractivos del entorno, sector y/o industria.

→ La industria textilera es una de las industrias más contaminantes del mundo, "Esta industria produce el 10% de las emisiones de carbono del mundo" (Marín, (2019)), nace una nueva oportunidad de negocio que con la creación de ropa deportiva a base de residuos reciclables va a disminuir este paradigma. Sin embargo, la creciente preocupación por la producción masiva de plástico, que ya existen en nuestro mundo islas de plásticos en el mar han concientizado a un gran número de personas; incluyendonos, por esta razón surgió nuestro proyecto con el ánimo de revolucionar la industria con el reciclaje de unas materias tan contaminantes y que puede ayudar a disminuir en gran manera el impacto ambiental y social que este trae consigo. Esto es lo que nos hace atractivos una empresa dispuesta a ayudar al medio ambiente y a evolucionar con el resto de la industria para un mejor planeta. En cuanto a Colombia somos de los primeros en la industria nacional en tomar estas medidas y en adoptar la nueva cara de la moda que es eco amigable.

4.2 Barreras de entrada

→ Las barreras que va tener que enfrentar este nuevo proyecto principalmente son tres: competidores, precio e infraestructura.

Iniciando por competidores directos tenemos dos grandes en la industria deportiva, Adidas y H&M. Actualmente están dando sus primeros pasos hacia la moda sostenible. Sus productos actuales no son 100% sostenibles pero si prometen ser lo para el 2024. Adidas usará poliéster reciclado en su calzado y ropa y H&M reutilizará la ropa de sus clientes, transparencia y sostenibilidad sin perder el diseño es el nuevo enfoque para esta marca.

"La gigante del deporte internacional Adidas presenta su segundo proyecto de moda sostenible, en esta ocasión una colección de trajes de baño fabricados a base de fibras del reciclaje de viejas redes de pesca y restos plásticos marinos" (arquitecturayempresa, es, 2017)

En Colombia los diseñadores emprendedores le apuestan cada vez más a la moda sostenible, sin embargo están dando sus primeros pasos igual que nuestro emprendimiento.

Nacionalmente hay dos empresas fuertes que son Enka de Colombia S.A.S Y FABRICATO ambas se enfocan principalmente en la fabricación de textiles sostenibles para proveer a las empresas, lo cual es una competencia indirecta, posiblemente en el futuro lancen su colección de ropa sostenible gracias al músculo financiero con el que cuentan.

El precio es otra barrera que es importante resaltar, debido a que somos una empresa pequeña las cantidades que fabricaremos serán pocas, las exactas para dar a conocer nuestro producto. Al fabricar poca cantidad los precios en toda la materia prima y mano de obra se elevan lo que nos hace estar en desventaja frente a marcas sostenibles con un fuerte músculo financiero. De igual forma precio e infraestructura son pilares que van de la mano, la maquinaria que se requiere para fabricar el poliéster a base de plástico es muy costosa, lo que nos impiden realizar todo el proceso para optimizar costos.

5. El Mercado y la Competencia:

5.1 Delimitación, Análisis y tamaño de mercado en que operará la empresa.

- RecoSport como sabemos es una empresa que se enfocara en la producción y venta de ropa deportiva producida a base de materiales reciclables con el fin de generar un alto impacto en el medio ambiente. Se realizó un estudio para delimitar y definir nuestro mercado objetivo, qué tipo de clientes está buscando RecoSport con el fin de suplir sus necesidades sin dejar de lados nuestros ideales como empresa.

En primera instancia, RecoSport como se sabe es una empresa que se mueve dentro del mercado textil y el mercado deportivo, pero el mercado esencial que explotaremos es el mercado deportivo. Hoy en día la vida Fitness es algo muy común en cada persona, tanto que se ha convertido en un estilo de vida, este es el mercado que buscamos explotar, porque son las personas que usan ropa deportiva cómoda y moderna para realizar sus actividades físicas y eso es lo que nosotros como RecoSport buscamos brindar a nuestros clientes.

En segunda instancia, Nuestros canales de distribución y venta son esenciales para abrir otro tipo de mercados que buscaremos explotar, el cual es el mercado digital. La tendencia en el mundo actual es la realización de actividades en el ámbito digital, RecoSport no será la excepción, nosotros iniciaremos todas nuestras operaciones y ventas mediante una página web y las redes sociales, con el fin de realizar campañas publicitarias y darnos a conocer de una manera

más rápida sabiendo que el mercado digital nos ayudará a llegar a un campo más amplio de clientes.

Finalmente, como toda empresa debemos delimitar a qué tipo de estratos socioeconómicos nos enfocaremos porque esto nos ayudará a darle un valor específico a nuestra compañía. Después de realizar varios estudios e investigaciones de segmentación de mercados, encontramos que nuestro mercado objetivo en el punto de vista socioeconómico serán los estratos 3,4,5 y 6 porque son los estratos que gracias a su poder adquisitivo podrán adquirir nuestras prendas sin ningún tipo de inconveniente.

5.2 Análisis de los Competidores y su cuota de Mercado.

- La industria textilera y el mercado deportivo son dos mundos que poseen un número amplio de competidores reconocidos a nivel mundial por su calidad y su poder, existen competidores enormes como lo son Adidas, Nike, Puma, Under Armour, Reebok, entre otras. Además de ello existen competidores que comenzaron en el mundo deportivo y han llegado a posicionarse como fuertes competidores porque llevan años en la industria textil con tipos de ropa diferente pero incursionaron en el mundo deportivo y han crecido rápidamente como por ejemplo H&M, Le Coq Sportif, Decathlon, entre otras. Ambos tipo de competidores son competidores directos hacia nosotros, su cuota en el mercado es inmensa porque son competidores de talla mundial, en donde se encuentran establecidos por toda Europa, Asia y América, por otro lado, se debe de tener en cuenta que nosotros tendremos un diferencial en cuanto a los competidores que tenemos y es que nuestras materias primas son residuos reciclables con el fin de generar un impacto positivo en el medio ambiente, lo que buscamos en vender una prenda deportiva que posea consciencia ambiental y eso lo mostramos con nuestras materias primas. De acuerdo con esto, los únicos competidores que están incursionando en este mercado como es el del deportivo con materias primas reciclables son: Adidas y H&M, más de que nuestros competidores se reduzcan, no dejan de ser grandes competidores y su cuota en el mercado sigue siendo muy grande, pero son empresas que hasta ahora están involucrándose en este mercado, aún están en estudios y en pruebas, nosotros estamos listos para salir al Mercado.

5.3. Perfil general del Segmento Objetivo.

- El perfil general de nuestro segmento objetivo primordialmente se centra en las personas activas que practican actividades deportivas o hacen ejercicio regularmente y que al mismo tiempo desean aportar de alguna manera a la situación en la que se encuentra el planeta. Según el estudio hecho anteriormente nuestra población objetivo de 2.520.624 personas. El perfil de todas estas personas, mujeres o hombre, entre los 14 a los 44 años, que tengan unos ingresos mensuales iguales o un poco más que la media de \$1,200,000. Nuestro segmento objetivo son las personas que pueden y quieren ejercer un

cambio positivo en sus decisiones de compra y en sus vidas y en el medio ambiente en este boom de la era ecológica, eco sport. Al igual, este segmento tiene mucha influencia en las redes sociales, vida activa y sana, con un voz a voz efectivo que ayude a nuestro buen crecimiento y expansión de la marca, haciendo por supuesto un buen trabajo de fidelización y mercadeo. Por medio de estrategias podremos seguir entendiendo a nuestro público objetivo para estar atendiendo las necesidades de nuestro mercado y poder ir llegando a más casas colombianas conscientes.

6. Modelo de Negocio

6.1 Descripción del Modelo de Negocio & 6.2 Innovación, Escalabilidad e Impacto Social y/o Ambiental

- Creemos en la creación a través de la transformación de productos utilizados, la lógica de nuestra empresa es generar un impacto positivo en la sociedad contribuyendo al medio ambiente por medio de la fabricación de ropa deportiva con residuos reciclados. Creando diversos tipos de prendas únicas con estilo de mejor calidad y precio que las que no son recicladas. Creando un gran compromiso con el planeta, con nuestros clientes y con los trabajadores de nuestra empresa para ser coherentes con lo que queremos y estamos haciendo.

Siendo así tenemos muchas ventajas con nuestra competencia ya que ninguna de estas empresas está totalmente enfocada a la creación de prendas sostenibles, y si las hay únicamente están utilizando plástico reciclado con precios elevados, mientras que RecoSport exclusivamente se dedicara a fabricar ropa con materiales reciclados, de bajo impacto ambiental y respetuosos con la fauna y flora. Traemos una alternativa diferente para las personas que les interesa el medio ambiente y que les gusta la comodidad con estilo, diferenciandonos 100% del mercado deportivo ya que es una marca exclusivamente con la materia prima mencionada, accesible, y diseñada para nuestros clientes siendo ropa compactable, ligera, con suavidad superior, resistente al agua y con transpiración. Hablando más a fondo del impacto social y ambiental, sostenibilidad e innovación, Recosport tiene claro las necesidades de hoy en día enfocando sus acciones en el futuro, implementando nuevas tecnologías y maneras diferentes de la obtención de materiales para la creación de nuevos tejidos y procesos de fabricación que impliquen menor consumo de agua y energía.

Así que nuestro objetivo principal es favorecer la recuperación de residuos como lo es el nylon, el plástico, el algodón, la lana y a futuro neumáticos para reciclarlos y re-utilizarlo dándoles un valor y disminuyendo el impacto social que estos causan al ser desechados, mediante nuevos conocimientos y desarrollos que empieza con la recuperación de la basura, separando los residuos útiles, reciclando y procesando.

7. Plan de Marketing

7.1 Objetivos:

- Captar la atención de nuestros clientes potenciales hacia nuestro producto.
- Generar conciencia sobre la importancia de cuidar el medio ambiente.
- Dar a conocer nuestros productos cómodos y modernos.

7.2 Estrategias y planes de acción por variable del Marketing Mix.

Estrategia:

- **Marketing Digital:**

Como ya sabemos nuestros canales de venta inicialmente serán nuestra página web y las redes sociales, por ende nuestra estrategia ideal de mercadeo sería la de marketing digital, cuando pensamos en consumidores, notamos que el comportamiento del usuario está cambiando, es por esto que las marcas cada día están más enfocadas en el análisis de las conductas de los consumidores. El avance de la tecnología es la principal causa de este cambio, la manera en la que el usuario consume información va cambiando, la televisión pasa a un segundo plano y los medios digitales empiezan a tener un mayor protagonismo.

El marketing digital hoy en día nos permite realizar estudios más profundos y detallados de los consumidores, sabiendo que hoy en día el mundo digital es lo que está gobernando gran parte de las empresas en el mundo, porque su uso nos permite identificar patrones de comportamiento de los consumidores como las emociones, gustos y preferencias con el fin de satisfacer más a los clientes.

El Internet es una herramienta poderosa, tiene recursos de distintos tipos, que el marketing digital lo que busca es explotar las más favorables para las empresas, como por ejemplo, en nuestro caso las redes sociales donde abarcaremos Instagram y FaceBook, son plataformas donde buscamos vender nuestros productos, ya que, son de las aplicaciones más usadas en el mundo y en Colombia, es importante que nuestras clientes tengan un fácil acceso a nuestros productos y que más sencillo que las redes sociales son aplicaciones que se utiliza en la vida diaria.

Finalmente, unas de las razones por las cuales el Marketing Digital es nuestra mejor estrategia para la promoción de nuestra compañía se debe a que la relación costo-beneficio es mucho mas economica en el sentido de los costos comparado con los medios tradicionales o usuales, por ejemplo, las publicidades en canales de Televisión, vallas publicitarias, eventos de gran renombre, son medios de publicidad y de segmentación muy costosos para empresas como la nuestra que es emergente, por otra parte, nuestra publicidad va a estar basada en redes sociales, influencers en redes sociales, Adwords Google y Flyers en Universidades y gimnasios. Por último es importante tener en cuenta los métodos de pagos que las personas podrán utilizar, como manejamos todo por redes sociales los consumidores tendrán la oportunidad de pagar por internet como PayPal.

Marketing Mix 4P's:

1. Producto:

Descripción del producto: Los productos que vende nuestra empresa son artículos deportivos de alta calidad para hombre y mujer.

Portafolio de Productos:

Hombre

Camiseta: Es un diseño clásico para uso deportivo, está confeccionado con tela 100% reciclada, previamente tratada para dar calidad y confort.

En variedad de colores y con un logo representativo de la marca. Talla única.

Pantalón: Talla única, para uso deportivo, confeccionada con tela 100% reciclada que aporta frescura a la hora de hacer deporte.

Con cierre en los bolsillos, en variedad de diseños y con laterales estampados representativos a la marca.

Buzo: Confeccionado con tela 100% reciclada, que brinda suavidad y comodidad. Con un bolsillo tipo canguro y viene con un bordado representativo de la marca. Varios colores, talla única.

Mujer

Top: ofrece una sujeción perfecta para realizar deporte, está confeccionada con tela 100% reciclada. Su diseño con tiras permite ajustar a la medida. Varios colores con estampados representativos a la marca, talla única.

Licra: Lucen cintas laterales con diferentes diseños, variedad de colores y talla única.

Cómoda y suave con tela 100% reciclada, con un diseño elástico que se adapta a la silueta. Talla única.

Buzo: Un estilo muy moderno, confeccionado con tela 100% reciclada. Con un logo representativo de la marca, en diferentes colores. Talla única.

Beneficios:

Emocionales: Comprando ropa de textiles reciclados ayudas considerablemente al planeta, la energía necesaria es inferior, impides que los desechos plásticos se vayan al mar y salvas muchos animales que diariamente mueren por la contaminación masiva de plástico, reduce la dependencia del petróleo como materia prima en la industria textil.

Funcionales: Son prendas muy cómodas y modernas, con los más altos estándares de calidad para brindar el máximo confort a la hora de hacer deporte.

Empaque: Bolsas reutilizables para cualquier uso, 100% con materiales reciclados. Protegen la prenda.



2. Precio

El precio es una de las “P” más importantes porque nos va a definir y a mostrar el valor que le van a dar a nuestros productos, cuando se establece un precio de un producto son varios los aspectos que se deben de tener en cuenta, en este caso son las materias primas pertinentes para el proceso de la tela hecha a base de materiales y residuos reciclables, para este tipo de materiales se buscará hacer una asociación con recicladores o entidades que manejen todo el tema de materiales reciclables para que nos brinden estas materias primas con el fin de minimizar la contaminación, estos materiales se los daremos a una de nuestra compañías aliadas, que es la que estará encargada de tercerizar nuestros procesos para la producción de las telas, una vez esta tela se nos sea entregada por nuestra compañía aliada, empezará nuestro proceso donde confeccionamos la tela para los distintos productos que manejamos que son: Camisetas, Buzos, Tops, Pantalones, y Leggings, una vez confeccionada, se llevará al área de diseño y empaque y podrá salir a la venta. Se debe tener en cuenta todos estos procesos porque de ellos se sacará el precio, teniendo en cuenta todo se saca la siguiente tabla de costos donde se ilustra todo el proceso que se menciona anteriormente para definir el precio por prenda tanto para hombre como para mujer.

HOMBRE	METROS TELA	ESTAMPADO/BO RDADO	MANO DE OBRA	\$ METRO	TOTAL	Precio
CAMISETA	1.25	\$ 1.000/2.000	\$15,000	\$13.300C	\$34,000	\$70,000
PANTALON	1.5	\$1.000/2.000	\$18,000	\$13,300	\$40,000	\$100,000
BUSO	1.7	\$2.000/3.000	\$22,000	\$13,300	\$48,000	\$130,000
				\$IVA:2.527		

MUJER	METROS TELA	ESTAMPADO/BO RDADO	MANO DE OBRA	\$ METRO	TOTAL	Precio
TOP	80	\$1.000/2.000	\$11,000	\$13,300	\$24,000	\$60,000
LEGGINGS	1.2	\$1.000/2.000	\$15,000	\$13,300	\$33,000	\$90,000
BUSO	1.3	\$2.000/3.000	\$20,000	133,000	\$41,000	\$120,000
				\$IVA:2.527		

3. Promoción

Actualmente el marketing digital es una de las maneras más efectivas para dar a conocer un producto, llega directamente a los clientes previamente

segmentados y estos mismos son caracterizados por el uso masivo de internet. Comparado con la publicidad tradicional, la publicidad digital es más efectiva a menor costo.

4. Google adwords,instagram, facebook y página web son los elegidos para el posicionamiento de esta marca.

En cuanto a la “P” que se refiere a promoción, reco-sport tendrá un contacto con los clientes por medio de las redes sociales primordialmente. Con esta fase de las “p’s” sabemos cómo vamos a hacer para nosotros llegar a nuestro público, qué canales y qué métodos usaremos para darnos a conocer. Nuestros mayores esfuerzos serán por acercarnos a nuestro mercado objetivo con herramientas de uso masivo como instagram, facebook, y nuestra presencia online con pagina web. El alcance que queremos lograr es primordial, por eso una de las inversiones más importantes es la del mercadeo y publicidad en cuanto al e-commerce y en otros aspectos. Ya que claramente también tendremos un grupo, más limitado claro está, de ventas presenciales en bastantes ocasiones, creando stands rompe tráfico en ciertos centros comerciales o lugares de afluencia de nuestro segmento objetivo.

Asimismo, captar la atención de nuestros clientes haciendo alianzas con otras marcas de ropa online, creando unos eventos o pasarelas con las mejores muestras de ropa en eventos importantes para tener más peso en el medio.

En todas nuestras acciones individuales y como empresa, trataremos de reflejar esa actitud de servicio hacia el medio ambiente siempre siendo consecuentes con nuestra vision y mision las cuales siempre compartimos con nuestros clientes. Esto es también para dar ejemplo e importancia al tema actual del medio ambiente y las pequeñas cosas que una persona puede hacer para contribuir con un granito de arena. Entregaremos los productos en un empaque eco-amigable, y lo más importante, eliminando del pensamiento colombiano los plásticos/cartones de un solo uso.



Ejemplo de empaque de cartón reciclado de doble uso. (eslamoda, 2019)

Igualmente como nos enfocaremos con el e-commerce, tendremos que hacer grandes esfuerzos en las relaciones con los influencers y personas que sean importantes en el ámbito nacional y ecológico, que claramente reflejan nuestra visión y misión. Siendo un canal para llegarle a las personas que tengan esta conexión con los influencers. Aparte de los influencers, establecer pautas en google ads, instagram y demás redes sociales para entrar de manera indirecta a nuestros clientes.

Por otro lado los primeros 2 meses estaremos con una estrategia de penetración como lo son los descuentos para el voz a voz y para atraer más clientela.

5. Plaza:

Canal de ventas: el canal de ventas de nuestro producto sería de forma virtual, teniendo en cuenta que vamos a vender nuestro producto por E-commerce. Estamos enfocados en plataforma web.

Comercialización del producto: el cliente se hace responsable del valor del envío. Usaremos un operador logístico para que nos transporte el envío del producto.(TCC, envía, servientrega, coordinadora). Pero el precio del envío va por cuenta del comprador.

Ventas por mayor o menor: las ventas son al por menor ya que somos una empresa exclusiva y concentrados en el sector deportivo y de moda eco-amigable, en el Mercado no hay gran variedad de este producto que va en

tendencia, por lo tanto el nivel del volumen de este mismo no es de gran cantidad.

Almacenamiento: la idea es que nuestro producto no esté mucho tiempo en almacenaje sino tener un inventario muy rotativo, pues no vamos a tener local físico, lo que nos ayuda a disminuir costos. La idea es que apenas tengamos una orden de compra sería recibir y despachar el producto al menor tiempo posible.

Productor a consumidor: cuando tenemos nuestro producto, pasa a nuestro canal de ventas, que son todas las plataformas tecnológicas para llegar a nuestros futuros clientes, después del pago el producto llega al cliente a través de un envío.

7.3 Proyecciones de consumo/ventas (unidades y pesos)

Se encuentran en los archivos de excel adjuntos.

Diseños

Modelo 1 (Aquamarin on U)



Modelo 2 (Feel Green)



Modelo 3 (Power in here)

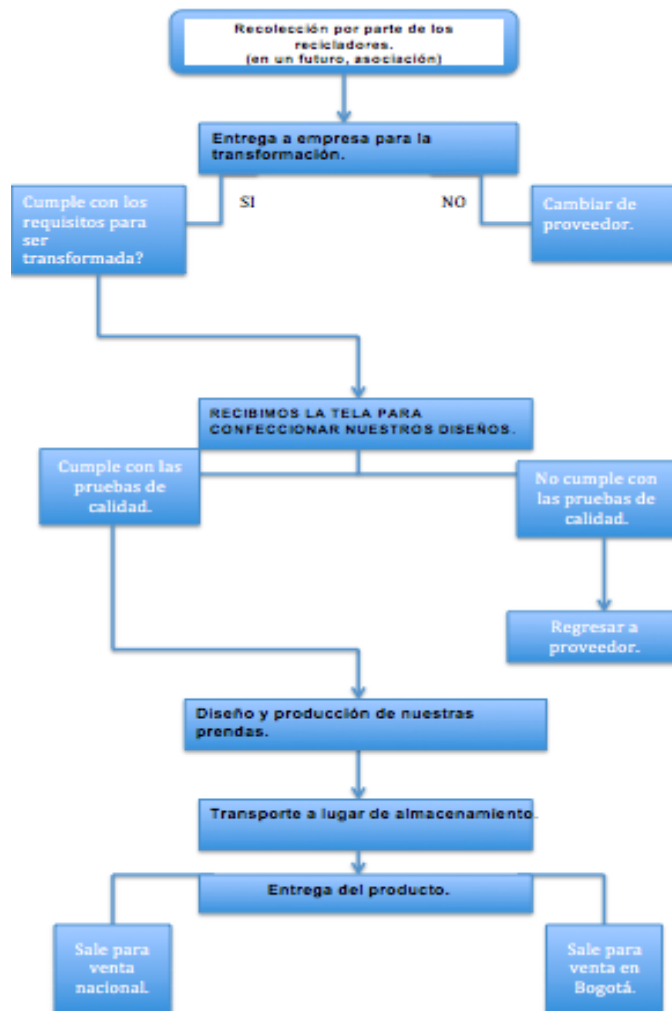


8. Plan de operaciones y logística.

8.1. Localización de la empresa/oficinas

Reco sport dispondrá principalmente como oficina ecommerce, las paginas virtuales como instagram, facebook y pagina web. Para el manejo de nuestra distribucion y logistica dispondremos como bodega para inventario una oficina de un propietario en el centro de la ciudad de Bogotá. Esto con el fin de ir creando un capital para la adquisición de una nueva bodega solo para la empresa. Esta compra de la bodega la haremos cuando se necesite por invisibilidades en la cantidad y volumen de inventario en los momentos donde tengamos muchas más ventas y no nos de abasto la inicial. Al tener una bodega propia de Reco-Sport podemos tener una mejor ubicación, tendremos mayor volumen de envíos, lo que quiere decir que aprovecharemos las economías de escala. Y si se conviene así, podremos disponer de las 2 bodegas para tener mejor cobertura coordinación y rapidez de entregas en más partes de la capital.

8.2. Descripción y análisis del proceso de producción



8.3. Equipos de Producción, Plan de Adquisición, Análisis de capacidades.

Es importante tener en cuenta que el proceso de producción de una empresa siempre necesitará de herramientas y equipos, para el caso de RecoSport, nosotros no realizamos el proceso de confección nosotros lo tercerizamos, ya que, la tela es suministrada por nuestros proveedores, nosotros le entregamos esa tela a la maquila y

ellos confeccionan la ropa, sin embargo, para el proceso de confección de y diseño se necesitan ciertas herramientas y un Diseñador de Modas, las herramientas son las siguientes:

1. REGLA "L"
2. REGLA CURVA FRANCESA
3. REGLA CURVA SASTRE
4. CINTA MÉTRICA
5. GREDAS PARA MARCAR
6. PERFORADORA
7. AGUJAS PARA MODIST
8. PAPEL
9. TIJERAS
- 10.DESCOSEDORES
- 11.ALFILERES

Maquinaria necesaria:

EL OVERLOCK:

Este tipo de maquinaria de confección, más que coser hace cortes y acabados destinados a proporcionar mayor duración a las prendas que se fabrican con ella. Es utilizada sobretodo en la confección de ropa interior, trajes de baño, camisas y telas pesadas tales como alfombras, toallas, camisetas, pantalones...

INTERLOCK:

Esta es una máquina más completa que la de Overlock. Tiene la capacidad de hacer costura recta por lo cual es utilizada en la confección de prendas que no tienen elasticidad como por ejemplo los pantalones vaqueros.

Maquinaria de confección de costura recta:

Es el tipo de maquinaria de confección más común. La podemos encontrar en modelos industriales y domésticos. Son muy dúctiles debido a la gran variedad de tipos de pliegues y de costuras que es posible realizar con ellas, lo cual permite hacer manualidades, o modificaciones a prendas de vestir en casa.

ZIG-ZAG:

Su uso es específico en los tejidos de punto, para realizar los acabados. Está diseñada para aplicar refuerzos en pantalones, abrigos y chaquetas.

Por otro lado, es importante tener en cuenta que RecoSport no podrá tener una capacidad tan grande inicialmente en producción porque la idea es ver el comportamiento de los consumidores con nuestros productos, es decir, inicialmente

nosotros lo que buscaremos es tener una cantidad mínima de cada prenda, pero esto solo es iniciando, ya que, con las estrategias de publicidad y marketing se busca que las ventas aumenten y así la producción aumentará, nuestra capacidad inicialmente dependerá del comportamiento de las ventas.

8.4. Necesidades de recursos humanos.

- Persona encargada de comprar la materia prima, en este caso sería uno de los socios de la empresa.
- Llevar los diseños y materia prima al satélite, sería la misma persona que compra la materia prima.
- Recoger la ropa del satélite, esta operación la hará un socio de la empresa con la compañía de un inspector de control de calidad.
- El empaque del producto estará a cargo de otro socio de la empresa, el cual también se encarga del proceso de envío.
- Para los envíos dentro de la ciudad de Bogotá se necesitará un mensajero.
- Para los envíos fuera de Bogotá se terceriza con una empresa responsable de envíos, debe haber una persona encargada de que el proceso de envío sea exitoso, este rol lo tomaría un socio de la empresa.
- Para reclamaciones y devoluciones habrá una persona a cargo, también socio de la empresa.

8.5. Gestión logística interna y externa.

- **Logística interna:**
- **Compra de materia prima.**
- **Llevar materia prima, diseños y especificaciones del producto al satélite.**
- **Recoger el producto finalizado.**
- Estos procesos logísticos se realizan fuera de la empresa, pero son necesarios para su fabricación por lo cual se pueden considerar también externas.
- **Revisar estándares de calidad.**
- **Empaque.**
- **Programación de envíos: recopilar y etiquetar productos con los datos de los clientes.**
- **Atención al cliente: pre-venta, durante la venta y post-venta.**

- **Logística externa:**
- **Envios nacionales:** Una empresa de envíos que realiza la distribución a nivel local y nacional .

9.1 Modelo Societario y Aspectos Legales.

RecoSport estara constituida por el tipo de sociedad S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificada), que según Rankia Colombia, se define por siempre tener naturaleza comercial, sin importar las actividades que se prevean en su objeto social. Adicionalmente, este tipo de sociedad, para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicadas a la sociedad anónima (Restrepo, 2017).

Por otra parte, este tipo de sociedad se reconocer por tener las siguientes características:

- Unipersonal
- Es constituida por documento privado
- Duración indefinida
- Objeto social indeterminado
- Responsabilidad por obligaciones fiscales y laborales

• **Trámites legales en Colombia para el montaje del tipo de la sociedad y costos**

Para la composición y montaje de una sociedad de tipo S.A.S, que significa Sociedad por Acciones Simplificada, se requieren unos pasos y cierto número de documentos para la constitución de esta:

Redacción los estatutos de la S.A.S. Este documento debe incluir: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales, si tiene; el capital autorizado, suscrito y pagado; la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades. Este es el documento más importante en la S.A.S. Es el mapa de las condiciones y reglas entre los socios. Por eso, debe estar muy bien redactado previendo todas las eventualidades que se puedan presentar, como la entrada o salida de un socio, la participación de un inversionista nuevo, las obligaciones y responsabilidades de cada socio, etc. A pesar de que es muy sencillo constituir la S.A.S., es importante asesorarse por un abogado experto en emprendimientos para la elaboración de este documento o de un profesional que pueda conocer y mitigar los riesgos legales.

Diligencia de los formularios

Son varios formularios los que tienes que llenar para presentar el registro de tu S.A.S. Son: el formulario del RUES, el formulario de establecimiento de comercio, el formulario para aplicar al beneficio por ser menor de 35 años y el formulario adicional de registros con otras entidades (la Cámara ayuda con la información para la DIAN y el Municipio, facilitando el proceso). Recuerda tener claro el código CIU antes de llenar los formularios

Inscripción del pre-RUT

Puedes hacer la inscripción del pre-RUT en la página de la DIAN o en las oficinas de la Cámara de Comercio.

Realiza el registro en la Cámara de Comercio

Una vez tengas todos los documentos diligenciados correctamente, los presentas en la Cámara de Comercio.

→ Pago de impuestos

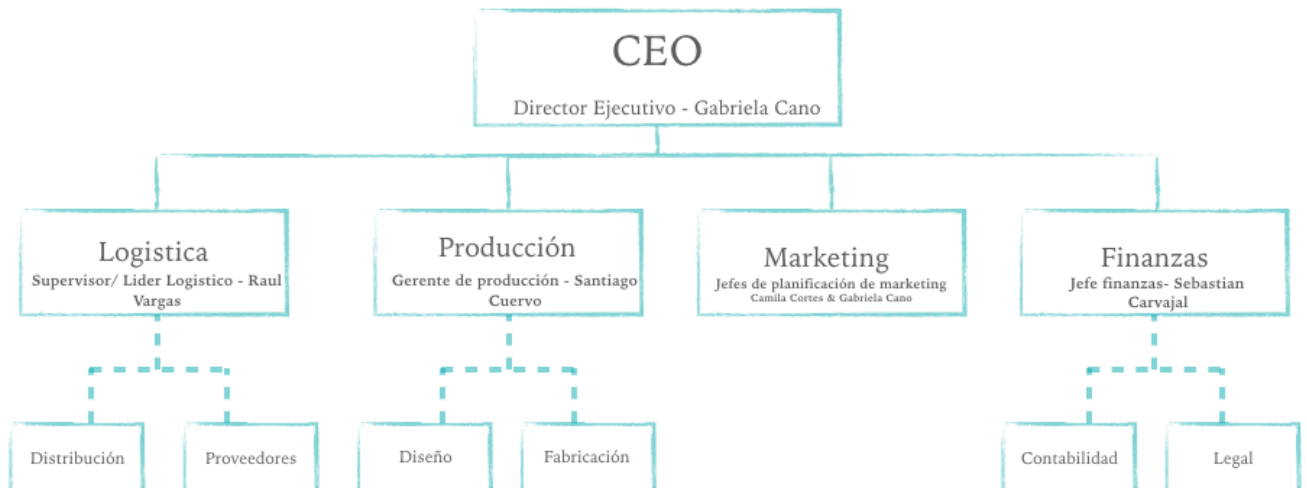
Para finalizar, pagas los impuestos y costos según el capital y las características de tu S.A.S. Estos impuestos se pueden pagar en la misma Cámara de Comercio. Normalmente en 24 horas ya podrás tener respuesta sobre tu SAS.

• Costos

Ejemplo: Teniendo en cuenta la creación de una S.A.S con un capital de 45.000.000 y dos socios.

PARTIDA	VALOR
Autenticación notaria. 2 socios	\$6900
Registro en Cámara de comercio. Base \$45.000.000	\$220.500
Formulario de registro	\$4000
Derecho de inscripción	\$31.000
Matricula, Primer año	\$0
Certificados de existencia 2	\$8.600
Inscripción de los libros	\$10.300
TOTAL	281.300

9.2 Estructura Organizativa



9.3 PERFILES DEL RECURSO HUMANO Y PLAN DE INCORPORACIÓN DE PERSONAS Y CONTRATACIÓN.

La empresa requiere de personas proactivas, comprometidas, creativas y responsables. al ser una empresa nueva requerimos de estas habilidades de personas que se sientan en un ambiente cómodo pero que se tienen que tomar riesgos, personas que no les de miedo el fracaso, Como este proyecto emprendedor así mismo queremos nuestro personal, que siempre quiera avanzar y no tengan miedo del fracaso.

El plan de incorporación está dado por una entrevista digital y si cuenta con el perfil que buscamos, estaremos contentos de darles una calurosa bienvenida. se necesitan conocimientos del cargo y conocimiento a nivel de información. es decir, que sepan del tema. las áreas donde buscamos bacantes son: logística, marketing, finanzas y de producción.

Por otra parte la empresa quiere buscar partners, para obtener las ayudas externas que necesita la empresa como por ejemplo el transporte del producto a las diferentes localidades fuera de Bogotá. (Ver anexo para las plantillas)

10. Plan de financiación

Ver EXCEL

10.1 Necesidades financieras de la nueva empresa

VER EXCEL

10.2 Fuentes y tipo de financiación

VER EXCEL

11. Análisis Económico Financiero

VER EXCEL

12. Análisis del riesgo

VER EXCEL

Conclusiones:

A Traves del analisis y desarrollo de este emprendimiento, podemos concluir que Recosport esta en búsqueda de generar un impacto ambiental y social por medio de la fabricación de ropa deportiva, demostrando que la calidad y el diseño no se tiene que ver afectado por ser materiales reciclados. Por el contrario ofreceremos productos de alta calidad, garantizando que todos nuestros procesos son sostenibles. Tomamos conciencia de una problemática muy grave para nuestro planeta, con nuestro emprendimiento queremos generar más conciencia y asimismo que la reducción de plástico y de materiales contaminantes sean muchos menores.

Referencias:

- Arquitecturayempresaes. (2017). Arquitectura. Retrieved 22 August, 2019, from <https://www.arquitecturayempresa.es/noticia/disenio-de-moda-deportiva-sostenible-adidas>
- Dinero. (2019, April 22). Adidas anuncia tenis hechos de plástico reciclado de los océanos. Retrieved from <https://www.dinero.com/tecnologia/articulo/adidas-y-grandes-marcas-que-reciclan-para-elaborar-sus-productos/269961>.
- Dinero. (2018, April 12). Adidas cerrará varias tiendas físicas para impulsar sus ventas en internet. Retrieved from <https://www.dinero.com/empresas/articulo/adidas-cerrara-tiendas-fisicas-para-impulsar-ventas-en-internet/257346>.
- eslamoda (2019). *tubo para empaquetar camiseta*. [image] Available at: <https://eslamoda.com/24-productos-hechos-especialmente-para-el-hipster-que-llevas-dentro> [Accessed 25 Aug. 2019].
- Platzi.(2019). Marketing Digital. Retrieved from: https://platzi.com/estrategia-marketing/?utm_source=google&utm_medium=paid&utm_campaign=intention&utm_content=&adgroup=72351715860&qclid=CjwKCAjw44jrBRAHEiwAZ9igKGbNr3vNJz41kuhPIZnKP0O9K4RV9dj8ENXg10RCxJBjO1vF2cMHARoCrEcQAvD BwE El 22 de agosto del 2019.
- Marin, A. (2019, March 29). La industria textil es la segunda que más contamina nuestro planeta. Retrieved from <http://www.tierraladeriva.com/industria-textil-la-segunda-mas-contaminante/>.

