

RESUMEN EJECUTIVO

Descripción del proyecto de Emprendimiento

En la actualidad se comparte un interés por el desarrollo y la innovación de productos que sean amigables con el medio ambiente, y no sean nocivos para el ser humano. Por ello, desarrollamos el producto **ECOZALIC**, el cual es un adhesivo biodegradable y ecológico, elaborado a base de extractos frutales de lubilla (90%) y alcohol (10%). Con la elaboración de este adhesivo convencional se busca minimizar los procesos actuales que contienen químicos y contaminan al medio ambiente.

Carácter innovador del proyecto

Para elaborar el adhesivo escolar **ECOZALIC**, se utiliza como materia prima un fruto proveniente del árbol ***Cordia Dentada***, el cual en los meses de abril a agosto tiene una proliferación equivalente hasta 150 kg de fruto por temporada.

Este fruto es desperdiciado al no ser utilizado por la población para ningún fin en concreto, por esto y debido a sus propiedades, se selecciona como materia principal para la elaboración del adhesivo, lo que garantiza un producto **100% orgánico** y amigable con el medio ambiente.

Pertinencia del proyecto de emprendimiento

La idea de la empresa ECOZALIC, surge como un proyecto escolar innovador para participar en un concurso académico, celebrado en el mes de mayo del 2016. Perteneciendo a un grupo de estudiantes de la carrera de ingeniería ambiental del Instituto Tecnológico de Ciudad Valles, preocupados por darle una alternativa de solución al alto uso de compuestos químicos en el proceso de producción de un adhesivo escolar.

Resolución de retos o problemas a la sociedad

Con el paso del tiempo se ha descubierto que los adhesivos sintéticos tradicionales son altamente dañinos al medio ambiente y en ocasiones cancerígenos a la salud humana, por ser elaborados con polímeros que son derivados del petróleo pero, debido a la importancia de los mismos en la vida cotidiana no se ha prohibido su uso. Por esta razón existe la necesidad de elaborar un nuevo producto que cubra estas funciones sin causar daños colaterales.

El cliente que compre el adhesivo escolar *Ecozalic*, estará contribuyendo al cuidado del medio ambiente ya que este adhesivo es 100% orgánico. A diferencia

de sus competidores el tiempo de biodegradación de este producto es menor y se minimiza el uso de compuestos contaminantes, como los polímeros que afectan principalmente el aire y la salud de las personas que intervienen en la elaboración de este tipo de productos, además es un producto económico y de fácil adquisición.

Identificación de mercados y sus posibilidades de crecimiento nacional e internacional

El adhesivo escolar **ECOZALIC**, está dirigido principalmente a los niveles educativos básicos: kínder, primarias y secundarias. Este tipo de productos tienen demanda durante todo el año, sin embargo en los meses de julio y agosto el porcentaje de demanda aumenta hasta un 80%.

Se pretende comercializar el producto por medio de papelerías escolares, quienes son los intermediarios entre la empresa y el cliente final. En un principio se seleccionan las papelerías ubicadas en ciudad valles, S.L.P.

Presupuesto del proyecto

Para la puesta en marcha de la empresa ECOZALIC, se necesita una inversión de \$200,000.00, con la que se equipara el taller de producción, oficinas y almacén, así como los gastos de instalación, publicidad, fijos y variables del primer mes. Dicho capital será recaudado un 60% en aportaciones de los socios y el resto con créditos bancarios para jóvenes emprendedores y apoyos gubernamentales.

Contexto legal y ético que permita la implementación de la empresa o negocio

Para el correcto funcionamiento de la organización se decide conformar una sociedad integrada por cinco socios, la cual será denominada: Ecozalic, Sociedad Anónima de Capital Variable, en donde cada socio hará una aportación monetaria.

En el contexto normativo, los procesos de producción del adhesivo se basan en las normas: [NOM-252-SSA1-2011](#) , [NOM-015/1-SCFI/SSA-1994](#)(Salud ambiental. Juguetes y artículos escolares.)

Así mismo se ha investigado en el IMPI (Instituto Mexicano de Propiedad Intelectual) el estado de la marca y/o proceso, y se confirmó que no existe un producto con la marca **ECOZALIC**, lo que indica la oportunidad de seguir con los tramites debidos para en el futuro para patentar el producto y la marca.

Aportaciones de los socios

APORTACIONES DE LOS SOCIOS

Socio 1	25,000.00
---------	-----------

Socio 2	25,000.00
Socio 3	25,000.00
Socio 4	25,000.00
Socio 5	25,000.00
	<hr/>
	125,000.00
	<hr/>

DESCRIPCION DE LA COMPAÑIA

Misión

Con la elaboración de este producto se pretende ayudar al medio ambiente ya que no es un producto elaborado a base de químicos y es de rápida biodegradación.

Visión

Este producto se crea un pegamento de tipo escolar para ser comercializado en la zona huasteca de San Luis Potosí ya que su costo es muy bajo y es accesible para todo tipo de público al ser elaborado este producto de la fruta del árbol de tigüilote demuestra que nuestro producto es amigable con el medio ambiente y sus consumidores

Objetivos

Brindar a las personas un adhesivo 100% orgánico amigable con el ambiente que no contenga sustancias tóxicas y a la vez dar un uso adecuado a los frutos del Árbol tigüilote ya que contienen un jugo mucilaginoso que tiene propiedades adhesivas las cuales no son aprovechadas.

Diferenciación

MI PRODUCTO O SERVICIO	mi producto o servicio es:	Producción y distribución de un adhesivo orgánico elaborado a base del fruto lubilla.
	Las características principales son:	Un producto totalmente orgánico. Precio accesible al público Proceso de producción rápido y no produce agentes contaminantes Utilización de mermas
COMPETENCIA	mi competencia y sus principales productos y/o servicios son:	Resistol Pelikan Bully Office depot Ofrecen: <ul style="list-style-type: none">• Servicios de Fumigación y• Venta de productos como: Plaguicidas químicos Fertilizantes Mejoradores de suelo

	Su propuesta de valor es:	Productos de Acción rápida. Mayor margen de eficacia en control de plagas. Tecnología avanzada de punta Ofertan Fertilizantes
¿Qué me diferencia de la competencia?	Mi propuesta de valor que me hace diferente de la competencia	La empresa ofrece servicio de capacitación para el manejo y aplicación de los productos especialmente a cultivos cítricos. No se utilizan productos químicos. Asesoría en certificación de cultivos orgánicos. Brindamos monitoreos en seguimiento después de la aplicación del producto.

PLAN DE MERCADO

Mercado Meta

El producto ECOZALIC, está dirigido a la población estudiantil de nivel básico, que resida en ciudad Valles, S.L.P.

Segmentos de mercado

Variables Geograficas: Poblacion de Cd. Valles S.L.P.

Variables Demograficas: Personas de cualquier sexo que tengan entre 3 y 15 años de edad y estudien en nivel basico.

Estrategias de mercado

Ecozalic es un adhesivo amigable con el medio ambiente, ya que al elaborar este producto se utilizan materias primas provenientes del árbol Cordia Dentada, la cual contiene mucilagos, que es una sustancia vegetal viscosa y, puesto que es implementada en el proceso de la elaboración de dicho producto, se descarta el uso de contaminantes tóxicos que son usados usualmente en la industria al elaborar otro tipo de adhesivos.

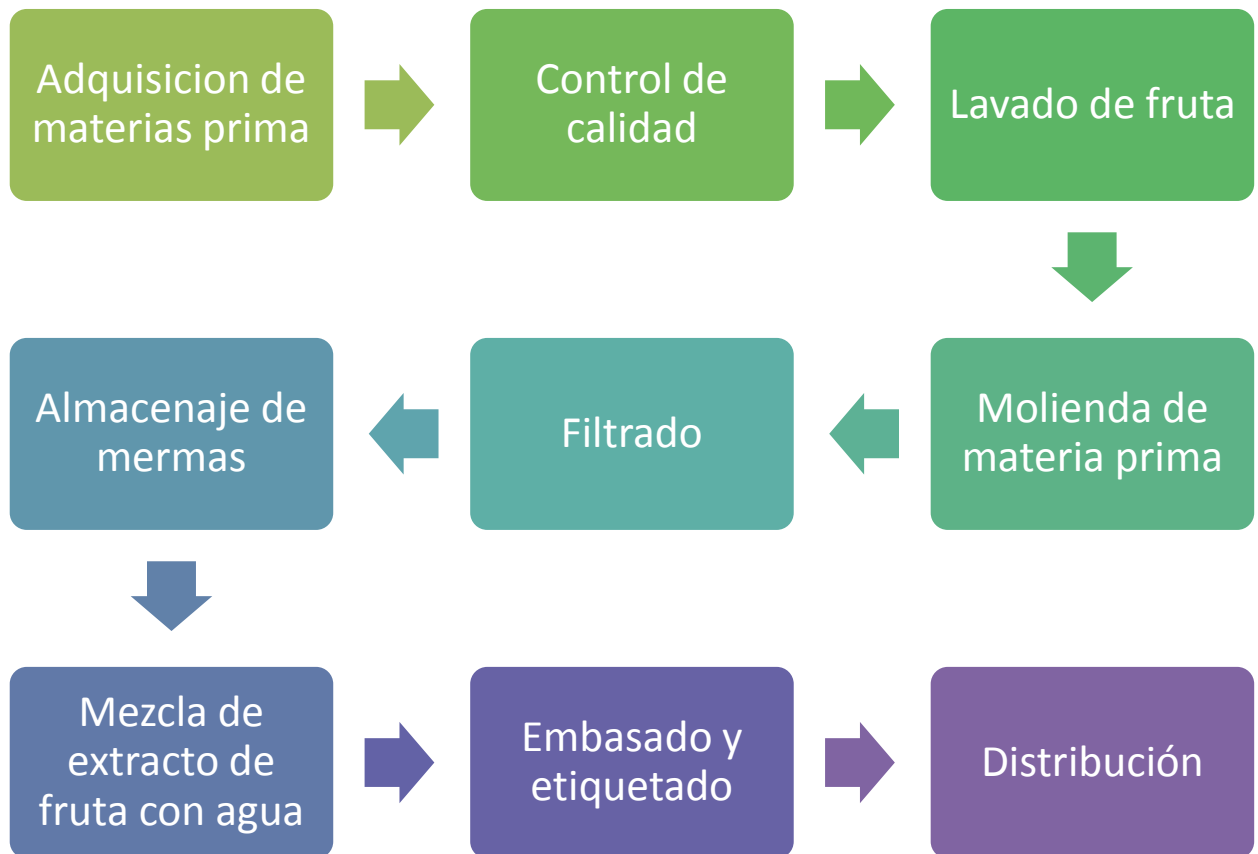
ESTUDIO TECNICO

Descripción del proceso de operaciones

Como principales actividades para dar inicio a las operaciones de la empresa se enumeran las siguientes:

- 1) Capacitación del personal.
- 2) Compra de materias primas.
- 3) Acondicionamiento del local
- 4) Pruebas piloto
- 5) Constitución y organización de la empresa.
- 6) Publicidad en comerciales de televisión, revistas educativas, redes sociales, etc.
- 7) Constitución de alianzas
- 8) Campaña de información y concientización, como técnica de promoción.
- 9) Contacto con intermediarios
- 10) Producción masiva
- 11) Distribución de los productos
- 12) Contacto continuo con clientes e intermediarios para mayor satisfacción.

Descripción del proceso de producción:



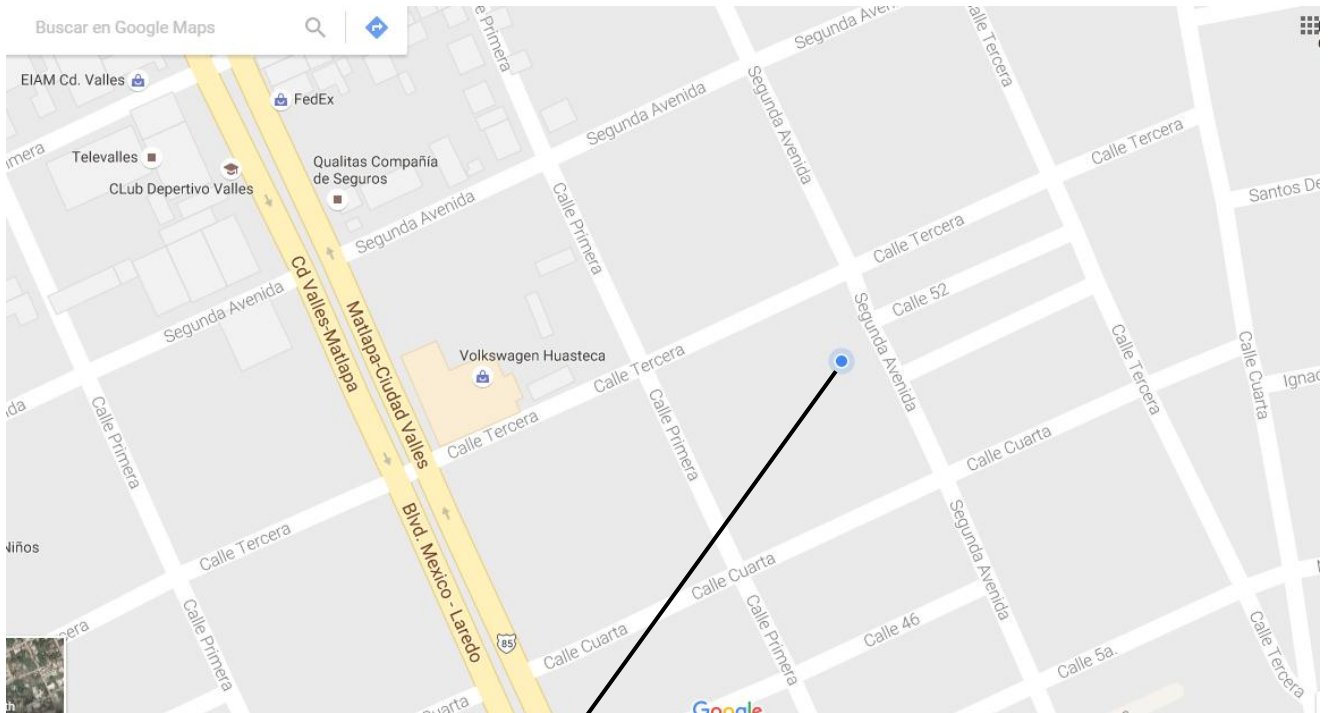
Materias primas y proveedores

Para la elaboración del adhesivo escolar ECOZALIC, se necesitan como principal materia prima el fruto lubilla, extraído del árbol ***Cordia Dentada*** y agua.

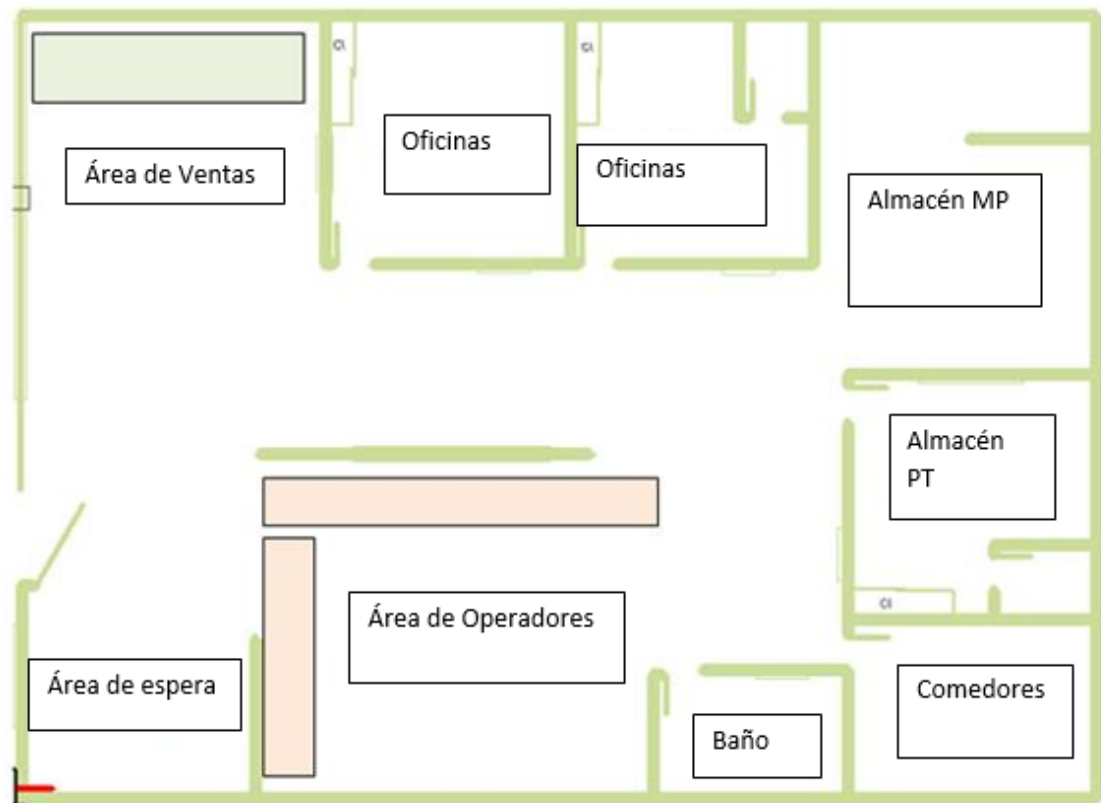
Los proveedores que proporcionan esta materia prima, son originarios de la region huasteca del estado de San Luis Potosí, quienes cuentan con hectáreas de distintos tipos de arboles, incluido el que brinda el fruto necesario para la elaboración del producto.

Distribución de planta

La ubicación de las oficinas y taller de producción de la empresa ECOZALIC, será en la calle segunda #410, colonia lomas oriente, en Ciudad Valles, San Luis Potosí. Contara con la distribución que se muestra en la imagen, donde se aprecia la zona de producción, oficinas, almacenes y recepción.

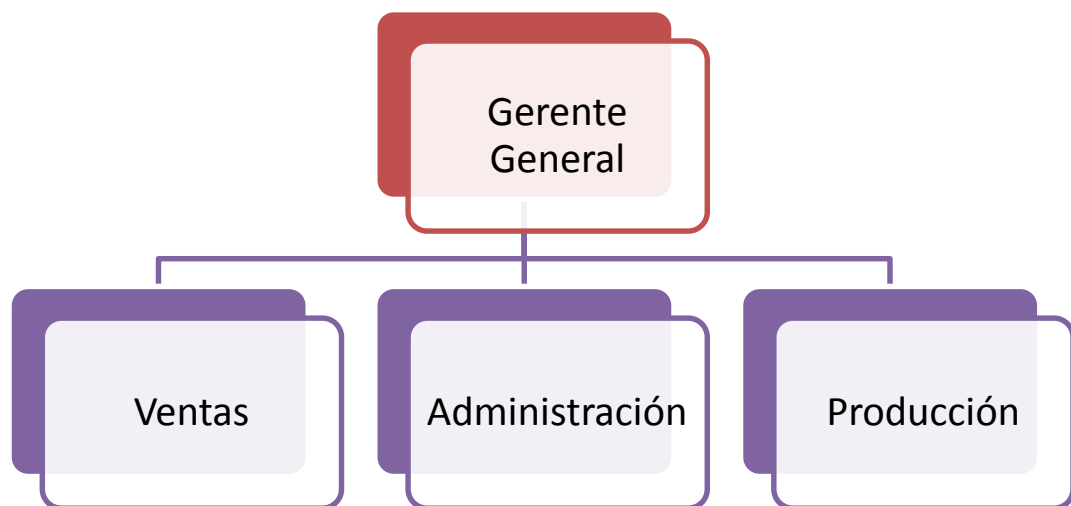


Calle segunda 410 Colonia Lomas Oriente C.P. 79099



ORGANIZACIÓN Y ADMINISTRACION

Estructura organizacional



Cargos y funciones

La empresa ECOZALIC S.A de C.V. cuenta con un diseño organizacional funcional, liderado por el gerente general encargado de coordinar las actividades de la empresa quien también funge como representante legal de la empresa. Dicha persona debe contar con conocimientos en la administración de los recursos de una empresa, conocimientos en contabilidad y aspectos legales, ser una persona con liderazgo, empatía y responsabilidad. Debe conocer el proceso de producción y los procesos internos de la empresa.

Bajo el gerente general se encuentran tres departamentos donde se subdividen las operaciones diarias necesarias para el funcionamiento de la empresa: producción, administración y ventas. Cada una de estas áreas cuenta con un jefe inmediato que se encuentran en comunicación con el gerente general y con los otros jefes de área para un correcto funcionamiento en los procesos internos.

El departamento de administración es el encargado de la gestión de los recursos materiales, económicos y humanos de la empresa. En este departamento se llevan a cabo las compras de insumos y materias primas, el control de almacenes, control de prestaciones, entre otros servicios administrativos. En un inicio estas funciones podrán ser desempeñadas por el mismo gerente general.

Producción, en este departamento se lleva a cabo la elaboración de los productos de la empresa, su embotellado y hasta el empaque. Este departamento además, es el encargado de la instalación de los filtros.

Por último el departamento de ventas es el encargado de la promoción y distribución de los productos, la atención de los intermediarios, concretar ventas, la publicidad, etc. La persona encargada de este departamento deberá tener facilidad de palabra, creatividad, ser empático, responsable y contar con conocimientos básicos de presupuestos y contabilidad.

PLAN FINANCIERO

Inversión inicial

NECESIDADES DEL PROYECTO	
EQUIPAMIENTO DEL TALLER DE PRODUCCIÓN	
Extractores	\$ 7,214.00
Trituradora	\$ 21,000.00
Contenedores industriales	10,000.00
Mezcladora	32,000.00
Manta de cielo	300.00
Mesas de trabajo	8,000.00
Equipo de seguridad	4,000.00
<i>SUMA</i>	\$ 82,514.00
EQUIPO PARA OFICINA Y PUNTO DE VENTA	
Estanterías	7,454.00
Escritorio	5,550.00
Sillas	1,000.00
Minisplit	9,600.00
<i>SUMA</i>	\$ 23,604.00
GASTOS PREOPERATIVOS	
Gastos de Instalación	5,000.00
Gastos fijos del primer mes	26,850.00
Gastos variables primer mes	53,000.00
	\$ 84,850.00
<i>SUMA TOTAL</i>	\$ 190,968.00
5% IMPREVISTOS	\$ 9,548.40
<i>INVERSION TOTAL</i>	\$ 200,516.40

Estructura del capital

Para el desarrollo del proyecto se necesitara la gestión de capital contribuido, ya que se necesita una inversión de \$200,000.00 MXN para el inicio de las operaciones, dicho capital está conformado por la aportación de cada uno de los socios implicados que brindaran la cantidad de 25,000 MXN, la cual se verá reflejada en la conformación de la Sociedad Anónima de Capital Variable.

APORTACIONES DE LOS SOCIOS	
Socio 1	25,000.00

Socio 2	25,000.00
Socio 3	25,000.00
Socio 4	25,000.00
Socio 5	25,000.00
	125,000.00

Con dicha aportación se cubre un 60% de la inversión necesaria para la puesta en marcha de la empresa. Será necesario recurrir a créditos bancarios para jóvenes emprendedores y apoyos gubernamentales por parte del INADEM o alguna otra institución para cubrir en su totalidad la inversión inicial.

Indicadores financieros

VAN	\$ 4,714,755.88	POSITIVO
TIR	604%	POSITIVO
B/C	2.11	POSITIVO
ROI	3158.54%	POSITIVO

El resultado observado en el desarrollo del proyecto es que se tiene una tasa interna de retorno sobre la inversión del 604% lo que indica un buen desempeño, el monto del VPN es de \$4,714,755.88, lo que significa el valor del proyecto al día de hoy, además se estima una relación beneficio/costo de 2.11, que expresa que por cada peso invertido se obtiene el 110.92% de utilidad lo que representa una inversión atractiva, ya que el rendimiento es superior al del mercado bancario. Por último se identifica un ROI del 604%.