

**Proyecto, Jabones Artesanales ECO-SAN**

Eduin Osorio

Catalina García

Miryam Cortes

Marcela Vélez

Nidia Moreno

Asesor

Luz Dary Camacho Rodríguez

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de ciencias Administrativas, contables, económicas y de negocios ECACEN

Diplomado de profundización para tecnologías gestión del marketing para el emprendimiento

social

2023

## Resumen

Jabones artesanales ECO-SAN, es un proyecto de emprendimiento con enfoque social; esta idea de negocio surgió con la búsqueda de una solución a los problemas de contaminación que se generan a diario debido a la mala disposición de los aceites usados de cocina en hogares, locales comerciales, industrias, instituciones entre otros y que lastimosamente están afectados de forma dramática todos nuestros ecosistemas y además causan taponamientos en las redes de alcantarillado, obstaculizando los drenajes de aguas negras y provocando inundaciones en los recintos en temporadas de invierno. Decidimos elegir estos aceites usados como, nuestra principal fuente de materia prima para producir jabones artesanales, y con el complemento de algunos productos de origen natural que puedan aportar aroma, color y cuidado para la piel, lograr lanzar al mercado un producto con las características necesarias para ser usado en diversas aplicaciones. Este proyecto está estructurado para operar desde el municipio de Rio Negro, Antioquia y desde allí busca competir a nivel nacional con la fabricación de un producto de alta calidad y excelente precio, que pueda garantizar su fácil adquisición a todo tipo de público. ECO-SAN, es un proyecto con grandes retos, al iniciar desde cero y buscar cambiar de forma masiva, la cultura de compra de los clientes que por mucho tiempo han utilizado estos productos para la limpieza fabricados a base de componentes químicos, pero, gracias a los análisis y estudios de mercado realizados, tiene una excelente proyección de crecimiento en el mercado generación de utilidades y por su puesto un gran aporte al cuidado medioambiental.

***Palabras Clave:*** Medio ambiente, jabón, cliente, mercado, innovación, sustentabilidad.

### **Abstract**

ECO-SAN handmade soaps is an entrepreneurship project with a social focus; This business idea arose with the search for a solution to the pollution problems that are generated daily due to the poor disposal of used cooking oils in homes, commercial premises, industries, institutions, among others, and which are unfortunately dramatically affected. all our ecosystems and also cause clogging in the sewage networks, hindering sewage drainage and causing flooding in the enclosures in winter seasons. We decided to choose these used oils as our main source of raw slaughter to produce handmade soaps, and with the complement of some products of natural origin that can provide aroma, color and care for the skin, to launch a product with the necessary characteristics on the market. to be used in various applications. This project is structured to operate from the municipality of Rio Negro Antioquia and from there it seeks to compete at the national level with the manufacture of a high-quality product at an excellent price, which can guarantee its easy acquisition for all types of public. ECO-SAN is a project with great challenges, starting from scratch and looking to massively change the buying culture of customers who have used these cleaning products made from chemical components for a long time, but thanks Due to the analyzes and market studies carried out, it has an excellent projection of growth in the market, generation of profits and, of course, a great contribution to environmental care.

***Keywords:*** Environment, soap, customer, market, innovation, sustainability

## Tabla de Contenido

Introducción.....	9
Problemática que Solucionar.....	10
Objetivos.....	12
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos .....	12
Valor Social y Modelo de Negocio.....	13
Innovación Transformadora.....	14
Población Beneficiada .....	16
Estrategia de Innovación Social del Proyecto de Emprendimiento.....	17
Fase de Empatía.....	18
Fase de Definición .....	19
Fase de Ideación .....	21
Fase de Prototipado.....	22
Fase de Testeo.....	25
Propuesta de Valor.....	28
Modelo de Negocio Canvas.....	28
Relación con el Cliente.....	29
Segmento de Clientes .....	30

Proyecto, jabones artesanales ECO-SAN	5
Recursos Claves .....	31
Estructura de Coste .....	32
Socios Clave .....	35
Fuentes de Ingreso .....	36
Actividades claves .....	36
Propuesta de Valor.....	39
Diseñar Estrategias de Marketing .....	41
Marca, Imagen y Eslogan .....	43
Grupo Objetivo del Proyecto .....	44
Segmentación.....	44
Identificar la Competencia.....	46
Estrategias de Mercadeo .....	49
Lanzamiento de Marca .....	51
Estrategias de Posicionamiento .....	52
Estrategias de Diferenciación .....	53
Prototipos de los Contenidos a Manejar en Redes Sociales .....	53
Construcción de la Página Web para el Proyecto (WIX) .....	55
Proyección de Recursos Operativos y Financieros.....	56
Instalaciones.....	56
Equipos .....	56

Personal.....	57
Proyecciones y Precios de Ventas .....	59
Gastos de Producción.....	62
Gastos de Producción.....	63
Fichas Técnicas.....	64
Capital de Trabajo.....	68
Inversiones .....	68
Conclusiones.....	72
Referencias Bibliográficas.....	74

**Lista de Tablas**

<b>Tabla 1</b> <i>Matriz DOFA</i> .....	18
<b>Tabla 2</b> <i>Matriz de Motivaciones</i> .....	20
<b>Tabla 3</b> <i>Segmentación</i> .....	44
<b>Tabla 4</b> <i>Instalaciones</i> .....	56
<b>Tabla 5</b> <i>Equipos</i> .....	57
<b>Tabla 6</b> <i>Proyección ventas año uno</i> .....	60
<b>Tabla 7</b> <i>Proyección ventas año dos</i> .....	61
<b>Tabla 8</b> <i>Proyección ventas año tres</i> .....	62
<b>Tabla 9</b> <i>Costos de producción</i> .....	63
<b>Tabla 10</b> <i>Gastos de producción</i> .....	63
<b>Tabla 11</b> <i>Inversiones</i> .....	69
<b>Tabla 12</b> <i>Inversión de instalaciones</i> .....	70
<b>Tabla 13</b> <i>Inversión en equipamiento</i> .....	70

**Lista de Figuras**

<b>Figura 1</b> <i>Ideación</i> .....	22
<b>Figura 2</b> <i>Matriz feedback</i> .....	26
<b>Figura 3</b> <i>Técnicas apuntes de testeo (Proyecto ECO- SAN )</i> .....	27
<b>Figura 4</b> <i>Modelo Canvas</i> .....	28
<b>Figura 5</b> <i>Filtro de prensa</i> .....	37
<b>Figura 6</b> <i>Autoclave</i> .....	37
<b>Figura 7</b> <i>Reactor</i> .....	38
<b>Figura 8</b> <i>Marca</i> .....	43
<b>Figura 9</b> <i>Eslogan</i> .....	43
<b>Figura 10</b> <i>Personal</i> .....	588
<b>Figura 11</b> <i>Prestaciones sociales</i> .....	599
<b>Figura 12</b> <i>Capital de trabajo</i> .....	687

## **Introducción**

La constante expansión de los mercados a nivel mundial, gracias a los avances tecnológicos actuales, ha facilitado una comunicación directa con clientes en cualquier parte del mundo donde se realicen transacciones comerciales. Este escenario plantea desafíos significativos tanto para la economía en general como para los empresarios que buscan competir y obtener una participación en este entorno empresarial. Su objetivo principal es establecer una posición sólida en el mercado, lograr el reconocimiento de la marca y, por supuesto, obtener beneficios en el desarrollo de su operación comercial.

En este contexto, surge nuestro proyecto de emprendimiento: Jabones Artesanales ECO-SAN. Estableceremos nuestro negocio en el municipio de Rionegro, Antioquia. Hemos realizado un análisis exhaustivo del mercado, teniendo en cuenta las tendencias de compra, los diferentes tipos de clientes, la competencia y las oportunidades de negocios en el sector. Estos estudios previos nos han llevado a concluir que la viabilidad de la empresa es positiva y que presenta un gran potencial de crecimiento y rentabilidad.

Durante el desarrollo de este trabajo, nos enfocaremos en explorar las características y ventajas de nuestro producto. También abordaremos aspectos relacionados con la estructura organizativa de la empresa, el proceso de elaboración, las estrategias de comercialización y las estimaciones de ventas proyectadas. Estas estimaciones se basarán en la demanda existente en el mercado y nuestras expectativas de crecimiento.

### **Problemática que Solucionar**

#### **Contaminación Ambiental Derivada de la Mala Disposición del Aceite de Cocina Usado.**

En nuestro día a día, generamos una gran cantidad de desechos que podrían ser reutilizados y aprovechados de diversas maneras. Uno de estos elementos es el aceite, el cual se utiliza en la mayoría de los hogares y establecimientos de comida, pero no siempre se desecha de manera adecuada. Esta propuesta tiene como objetivo mitigar la contaminación causada por la disposición inadecuada del aceite usado. Es importante tener en cuenta que tan solo un litro de aceite puede contaminar hasta 1.000 litros de agua, lo que lo convierte en uno de los desechos más peligrosos.

Además, algunos análisis han revelado que una minoría de hogares en Colombia no realiza una correcta disposición del aceite usado. Esto se debe, en gran medida, a la falta de cultura en el reciclaje, la escasa conciencia sobre las repercusiones ambientales, la falta de información acerca de las soluciones y formas de reciclaje, así como la falta de conciencia sobre el cuidado del planeta. Según el Ministerio de Agricultura (Loaiza, 2022), se estima que:

El consumo per cápita de aceites vegetales es de 40 Kg anuales, representados en los diferentes productos que utilizan el aceite vegetal como materia prima. Estas cifras dan una idea de los volúmenes que se manejan en Colombia: Los hogares colombianos gastan un promedio de \$8.338 pesos en sus compras de aceite y hacen 17 compras en promedio cada año. El gasto total de un hogar colombiano es de \$139.989 pesos en aceite al año, en promedio y Bogotá ocupa el primer lugar en el consumo de aceite, con un volumen de 33,5%, seguido de Medellín con el 12,6%, Atlántico con el 22,8%, Pacífico con el 13,7%, región centro con 9,2% y, por último, el Oriente con el 8,4% (p.6).

De acuerdo con las cantidades de aceite que es desechado de manera inadecuada el Ministerio del Medio Ambiente reglamenta la disposición de aceites usados en el país, La cartera

ambiental expidió la Resolución 316 de 2018, por la cual se establecen disposiciones relacionadas con la gestión de los aceites de cocina usados:

Se anunció que este gobierno se ha interesado en mirar la optimización en el manejo de los residuos bajo un modelo de economía circular, por eso esta resolución fomenta el aprovechamiento de aceite de cocina usado como insumo para la producción de nuevos productos como biodiesel; aditivos de caucho; en la industria oleo química, es decir, lubricantes, detergentes y tintas para artes gráficas, entre otras (Ministerio de Ambiente [Minambiente], 2018, s.p.).

Jabones ECO-SAN, según la resolución 316 de 2018, puede ser un Gestor de ACU (persona encargada de la recolección, tratamiento y aprovechamiento de aceite de cocina usado) al cumplir con los requisitos de la normativa vigente. Al inscribirnos ante la autoridad ambiental y cumplir con nuestras obligaciones, podemos formar parte de los esfuerzos para un adecuado manejo de estos residuos contaminantes. Esto refleja un creciente interés en promover una economía circular que genera rentabilidad y contribuye a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS).

Como parte integral de cualquier plan de negocio, es fundamental proyectar los recursos necesarios para iniciar las operaciones de una empresa. Estos recursos incluyen los aspectos humanos, técnicos y financieros, los cuales permiten estimar los resultados esperados. Además, estas proyecciones nos brindan una visión de los diversos escenarios posibles en función de las decisiones que tomamos, identificando cuáles pueden ser más efectivas y cuáles deben mejorarse. A su vez, estas proyecciones nos ayudan a establecer metas y objetivos claros, considerando un incremento significativo en las ventas anuales y logrando un sólido posicionamiento en el mercado. A medida que la empresa crece, es importante ajustar y actualizar estas proyecciones para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno empresarial y maximizar el potencial de éxito.

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Identificar las dificultades que se presentan en el entorno regional en el que vivimos y a partir de estas problemáticas, crear un proyecto de emprendimiento que se adapte a esas necesidades y que pueda brindar una solución a las dificultades identificadas. Jabones artesanales ECO-SAN, se estructura con la proyección de mejorar la calidad de vida a la comunidad del municipio de Rio Negro, Antioquia; además de generar utilidades y garantizar que sea un negocio con una operación rentable y sostenible en el mercado.

### **Objetivos Específicos**

Crear impacto social a través del emprendimiento Jabones ECO-SAN el cual es socialmente responsable y económicamente rentable.

Generar estrategias innovadoras en la creación de Jabones.

Dar a conocer cuál es el enfoque principal de jabones ECO-SAN y los mecanismos por medio del cual va a desarrollo la principal fuente de ingresos

Dar a conocer cuáles son los recursos monetarios que se requieren para lograr el inicio de operaciones, inicio de proceso de producción, logístico administrativo y de comercialización, de acuerdo con la proyección de ventas estimadas para los primeros 3 años de operación.

### **Valor Social y Modelo de Negocio**

El objetivo de la propuesta de comercialización de Jabones ECO-SAN es aprovechar el aceite que es desechado, dándole una nueva utilidad al utilizarlo en la elaboración de jabones para uso doméstico. De esta manera, contribuimos a reducir la contaminación de las fuentes hídricas y creamos un producto sostenible.

El proceso de elaboración de los jabones ECO-SAN implica la recolección del aceite usado en los hogares del municipio de Rionegro, Antioquia. Mediante la combinación de ingredientes adicionales, transformamos esta materia prima en jabones artesanales para diversos usos, como lavado de ropa, platos y limpieza del hogar. Estos jabones contienen componentes que brindan propiedades protectoras para el cuidado de la piel, y, además, se integra el aloe vera para proporcionar beneficios adicionales.

Posteriormente, buscamos establecer una cadena de comercialización del producto terminado a través de establecimientos comerciales y grandes superficies. Esta propuesta tiene como objetivo aprovechar al máximo el aceite usado, evitando que se convierta en un foco de contaminación que afecta las fuentes hídricas. Se sabe que un kilo de aceite puede contaminar hasta 1000 litros de agua a través de los alcantarillados, lo cual tiene un impacto negativo en todo el ecosistema. Al transformar el aceite en jabones, contribuimos a reducir esta contaminación y promovemos la sostenibilidad ambiental.

Dentro del desarrollo de esta propuesta, no solo buscamos reducir los niveles de contaminación ambiental, sino también involucrar de manera directa a personas de la región en nuestra empresa. Esto nos permitirá cumplir con la cadena de producción y logística de la operación comercial, así como beneficiar de forma indirecta a un número adicional de personas que participarán en el proceso de fabricación de recipientes necesarios para la recolección de la

materia prima, la atención en los centros de acopio y el transporte hasta la planta de procesamiento.

### **Innovación Transformadora**

Jabones artesanales ECO-SAN es una propuesta centrada en la elaboración, distribución y venta de jabones fabricados a partir de aceite usado. Con este proyecto, buscamos crear conciencia en la población sobre la importancia de utilizar y desechar adecuadamente estos residuos, ya que cuando no se aprovechan en sus aplicaciones originales, se convierten en agentes contaminantes para los diversos ecosistemas. Según Eco grasas (2023) “Colombia informa que Sólo el 4% de los hogares en Colombia reciclan el aceite de cocina usado. Además, el 35% del aceite en los hogares se convierte en residuo al terminar su vida útil” (p.1). y las principales razones por las que no es reciclado el aceite en Colombia son: desconocimiento sobre la problemática, desinformación sobre las soluciones y formas de reciclar el aceite, falta de compromiso real para cuidar el agua, la vegetación, la capa de ozono y el medio ambiente en general.

De acuerdo con las cifras mencionadas previamente, hemos concluido que existe un gran potencial para implementar este proyecto emprendedor. Esto se debe a la disponibilidad de una fuente abundante de materia prima, lo que nos permitirá establecer una cadena de producción con un suministro constante a lo largo del tiempo. Esta situación nos brinda la oportunidad de obtener costos de producción reducidos y, además, nos abre la posibilidad de ampliar nuestro portafolio de productos en el futuro.

En el pasado, el jabón solía ser reconocido únicamente por su capacidad de brindar una limpieza profunda, pero con el tiempo ha evolucionado y se ha convertido en un producto que ofrece múltiples beneficios para el cuidado de la piel. Los jabones ECO-SAN son innovadores

desde su proceso de elaboración, ya que están hechos a base de aceite usado. Nos enfocamos en crear un producto que no solo limpie, sino que también aporte beneficios adicionales según su uso. Para nuestra línea de jabones para lavado de loza, hemos diseñado un jabón con colores vibrantes y una textura ligera y suave para las manos. Está disponible en fragancias de manzana verde, que no solo es deliciosa, sino que también se ha demostrado que su aroma tiene efectos relajantes y reconfortantes. También ofrecemos la opción de geranio, una flor cuyo aroma posee propiedades antidepresivas.

En cuanto a nuestra línea de jabones para ropa o calzado, hemos desarrollado un jabón con una textura ligeramente más firme. Estos jabones están disponibles en fragancias cítricas como limón, naranja y toronja. Estas fragancias tienen propiedades revitalizantes y ayudan a neutralizar el estrés y mitigar la sensación de cansancio. Nuestros jabones están diseñados para brindar una experiencia sensorial única desde el momento en que se abre el empaque hasta que cumplen su propósito de limpieza. Nos esforzamos por ofrecer un producto que sea placentero de usar. Los Jabones ECO-SAN van más allá de los beneficios para el cuidado de la piel; también se enfocan en ser sostenibles, respetuosos con el medio ambiente y prácticos para todas las personas.

Además, ofrecemos una variedad de presentaciones, aromas y tamaños para adaptarnos a las necesidades específicas de cada individuo. Esto permite que nuestros jabones sean utilizados en cualquier lugar y en cualquier momento. Nuestro objetivo es proporcionar un producto que sea versátil, agradable y fácil de usar, sin comprometer nuestra responsabilidad hacia el medio ambiente. Nuestros jabones no son solo jabones comunes, sino que son complementos con propiedades antibacteriales y características innovadoras. Su presentación es altamente dinámica, con tamaños que se adaptan a las diferentes necesidades de uso. Estas presentaciones están

diseñadas con la comodidad del usuario en mente, ofreciendo un diseño ergonómico que garantiza mayor confort, rendimiento y rapidez en su aplicación.

Inicialmente, se llevarán a cabo campañas de sensibilización dirigidas principalmente a las familias de las unidades residenciales. Estas campañas permitirán una difusión rápida y masiva de la información. Posteriormente, se implementará un plan de incentivos para aquellas personas que logren acumular la mayor cantidad de aceite usado. Este plan incluirá descuentos y obsequios en la compra de los productos transformados, es decir, los Jabones ECO-SAN. El objetivo de este plan es asegurar un suministro constante de materia prima para alimentar la cadena de producción. En la etapa inicial, se espera recolectar un promedio de 1000 litros de aceite usado, lo cual nos permitirá producir aproximadamente cinco mil unidades de jabones artesanales. Estos jabones serán distribuidos a través de supermercados de cadena y puntos de venta ubicados en centros comerciales.

### **Población Beneficiada**

En la fase inicial de nuestro proyecto de emprendimiento, buscamos beneficiar a 50 unidades residenciales, las cuales cuentan con un promedio de 200 familias cada una. Esto implica que estaremos alcanzando a un total de 10,000 familias, quienes encontrarán una forma adecuada de disponer del aceite usado que normalmente desecharían de manera inapropiada. A nivel comercial, nuestro objetivo es impactar a 300 establecimientos comerciales, los cuales estarán integrados por 1,200 familias adicionales que nos suministrarán la materia prima necesaria para garantizar la producción de los jabones artesanales. Estos establecimientos comerciales también se convertirán en canales de comercialización para nuestros productos transformados. Además, tenemos previsto beneficiar a la población de la región ofreciéndoles

oportunidades de empleo en el desarrollo de la línea de producción, administración y comercialización de la compañía. Buscaremos vincular a las personas de la siguiente manera:

### ***De Manera Directa***

Las personas que podrán desechar de manera correcta los residuos de aceite que se generan en negocios o locales comerciales y las familias que en muchas ocasiones no saben dónde depositar estos residuos, y la población (especialmente amas de casa, locales de comida y hoteles) que pueden adquirir el producto de acuerdo con los puntos de distribución o ventas directas.

### ***De Manera Indirecta***

La población donde se recicla el aceite ya que se va a mitigar la contaminación que ocasiona la mala disposición de este desecho, además que las zonas verdes y cañerías no tendrán fatbergs o bolas de grasa lo que provoca taponamientos e inundaciones aportando a la reconciliación con el medio ambiente.

El número de personas beneficiadas por nuestro proyecto puede variar en función del volumen de producción, la aceptación del producto en el mercado y el comportamiento de la demanda. Cada vez que realizamos una recolección de aceite usado, estamos contribuyendo al cuidado del medio ambiente y generando un impacto positivo en la economía de la sociedad.

### **Estrategia de Innovación Social del Proyecto de Emprendimiento**

Se realiza un análisis detallado de los parámetros estándar que se quieren para estructurar de forma más clara la idea de negocio y utilizando la herramienta Design Thinking, definiendo la ruta de trabajo, como se da a conocer en las siguientes fases:

### ***Fase de Empatía***

El Design Thinking es una herramienta importante para asegurar el éxito de un producto en el mercado, ya que depende de diversos factores, especialmente de la satisfacción que genera en las personas. En el caso de Jabones ECO-SAN, nos enfocamos en comprender las necesidades de nuestros clientes a través de preguntas como qué, cómo, por qué y para qué. Nuestro objetivo es ofrecerles tranquilidad, facilidad, cuidado de la piel, protección del medio ambiente y una limpieza profunda.

Para nuestra empresa, es crucial establecer una comunicación directa con nuestros clientes, brindándoles una atención plena y respetuosa. Buscamos proporcionarles información precisa y relevante para establecer una conexión satisfactoria y cálida. Valoramos la calidad del servicio y realizamos un seguimiento continuo de las necesidades de nuestros clientes, con el objetivo de convertirlos en clientes potenciales y fidelizados.

### **Tabla 1**

#### *Matriz DOFA*

Matriz DOFA	
Fortaleza	Oportunidades
Conocer las necesidades de nuestros clientes	Continuidad del negocio
Comunicación asertiva	Fidelización con los clientes
Conocimiento del negocio y el mercado	Estrategias de venta
Generar confianza a nuestros clientes	Certificaciones
Valores agregados que se sientan gratificados	Respuesta tardía de los fletes
Programa PQR	Posicionamiento de imagen
Personal idóneo	Reconocimiento de marca

---

 Matriz DOFA
 

---

Debilidades	Amenazas
Desconocimiento de clientes potenciales	Poca oferta de materias primas(aceite)
Competencia desleal	Sobre oferta de productos
Personal sin capacitaciones	Variación de costos
Falta de herramientas sofisticadas	Aumento de precios insumos
	Tendencias desfavorables en el mercado

---

Dentro del sistema se manejan las PQRS (peticiones, quejas, reclamos y sugerencias) que permite evaluar la satisfacción de los clientes, con soluciones que permitan ser asertivos y empáticos para una mejor venta del producto.

### ***Fase de Definición***

En jabones ECO-SAN, ofrecemos un producto que cumple con las características necesarias para su finalidad y, al mismo tiempo, aporta beneficios al consumidor. Por esta razón, aplicamos la Matriz de motivaciones como herramienta principal en esta fase para identificar la interacción entre el cliente y el producto, y entender cuáles son las expectativas del cliente frente al producto. Después de analizar la herramienta y recopilar los comentarios de varias personas a las que se les preguntó qué esperan de un jabón para uso en su hogar, se obtuvieron los siguientes datos:

¿Cuándo compra jabón para uso en su hogar, qué espera? Queremos un jabón que sea fuerte y retire las impurezas y grasas, pero que no sea dañino para la piel.

¿Qué beneficios le gustaría en un jabón para uso en el hogar? Es importante que el jabón huela rico y sea amigable con la piel.

¿Sufre alguna afectación en la piel por usar jabones? Si, la piel se reseca mucho al estar lavando ropa y la loza en la cocina.

¿Le gustaría que el jabón que compra tenga beneficios para la piel? Claro, muy bueno que los jabones cuiden nuestra piel y así no sufrir tanto con la resequedad, el aloe vera es muy bueno.

¿Sabe si los productos que usa aportan al medio ambiente? La verdad no, no somos muy conscientes de eso, pero sí, es muy importante que se venda un jabón que ayude a la conservación del medio ambiente además que aprovechan los desechos que nosotros mismos generamos.

Basados en estas referencias ideamos un producto a base de aceite usado, sosa cáustica, agua, aloe vera y diferentes esencias (lavanda, Jasmín, limón, manzana, geranio).

## Tabla 2

### *Matriz de Motivaciones*

Matriz de motivaciones			
	Cliente	Dueño	Comunidad
Cliente	Adquirir un producto que si cumpla las características ofrecidas (efectividad en el lavado y aromas relajante).	Beneficios para el cuidado de la piel.	Reconocer la importancia de reciclar el aceite usado.
Dueño	Hacer seguimiento a los clientes para verificar la satisfacción con el producto.	Aprovechamiento de la materia prima.	Establecer convenios que permitan recoger el aceite usado en los diferentes puntos (hogares y locales comerciales) y brindar un incentivo económico.

---

Matriz de motivaciones			
	Cliente	Dueño	Comunidad
Comunidad	Crear un negocio que sea rentable económicamente y aporte a una economía sostenible.	Brindar oportunidades de trabajo en la comunidad.	Semestralmente realizar la siembra de árboles (20 árboles) con apoyo de la comunidad como aporte al medio ambiente.

---

*Fuente.* Tomado de Design Thinking.es, 2023.

### ***Fase de Ideación***

La etapa o fase de ideación tiene como objetivo la generación de numerosas opciones. No debemos conformarnos con la primera idea que se nos ocurra. En esta fase, las actividades fomentan el pensamiento expansivo y debemos eliminar los juicios de valor. A veces, las ideas más extravagantes son las que generan soluciones visionarias. En esta fase se lleva a cabo un proceso creativo para generar ideas y conceptos para un producto, en este caso, un jabón con aceite reciclado. La fase de ideación puede ser muy útil para explorar nuevas ideas y encontrar soluciones innovadoras a los desafíos que surgen en el desarrollo de un producto.

Se deben definir el objetivo del producto y las necesidades del mercado, así como la demanda de productos sostenibles. También se deben generar ideas para el producto, considerando diferentes opciones de fragancias, colores y texturas para el jabón, así como posibles beneficios adicionales para la piel. Además, se podría investigar la mejor manera de reciclar y procesar el aceite usado para garantizar su seguridad en el producto final.

## Figura 1

### Ideación



Fuente. Elaboración propia

### Fase de Prototipado

De acuerdo con los análisis realizados a nivel local, se ha determinado que los clientes objetivo prefieren presentaciones pequeñas y con un diseño ergonómico que les permita un agarre cómodo y fácil al momento de lavar los platos y la ropa. Para satisfacer esta necesidad, ofreceremos dos presentaciones diferentes. La primera presentación tendrá un peso de 200 gramos y tendrá una forma rectangular de 10 cm de largo, 5 centímetros de ancho y 3 centímetros de alto. Este jabón contará con líneas transversales y se presentará al público en un blíster que contiene dos unidades. La segunda presentación tendrá un peso de 400 gramos y tendrá una forma rectangular semicurva en el centro. Sus dimensiones serán de 14 cm de largo, 6 centímetros de ancho y 4 centímetros de alto. Al igual que la primera presentación, este jabón contará con líneas transversales, pero se presentará al público en unidades individuales.

Para el campo de la limpieza en general, ofreceremos pastillas de jabón con un peso de 20 gramos. Estas pastillas tendrán forma cuadrada, con dimensiones de 5 centímetros de ancho, 5 centímetros de largo y 1 centímetro de espesor. Se presentarán al público en paquetes de 10 unidades. Esta presentación permitirá a los usuarios controlar la cantidad de producto a utilizar y

garantizará una rápida disolución en el agua. Estos diseños se han desarrollado teniendo en cuenta los requerimientos de los consumidores, análisis de la competencia, imagen de marca y la comodidad necesaria para manipular el producto. Además, cumplimos con los siguientes criterios establecidos:

**Implementamos la Herramienta de Design Thinking del ¿Qué, ¿Cómo y Por Qué?** la cual nos da la facilidad de identificar por medio de estos interrogantes, factores, características y exigencias de los consumidores que son fundamentales para diseñar una presentación del producto más precisa y adaptada a la cultura de compra de los clientes objetivos. Fue necesario realizar a nivel grupal una lluvia de ideas respecto a los posibles diseños o presentaciones más acordes que debían de tener nuestros jabones artesanales ECO-SAN y cuáles serían las especificaciones visuales de confort y uso, se necesitan para poder captar la atención y satisfacer las necesidades del consumidor con el mínimo margen de error posible.

¿Qué, Cómo y Por Qué? fue el modelo con el cual obtuvimos la información más precisa de los aspectos que el cliente solicitaba desde su imagen, tamaño, precio, confort, facilidad de fabricación y otros, eran necesarios para poder satisfacer la demanda, además las posibles opciones de cómo realizar estos diseños, haciendo las adaptaciones suficientes desde la adquisición de moldes, seguimiento a la respuesta del consumidores y hasta la coordinación adecuada con los proveedores involucrados con el proceso de diseño. Sin duda alguna, realizamos este proceso con el objetivo de llegar a un mayor número de clientes de forma efectiva optimizando al máximo los costos de fabricación y demás recursos disponibles para desarrollar la actividad comercial con éxito.

*¿Qué?* Su diseño sea visualmente atractivo en el mercado.

Por su tamaño, el precio de venta al público no es muy alto y que, de algún modo, pueda llegar a afectar al volumen de compra.

Su diseño es práctico para el uso establecido.

El almacenamiento debe ser práctico rápido.

Las unidades de empaque se pueden manipular con facilidad sin exceso de peso o volumen.

Su diseño y tamaño, no excede los estándares del mercado.

Su proceso de fabricación puede ser dinámico y eficiente.

La adquisición de moldes es rápida y se pueden variar los diseños sin tener que involucrar. costos muy elevados.

*¿Como?* Adquiriendo moldes con diseños innovadores y con gran variedad.

Realizando análisis de costos fijos de fabricación y comercialización y equilibrando a su vez el tamaño del producto terminado.

Adaptando su presentación de acuerdo con los modos y espacios de aplicación.

Calculando los pesos, y el volumen por unidad y proyectar el tamaño de las cajas que el operario debe manipular.

Realizando un seguimiento detallado a los productos de la competencia y adaptar aproximadamente su presentación a la tendencia del mercado.

Adaptando el producto a la capacidad de moldeo en la cadena de producción de acuerdo con las condiciones y equipamiento de la planta operativa.

Coordinado con los proveedores o fabricantes de moldes, cuáles son los tamaños de mayor rotación y fácil producción y con los que se garantice la disponibilidad en inventarios.

*¿Por qué?* El cliente suele ser muy visual, y un buen diseño capta la atención con mayor rapidez.

Si el producto tiene demasiado contenido, el precio se incrementa y el público se decidirá por comprar otra marca más económica.

La presentación se debe adaptar a la solución que se desea cubrir para que el cliente realice una selección directa de compra.

Se debe optimizar al máximo los espacios y modos de almacenamiento.

No se puede exceder la capacidad de carga del operario ni de los medios de transporte desde su planta de producción hasta el cliente destino.

Es importante diseñar su imagen conservando la estructura de los productos para la limpieza.

Se requiere de un proceso de producción eficiente y unos costos bajos.

Es importante contar con buena disponibilidad de los moldes que se requieren para la transformación del producto y la adquisición de nuevos diseños para estar a la par con las tendencias del mercado.

### ***Fase de Testeo***

Para esta actividad, nos presentamos en cuatro urbanizaciones del municipio de Rionegro y contamos con el apoyo de la administración local. Realizamos un sondeo presencial para evaluar nuestro producto ante los residentes. El sondeo se basó en la apreciación subjetiva de los participantes, quienes probaron muestras del jabón cosmético elaborado a partir de estearato de potasio y sodio reciclado de aceite de cocina. En este sondeo participaron cuarenta personas como evaluadores de nuestro jabón. Para nosotros es de gran importancia esta evaluación, ya que nos permite identificar las fortalezas y debilidades de la formulación, así como las mejoras que

podemos realizar para satisfacer a futuros clientes. Utilizamos la herramienta de apuntes de testeo o matriz de feedback para recopilar la información necesaria.

## Figura 2

### *Matriz feedback*



*Fuente.* Elaboración propia

Es importante tener presente la idea que nos interesa testear sobre nuestro proyecto. Debe estar bien localizada y visible en todo momento. Para llevar a cabo apuntes de testeo, necesitamos un lienzo que dividimos en cuatro partes iguales. En el primer cuadrante, arriba a la izquierda, colocaremos aquellos comentarios positivos de los usuarios. En el cuadrante de arriba a la derecha, escribiremos las críticas constructivas que realicen. Pueden ayudarnos a mejorar o corregir errores producidos en el prototipo. Abajo a la izquierda tendremos el cuadrante, escribiremos aquellas dudas o inconvenientes que plantean los usuarios. Finalmente, en el cuadrante de abajo a la derecha, ubicamos aquellas ideas nuevas que han surgido del proceso de testeo

**Figura 3**

*Técnicas apuntes de testeo (Proyecto ECO- SAN)*

**Técnica: Apuntes de Testeo**  
Se usa en Testeo  
(Escanea para más info)

Proyecto: Jabones eco-san  
Equipo:  
Fecha:

<p><b>Qué funciona</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Se le siente la suavidad al jabón al lavarse y da espuma.</li> <li>b. Se facilita el lavado del jabón por lo tanto se ahorra agua en la lavada.</li> <li>c. Me parece magnifico la idea de que sea de aceites reciclados</li> <li>d. Fabuloso de contribuir a la conservación</li> </ul>	<p><b>Qué se puede mejorar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Me parece magnifico, pero me gustaria que tuviera un olor mas sensacional y más unisex</li> <li>b. Sentí cuando me saque las manos que se siente un poco pegajoso</li> <li>c. Me gusto el jabón, pero sugiero que tuviera otras formas y otros tamaños.</li> <li>d. Me gustaria que tuviera un empaque ecológico</li> </ul>
<p><b>Preguntas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. La sensación de tactocidad post lavado</li> <li>b. Diversidad en las formas y colores del jabón</li> <li>c. Integración al jabón de un empaque ecológico</li> <li>d. Cambios de variedad en olores</li> </ul>	<p><b>Ideas</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>a. Reformular para mejorar el efecto de suavidad y sensación de frescura.</li> <li>b. Elaboración de pruebas de permanencia de olor y preferencia de olores</li> <li>c. Presentación de un jabón liquido a base de estearatos de potasio.</li> <li>d. Ensayos de presentación en envolturas vegetales renovables</li> </ul>

Notaciones:

Dimigo: la escuela de diseño estratégica. Facilitamos a empresas e individuos en producción, servicios y procesos a través del diseño y orientación y personalización que maximiza la calidad del resultado.  
En 2016 creamos Design Thinking en Español, con el objetivo de proporcionar al servicio e información sobre el método para facilitar la comprensión de Design Thinking en español. Actualmente ofrecemos servicios de consultoría y capacitación. Queremos compartir ideas y los métodos de que los servicios de que ofrecemos, gracias por haber leído esta información.

**dimigo**  
www.dimigo.es / @dimigo

Fuente. Tomado de Designthinking.es, 2023.

Con la aplicación de esta herramienta se logró identificar mediante un sondeo las percepciones que tiene la comunidad sobre el jabón permitiendo tener conocimiento de los comentarios positivos, las críticas constructivas, dudas e inconvenientes y las ideas nuevas que se pueden realizar sobre el producto las cuales están descritas en el cuadro de la técnica utilizada.

Ejemplos:

“Me gusta su suavidad”

“Se siente algo de tactosidad”

“Creo que le hace falta algo de espumosidad”

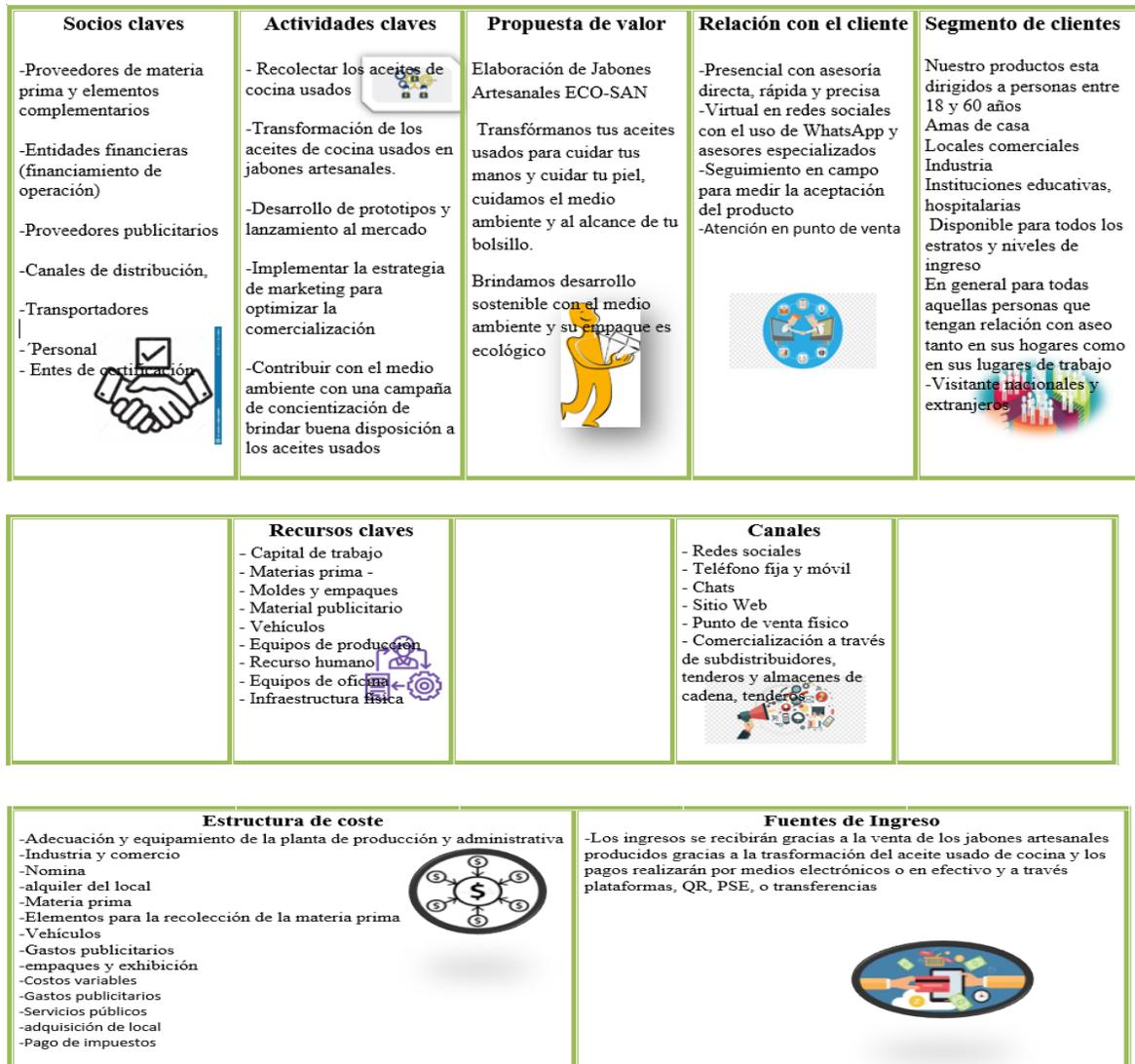
“Me encanta su empaque ecológico”

## Propuesta de Valor

### Modelo de Negocio Canvas

Figura 4

Modelo Canvas



Fuente. Elaboración propia

### ***Relación con el Cliente***

**Presencial con Asesoría Directa, Rápida y Precisa.** Se dará apertura de un punto de venta, donde el cliente encontrará el equipo de ventas capacitado para atender a sus requerimientos y que le garantizará un proceso de compras eficiente.

**Virtual en Redes Sociales con el Uso de WhatsApp y Asesores Especializados.** La adquisición de dominios en las diferentes plataformas digitales disponibles, permitirá el acceso masivo de una gran cantidad de clientes potenciales que podrán contactar un asesor directo a través de líneas de WhatsApp y/o chats en línea donde podrán obtener la información necesaria para realizar sus procesos de compra.

**Seguimiento en Campo para Medir la Aceptación del Producto.** La implantación de visitas periódicas a los clientes de los principales canales de distribución, servirá de herramienta para evaluar la aceptación que tiene el producto en el mercado y las sugerencias de cambios que se requieren para poder obtener una mayor posición y aceptación en el mercado. También se pondrá en marcha el canal de atención de PQRS, mediante el uso de buzones de sugerencias físico, recepción telefónica y el correo corporativo destinado especialmente para tramitar de forma oportuna y eficiente, todos estos requerimientos realizados por clientes y proveedores, además, se realizará la implantación de planes de fidelización, como acumulación de puntos por volumen de compra en donde los clientes que consuman más nuestros jabones artesanales, acceden a descuentos preferenciales de acuerdo a sus acumulados en períodos de 2 meses y además podrán tener productos gratis que van a incentivar el incremento de compra.

### *Segmento de Clientes*

**Nuestros Productos están Dirigidos a Personas entre 18 y 60 Años.** Es producto de uso frecuente y que abarca a una gran mayoría de población que diariamente hacen uso de jabones para desarrollar de forma adecuada sus actividades de limpieza.

**Amas de Casa.** Este segmento nos va a garantizar un consumo constante de nuestros jabones artesanales debido duramente, cada hogar requiere de actividades repetitivas y necesarias para mantera los espacios y ambientes limpios.

**Locales Comerciales.** Aunque este segmento requiere en ocasiones de menos cantidad producto de limpieza de acuerdo con sus espacios, el gran número de establecimientos y la alta exigencia de limpieza por parte de sus clientes, convierte este nicho de mercado en un canal con gran potencial para la comercialización de nuestros jabones ECO-SAN.

**Industria.** Este canal requiere del uso de grandes cantidades de elementos y componentes para lograr una limpieza adecuada de sus instalaciones de acuerdo con la naturaleza de sus actividades operativas que suelen ser de gran exigencia.

**Instituciones Educativas, Hospitalarias.** Al igual que la industria, este canal requiere de actividades de aseo a gran escala y de calidad que les garanticen un ambiente sano y limpio para poder garantizar y espacios confortables a todos sus usuarios.

**Disponible para Todos los Estratos y Niveles de Ingreso.** Sin duda alguna, no existe un estrato social que esté excluido de realizar actividades de aseo, independientemente de la cantidad calidad y prioridad, todos en determinado momento requieren tener sus diferentes espacios limpios.

**En General para todas Aquellas Personas que Tengan Relación con Aseo Tanto en sus Hogares como en sus Lugares de Trabajo.** Realmente no podemos excluir ningún tipo de

consumidor, pues este producto es consumo masivo en cualquier ambiente o espacio donde se desarrollen actividades cotidianas.

**Visitantes Nacionales y Extranjeros.** Nuestro sector económico no solo es habitado de forma permanente o temporal por nacionales, también presenta un alto flujo de personas que ingresan de diferentes países y ellos en determinado momento también requieren del uso de insumos para el aseo ya sea de forma directa o indirecta, por lo tanto, ECO-SAN también los tiene incluidos dentro de listado de clientes objetivos.

### ***Recursos Claves***

El capital de trabajo está representado en el valor total que dispone los socios, abarcando todos los costos que sean necesarios para atender todos los procesos necesarios para el éxito de jabones ECO-SAN.

**Dentro de la Materia Prima.** Se tiene la oportunidad de los convenios y compras a hogares, restaurantes y entidades que permite la recolección de aceites usados y demás materiales que componen el jabón, con proveedores que nos garantizan buenos precios, calidad y cumplimiento a la hora de solicitarlos.

**Los Moldes y Empaque.** Se compran en marcas reconocidas que dan garantía de medidas estándar, con formas únicas y de gran calidad que permitan la durabilidad para varios procesos en un tiempo determinado.

**Material Publicitario.** Se enfoca en personal de conocimiento en marketing, garantizando el material estratégico para la creación de redes sociales, sitios web, tendencias del mercado, telefonía, centros de distribución físicos y virtuales.

**Transporte Vehicular.** Se hace inversión de camión sencillo de 9 toneladas permitiendo el transporte de materias primas a la bodega principal y distribución del producto fabricado a las

diferentes tiendas, supermercados e industrias, garantizando todas las medidas de seguridad motora, de conductores y cumpliendo con las normas para que lleguen a tiempo y en buen estado con la entrada y salida de productos.

**Equipo de Producción.** Se adquiere con la finalidad de que las tareas sean fáciles de realizar, se sincronicen, sean de menor riesgo y aun menor costo que permita la rapidez y calidad en la elaboración del producto.

**Recurso Humano.** El personal tiene diferentes perfiles que cumplan primeramente con personal de calidad humana, comprometidas, responsables y con un alto conocimiento para las diferentes tareas para ser competentes, apoyada de practicantes universitarios que alimentan nuevos conocimientos, partiendo de la estructura organizacional que la compone. Este es uno de los filtros más importantes y éticos a una compañía que hable de cuidados, promoviendo disciplina y cumplimiento en todas las áreas.

**Equipos de Oficina.** Los pc, impresoras y demás se hace por medio de arrendamientos leasing que permite la utilización de ellos con cambios a daños, actualizaciones y permanencias, evitando una inversión alta que comprometa las demás necesidades de compra.

**Alquiler de la Infraestructura.** Permite una medición amplia para la parte de producción, bodega, oficinas y parqueaderos con acceso directos a los vehículos sencillos y de empleado, en una zona industrial que permita generar todos los procesos sin afectación ambiental, social y financiera.

### ***Estructura de Coste***

**Adecuación y Equipamiento de la Planta Producción y Administrativa.** Para elaborar jabón a base de aceite reciclado requiere de un plan cuidadoso que incluya la selección adecuada de maquinaria y equipo, como mezcladoras, agitadores, prensas y cortadoras, así como

recipientes y utensilios de acero inoxidable para garantizar la calidad e higiene del producto y suministros de ingredientes como aceite, fragancias y colorantes, medidas de seguridad y salud ocupacional, contar con un plan de gestión adecuada de residuos. Todo esto permitirá garantizar la producción de jabón de alta calidad y de manera sostenible. Es necesario contar con software de gestión de la producción y personal capacitado en la administración de la planta.

**Industria y Comercio.** Para matricular la empresa en el sector industrial y comercial, es necesario registrar la empresa, obtener los permisos y licencias necesarias, identificar el mercado objetivo, diseñar y producir los productos, establecer canales redistribución y elaborar un plan de marketing, se puede establecer una empresa sostenible y respetuosa con el medio ambiente en el mercado.

**Nomina.** Incluirá los salarios y compensaciones de los empleados que trabajan en diferentes áreas de la empresa, como en producción, administración, ventas, marketing entre otros. Componentes principales de la nómina: salario base, comisiones y bonificaciones deducción en la cantidad que le deducen de impuestos, seguro social, beneficios: horas extras vacaciones y días de descanso, Es importante que la empresa que la empresa cumpla con las regulaciones laborales y tributarias del país en el que está establecida.

**Alquiler del Local.** Para alquilar un local comercial puede considerar: ubicación, espacios, es necesario que el local tenga instalaciones necesarias, el costo de alquiler del local debe ser adecuado para el presupuesto de la empresa, es importante verificar si se requieren permisos o licencias para la producción y venta de los jabones, asegurarse que el local cumpla con las regulaciones ambientales, para firmar el contrato de alquiler, verificar las condiciones como el plazo del contrato.

**Materia Prima.** Aceite reciclado, sosa cáustica, agua, fragancia, colorantes, aceites esenciales, aloe vera, aceite de coco, manteca de karité entre otros. Se requiere de cierto cuidado y precauciones puede contener impurezas o resto de comida que puede afectar la calidad del producto final, filtrar y purificar el aceite antes de utilizarlo en las producciones de los jabones.

**Elementos para la Recolección de la Materia Prima:** Se necesitan los siguientes elementos: Contenedores adecuados, Pueden ser tambores de plástico o metal, recipientes herméticos, es necesario utilizar equipo de protección personal como guantes, gafas de protección y ropa de trabajo adecuada, personal capacitado para manejar y transportar el producto, establecer procedimientos de seguridad para la recolección y transporte, para evitar accidentes y garantizar la seguridad del personal involucrado, contar con un sistema de seguimiento y control para asegurar que el aceite reciclado cumpla con los estándares de calidad requeridos.

**Vehículos.** La empresa podría considerar la opción de tener una flota compartida o de terceros para reducir la cantidad de vehículos que se necesita para la operación, lo que a la vez reduciría el impacto ambiental y los costos operativos.

**Gastos Publicitarios.** Se debe evaluar qué estrategias publicitarias son más efectivas y rentables para la empresa y objetivos de marketing.

**Empaque y Exhibición.** La forma en que exhiben los productos también es importante, se puede colocar los productos en lugares visibles como cerca de la caja registradora o en un estante especial en la tienda. También podrás ofrecer muestras gratuitas para que los clientes puedan probar los productos, enfocarse en el empaque sostenible, diseño atractivo, información clara, exhibición. estratégica y promoción para destacar los productos en el mercado y lograr el éxito.

**Costo Variable.** Principales costos viables incluirán los materiales, la energía, mano de obra, envases y el transporte.

**Servicios Públicos:** Suministro de agua, Servicio de energía eléctrica, Servicio de recolección de basura, Impuestos municipales, es importante que la empresa se asegure de cumplir con todos los requisitos y regulaciones en relación con los servicios públicos, para evitar problemas legales y contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad.

**Adquisición del Local.** Definir el presupuesto: Lo primero que se debe hacer es determinar cuánto dinero se puede destinar para la adquisición del local. Buscar una ubicación adecuada en un área con fácil acceso, comparar precios, hacer una inspección del local, antes de tomar una decisión, hacer oferta si el local cumple con tus expectativas, hacer oferta de compra.

**Pago de impuesto.** Puede variar según la ubicación de la empresa y las leyes fiscales locales, generalmente la empresa debe pagar impuesto sobre las ganancias y puede haber impuestos adicionales según el tipo de negocio, lo mejor es consultar con un contador para determinar obligaciones tributarias específicas.

### *Socios Clave*

**Proveedores de Materia Prima y Elementos Complementarios.** Después de sensibilizar a la comunidad se establecen convenios con las juntas de acción comunal de barrios para realizar la recolección del aceite en los diferentes puntos de acopio establecidos, con los establecimientos de comidas se pacta una tarifa para adquirir las cantidades de aceite que reciclan.

Para los demás elementos que son necesarios para la elaboración de los jabones, se buscan proveedores que ofrezcan tarifas especiales por compras al por mayor.

**Entidades Bancarias.** Fortalecer el capital con las entidades bancarias y de esta manera tener un respaldo financiero.

**Proveedores Publicitarios.** Buscar excelentes publicistas que nos asesoren a la hora de proyectar el emprendimiento Jabones ECO-SAN al público creando propuestas llamativas.

**Transportadores.** Para los envíos a domicilio o para ventas a otros municipios, se utiliza el servicio de mensajería. Para destruir los productos en el mismo sector se cuenta con vehículos propios.

**Personal.** Contamos con personal comprometido con la misión de jabones ECO SAN y se les brinda las capacitaciones necesarias para la elaboración del jabón, su autocuidado y la disposición de los desechos.

**Entes de Certificación.** De acuerdo con las normativas que aplican para la elaboración y distribución de elementos de aseo, cumplir la Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO). Y demás certificaciones que sean necesarias para la comercialización de los jabones ECO-SAN.

### *Fuentes de Ingreso*

**Venta de jabones y la Principal Fuente de Ingresos en el Proyecto es la Venta de Jabones Artesanales.** Establecemos diferentes medios de pago de acuerdo con la facilidad del cliente; efectivo, transferencias bancarias (QR, NEQUI o Transferencias).

### *Actividades claves*

**Recolectar los Aceites de Cocina Usados.** Sensibilizar a los proveedores y recicladores del aceite por intermedio de la junta administradora del conjunto residencial con comunicados a todos sus habitantes gerencia de restaurantes de gran acogida. Dar charlas instructivas donde se despierte el interés en participar activamente en la donación o venta del aceite de cocina usado comprometiendo a los habitantes de la trascendencia de no contaminar el medio ambiente y

ahorro de agua. y disponer de recipientes de canecas de 200 kilos para reciclaje del aceite tanto de restaurantes como en las urbanizaciones.

**Transformación de Aceites de Cocina Usados en Jabones Artesanales.** El aceite reciclado se requiere de filtrado para retirar todos los residuos sólidos en un filtro prensa.

**Figura 5**

*Filtro de prensa*



Disponer de un autoclave o reactor químico de una tonelada para hacer el proceso de saponificación entre el aceite, soda o la potasa cáustica en presencia de agua.

**Figura 6**

*Autoclave*



**Figura 7***Reactor*

Se hace una digestión para la formación del jabón a 80 o 85 grados luego se trasvasa a un tanque separador sin agitación y con drenaje inferior cuando el equipo que se utilice sea la autoclave. Cuando se utiliza el reactor reemplazaría los equipos anteriores. Hecha la separación de la glicerina del jabón y chequeados los respectivos análisis de calidad se procede a descargar el jabón en recipientes adecuados de 25 a 30 kilos normalmente en cajas de cartón revestidas de plástico.

**Desarrollo de Prototipos y Lanzamiento al Mercado.** El cual consiste en darle al jabón un valor agregado a través de diferentes moldes ergonómicos, darle color, perfumarlo, adicción de otros materiales como suavizante, humectantes, exfoliantes, fijadores de olor esto para el tipo cosmético; Jabones hogar adicción de un solvente biodegradable, un abrasivo suave, color y perfume; Jabón desinfectante olor, perfume, agente humectante microbicida y yodo; Promocionar los jabones a través de redes sociales, Facebook, Instagram y ventas a través de WhatsApp.

**Implementar Estrategia de Marketing para Optimizar la Comercialización.**

Empleando buenas fotografías atractivas en lenguaje promocional adecuado y motivador incluyendo ofertas por compras al por mayor, plataformas comerciales como MercadoLibre, almacén físico en la planta de producción.

**Contribuir con el Medio Ambiente con una Campaña de Concientización de Brindar una Buena Disposición en los Aceites Usados.** Para ello a través de las juntas administradoras de urbanizaciones promover charlas en compromiso con el medio ambiente sensibilización al reciclaje y en qué producto comercial terminará el aceite. Pactar el precio de compra del aceite usado y recolección de este.

**Canales**

Redes sociales: Facebook, Instagram redireccionado a un WhatsApp a través del chat.

Teléfono fijo y móvil

Punto de venta físico en la planta de producción

Comercialización a través de sub distribuidores tenderos, almacenes de cadena, mercado libre.

***Propuesta de Valor***

Jabones ECO-SAN se enfoca en cuidar la piel, el medio ambiente y garantizar una limpieza profunda. El producto cuenta con características distintivas y propiedades naturales que satisfacen las necesidades de los clientes. Utilizando aceites de cocina reciclados y otros componentes esenciales, se le agrega valor al producto. Su atractivo radica en aprovechar este recurso mediante un proceso innovador en diversos ámbitos para brindar una gran satisfacción al consumidor. Las características del producto están claramente definidas, captando la atención de los clientes con una variedad de colores, diseños y presentaciones. Además, los empaques

ecológicos contribuyen a la sostenibilidad ambiental. Estos envases agradables a la vista generan sensaciones satisfactorias y promueven la conexión con la naturaleza, al mismo tiempo que reducen la huella ambiental. La variedad de presentaciones, que incluye sobres, galones y tarros de diferentes tamaños, permite que el producto sea accesible para todos los presupuestos, sin comprometer la calidad.

### **Diseñar Estrategias de Marketing**

En Jabones ECO-SAN, producimos jabones utilizando aceite reciclado como nuestro componente principal. Combinado con otros ingredientes, estos jabones ofrecen beneficios adicionales como suavidad, fragancia y textura. Nuestros jabones son veganos, respetuosos con el medio ambiente, de excelente calidad y multifuncionales, brindando una experiencia agradable durante su uso con aromas relajantes, suavidad y textura. Tenemos jabones diseñados específicamente para uso en la cocina, con fragancias como lavanda, geranio y jazmín, que ofrecen una experiencia relajante.

Para el lavado de ropa y otros usos en el hogar, nuestros jabones se caracterizan por aromas vibrantes como citronela, manzana y limón, con una textura más rugosa y un agarre fácil que brinda un efecto masaje en las manos. Es importante para nosotros que nuestros jabones artesanales sean accesibles para todo tipo de público que realice labores de limpieza en el hogar o en el trabajo. Por ello, hemos optimizado nuestros procesos de producción y logística para ofrecer precios asequibles a nuestro público objetivo. Además, buscamos lograr un reconocimiento rápido de nuestra marca, posicionamiento en el mercado y una presencia duradera. Nuestro producto es sostenible y respetuoso con el medio ambiente y ayuda a los clientes a reducir la huella de carbono y contribuir a la preservación del medio ambiente. Efectivo en la eliminación de mancha y suciedad de la ropa y los utensilios del hogar se limpian completamente.

El precio asequible del jabón ayuda para clientes y el mercado objetivo.

No tiene productos químicos dañinos, lo que lo hace seguro para su uso en el hogar y para la salud de los usuarios y el medio ambiente.

Está disponible en una variedad de fragancias para satisfacer las preferencias de los clientes.

Impacto ambiental positivo: al utilizar aceite reciclado en la fabricación de los productos de limpieza del hogar, se reduce la cantidad de residuos generados y se disminuye la contaminación del agua y la tierra.

ECO SAN entra al mercado con sus productos como un alivio al control de la contaminación. Desgaste inútil de agua potable, reciclaje de aceites usados y desestimulo a usar el aceite reciclado en preparación de alimentos ventas callejeras.

El proceso de reciclaje contribuye a volver el aceite biodegradable y benigno con el medio ambiente en aguas residuales.

Contribuye a la limpieza y como apoyo a la higiene del hogar y el uso personal. En lugares públicos y centros comerciales, instituciones educativas, corporaciones y de uso del público en general.

Las formulaciones se orientan a darle un valor agregado con materias primas biodegradables y amigables con el medio ambiente.

Las formulaciones contribuyen a aportar suavidad, lavado suave, ahorro del agua, desinfección antimaterial y microbicida.

Tendrán disponibilidad de fragancias con un efecto agradable y atractivo para los clientes y dispuestos por género y edad.

La presentación del empaque será tipo ecológico y atractivo para los clientes, la intención es despertar interés y curiosidad y compromiso del cliente en el reciclaje.

**Marca, Imagen y Eslogan**

**Figura 8**

*Marca*



**Figura 9**

*Eslogan*



### Grupo Objetivo del Proyecto

Jabones ECO-SAN esta dirigidos a personas entre 18 y 60 años; Amas de casa; Locales comerciales; Instituciones educativas. Disponible para todos los estratos y niveles de ingreso

Nuestros jabones artesanales, tiene como objetivo llegar a todo tipo de cliente, sin importar su estrato social o nivel de ingreso, gracias su proceso de fabricación de bajo costo y la optimización de los recursos operativos, pensado precisamente en poder ser asequible para cualquier tipo de público. Están compuestas por personas con un alto nivel de conciencia ambiental, con un nivel socioeconómico medio, alto de la edad adulta joven o adulta y con una ubicación geográfica mayormente urbana.

### Segmentación

**Tabla 3**

*Segmentación*

Sexo	Hombre y Mujer	El producto va dirigido a la población que normalmente hace uso de estos y los compran para uso en el hogar.
Edad	De 18 a 60 años	Población que consume este producto.
Escolaridad	Técnico-Profesional	Las personas con mayor escolaridad se toman el tiempo en elegir productos ecológicos y verificar sus beneficios.

Estrato	2,3 y 4	Estos estratos tienden a usar con mayor facilidad los productos ecológicos.
Ingresos	Desde 50,000	Los productos tienen precios accesibles y las personas con ingresos mayores a 50,000 pueden acceder a estos.
Cultura	Cuidado del medio ambiente	Personas que tengan claro la importancia de dar un buen uso a los desechos tóxicos.

---

*Fuente.* Elaboración propia

Nuestro proyecto de emprendimiento busca impactar en su fase inicial a la población del municipio de Rio Negro, Antioquia de la siguiente manera:

A Nivel Residencial. A 50 unidades residenciales con un promedio de 200 familias por unidad para un total de 10.000 familias: Usuarios de 18 a 60 años con capacidad de compra; No se excluye ningún estrato social; Hombres y mujeres.

A Nivel Comercial. El objetivo es impactar a 300 establecimientos comerciales de la zona céntrica del municipio de Rio Negro Antioquia de forma directa y con una integración indirecta de 1200 familias adicionales: Usuarios de 18 a 50 años con capacidad de compra; No se excluye ningún estrato social; Hombres y mujeres

**Identificar la Competencia*****C Sara Shop***

Jabones ECO-SAN se encuentra ubicada en la Calle 47c # 62-41 en Rionegro. Aunque no cuenta con una página web oficial ni un chat en línea para atención al cliente en horarios especiales, se destaca por su enfoque en jabones de uso cosmético y su público objetivo más selecto. La empresa tiene presencia en redes sociales como Facebook y ofrece una amplia variedad de referencias con componentes naturales. Sin embargo, es importante mencionar que algunos de sus precios tienden a ser elevados. Su presentación y diseño visualmente atractivos captan fácilmente la atención, ofreciendo diferentes aplicaciones y componentes para satisfacer las necesidades de sus clientes.

***La Jabonería Local***

Jabones ECO-SAN se encuentra ubicada en la Calle 47 # 70b-98 en Rionegro. Forma parte de una franquicia y cuenta con una página web oficial, aunque no ofrece un chat en línea para atención al cliente en horarios especiales. Su enfoque se centra en la producción de jabones artesanales, tanto rígidos como líquidos, así como aceites, ambientadores, jabones de uso personal y jabones para el cuidado del hogar. Si bien no todos sus productos son 100% naturales, la mayoría de ellos contienen componentes de origen natural, aunque algunos también pueden contener componentes químicos. La empresa tiene un público objetivo de gran cobertura y está presente en redes sociales como Facebook. Es importante destacar que algunos de sus precios tienden a ser elevados. La presentación y diseño de sus productos son visualmente atractivos, captando fácilmente la atención de los clientes.

### ***Vidamena***

Jabones ECO-SAN se encuentra ubicada en la Carrera 51 #3 sur-39 interior 201 Cristo Rey. La empresa cuenta con una página web oficial y ofrece una línea de contacto para realizar compras, aunque no cuenta con un chat en línea. Su enfoque se centra en la producción de jabones de uso cosmético. El público objetivo de la empresa es selecto. Además de su página web, Jabones ECO-SAN tiene presencia en redes sociales como Facebook e Instagram. Los precios de sus productos se consideran moderados en el mercado. Los componentes utilizados en sus jabones son de origen natural. La presentación y diseño de los productos son atractivos pero sencillos.

### ***Jabones del Olivo***

Se encuentra ubicada en la Terminal del Sur de Guayabal. La empresa cuenta con una página web oficial y ofrece una línea de contacto para realizar compras, aunque no dispone de un chat en línea. Ofrecen una amplia variedad de productos que incluyen jabones herbales, lociones herbales para la piel, jabón sólido para mascotas y jabón para bebés. Su público objetivo es selecto y la empresa tiene presencia en Facebook e Instagram. Los precios de los productos son moderados y los componentes utilizados son de origen natural y poseen características medicinales. La presentación y diseño de los productos son atractivos y llamativos, al igual que la página web que cuenta con una agradable presentación y una descripción detallada de los productos. Además, la empresa ofrece varias opciones y referencias para diferentes aplicaciones.

## **Identificar los Aliados Clave del Modelo de Negocio del Proyecto de Emprendimiento**

### **Social y Proponer Acciones de Cooperación como Alianzas Estratégicas**

Los principales aliados son aquellos que suministran el aceite usado. Con las unidades residenciales se hacen los siguientes convenios para adquirir el producto:

Para iniciar se realiza por parte de jabones ECO-SAN una capacitación de cómo se recicla el aceite y anualmente se repite, cada 8 días se hace recolección del aceite dejando el sitio donde se almacena limpio, además la unidad contará de acuerdo con los galones recibidos por mes un mantenimiento trimestral garantizando que las tuberías no estén obstruidas y dañadas.

Convenios con los dueños de los locales comerciales permitiendo la recolección del aceite usado con beneficios para ambos, cuidado del medio ambiente y se le dará un descuento en los productos de ECO-SAN de acuerdo con la cantidad pactada.

Para los proveedores secundarios de materias primas se harán acuerdos de precios que permitan realizar cruces de cuentas con beneficios para ambos.

#### ***Entidades Gubernamentales***

Se establecen capacitaciones de reciclaje de aceite a las veredas del municipio de Rionegro con la oportunidad de que los impuestos tengan un descuento considerable.

#### ***Entidades de Normatividad***

Alianza con entidades que capaciten y certifiquen los procesos de ECO-SAN bajo diferentes convenios con proveedores que se comprometan al cuidado del medio ambiente.

#### ***Proveedores Publicitarios***

Por medio de redes sociales, página web entre otros que den a conocer a ECO-SAN como una empresa que contribuye al cuidado del medio ambiente con procesos, materiales y herramientas de gran calidad para obtener un excelente producto que beneficie a todos.

### ***Canales de Distribución Última Milla***

Captar proveedores de distribución que contribuyan con transporte que reduzca las emisiones del CO2 con una puesta atractiva en la logística para satisfacer al cliente y sus pedidos se entreguen con precisión y en buenas condiciones.

### ***Entidades Financieras***

Es de gran importancia los convenios con la entidad financiera que tiene ECO-SAN para el respaldo de diferentes oportunidades y asesorías que determinen en qué momento adquirir sus productos y valores.

### **Estrategias de Mercadeo**

El lanzamiento de los jabones ECO SAN es la oportunidad para darse a conocer en el sector, es por esta razón que establece una fecha para abrir el local comercial donde se distribuirán los productos, ubicado en la zona céntrica de Rionegro.

### ***El Horario de Apertura Será a las 10 am el 01 de junio de 2023***

A las primeras 50 personas que se acerquen al local se les obsequiara un bono del 20% de descuento en cualquier producto de la tienda y un kit miniatura de jabones (3 jabones) como muestra de los productos. Para hacerse acreedor de los beneficios solo necesitan compartir la publicación en sus redes sociales. De esta manera llegamos a más público.

### ***Identificar al Público Objetivo***

Campaña de comunicación a quien se dirige la empresa a personas interesadas en la sostenibilidad, el cuidado del medio ambiente, la salud y el bienestar personal

***Crear un Mensaje Claro y Coherente que Resalte los Beneficios de los Productos***

En el caso de la empresa ECO SAN el mensaje podría destacar que se trata de una alternativa sostenible a los jabones convencionales, que utilizan aceite reciclado en la producción.

Para llegar a la audiencia de manera efectiva, la empresa debe utilizar diversos canales de comunicación como redes sociales, correo electrónico, publicidad en línea, Facebook, Instagram y otros, elegir los canales adecuados según el público objetivo.

***Estrategias de Colaboración con Influencers y Líderes de Opinión***

Puede ayudar a la empresa a llegar a nuevas audiencias y a generar mayor credibilidad y confianza en la marca.

La empresa puede utilizar los canales de comunicación para educar al público sobre la importancia del reciclaje y la sostenibilidad y promover el compromiso con el cuidado del medio ambiente.

***Realizar Eventos y Actividades de Promoción***

Que se involucre a la comunidad y permita a los clientes conocer más sobre la empresa y sus productos, se podría realizar una campaña de recolección de aceite usado en conjunto con un centro de reciclaje o realizar talleres de elaboración de jabones reciclados.

***Utilizar Estrategia de Marketing Digital***

Publicidad en redes sociales y marketing de contenidos para llegar a un público más amplio y crear conciencia sobre los productos: También puede colaborar con influencers en línea que se centren en temas de sostenibilidad y medio ambiente.

***Desarrollar una Imagen de Marca Atractiva y Coherente***

Que refleje su compromiso con el medio ambiente y su enfoque en la calidad del producto, construir lealtad de los clientes a largo plazo.

***Promoción Visual en Medios Publicitarios y Plataformas de Internet***

Promoción de la paleta de productos ECO-SAN que conmueva los espectadores respecto al origen del producto y motive la solidaridad ecológica de protección del medio ambiente, identidad y compromiso con el reciclaje. Promoción y publicidad motivadora a consumir los productos, descripción de bondades y beneficios de su uso y despertar el interés sensitivo del producto. Uso de plataformas digitales como Facebook, Instagram, Twitter, WhatsApp, y Youtube u medios audiovisuales.

**Lanzamiento de Marca**

Esta estrategia consta de un fuerte trabajo de campo que se realizará durante un periodo de 3 meses aproximadamente y en el cual se destinará un presupuesto económico acorde a las actividades a desarrollar.

Distribución de material publicitario con la información determinante de los productos y la información de la empresa con énfasis en sus canales digitales.

Tomas en puntos de ventas, locales comerciales y unidades residenciales, con distribución de material POP, obsequios de muestras y bonos de descuentos para compras.

Instalación de dummies publicitarios en los puntos de venta y sitios de distribución.

Se entregarán plegables en porterías de unidades residenciales y puerta a puerta en establecimientos comerciales.

### ***Estrategias de Posicionamiento***

**Jabones Ecológicos y de Limpieza Efectiva.** Los jabones ECO SAN además de tener una efectividad de limpieza increíble al ser un excelente desengrasante o para despercudir la ropa están pensados en cuidar el medio ambiente, al reutilizar los aceites que ya no se usan y los cuales en muchas ocasiones terminan contaminando las fuentes hídricas. Los jabones que producimos son de excelente calidad y biodegradables lo que nos permite posicionarnos en el mercado.

#### **Imagen del Producto y Embalaje Atrayente con Enfoque Ecológico.**

Precio, funcionalidad, calidad como valor agregado.

Pedagogía, difusión y sensibilización a futuros clientes.

Atracción sensorial, olfativa, piel forma y embalaje.

Difusión publicitaria en medios con minivídeos.

Reafirmar la trascendencia de reciclar el aceite de cocina.

Regalos o bonos sorpresa.

**Cuidado Calidad y Precio.** Estamos proyectados en llegar al consumidor con un producto con los componentes adecuados para brindar el mayor cuidado a la piel, pero que, a su vez, resalta que es una propuesta que parte también del principio del cuidado por el medio ambiente, garantizamos que los jabones son de excelente cantidad de acuerdo a sus especificaciones técnicas y además con unos precios de venta que se adaptan a la economía de los clientes objetivos.

### ***Estrategias de Diferenciación***

#### **Los Jabones ECO SAN no Solo Lavan, Nuestros Jabones Brindan Sensaciones.**

Cuando usas un jabón ECO SAN además de ser de excelente calidad, disfrutas mientras lo usas, por las fragancias frescas y relajantes que te permiten sentir momentos de bienestar.

**Ingredientes Naturales y Sostenibles.** Que se obtienen a partir de la reutilización de aceite usado en la cocina, lo que reduce el impacto ambiental de la producción de jabón.

**La Elaboración de un Proceso de Producción de Alta Calidad.** Que garantice la homogeneidad y la eficacia del producto.

**El Diseño de Presentación del Empaque del Producto.** Se puede utilizar materiales reciclados y biodegradables para la presentación, creando un diseño que resalte los valores sostenibles y calidad del producto.

Comunicar los valores de sostenibilidad y calidad del producto a través de campañas publicitarias y de marketing digital, utilizando canales y estrategias que conecten el público objetivo.

**Aplicaciones Comerciales.** Lanzamos un producto al mercado que no solo se use en aplicaciones residenciales o de cuidado personal con componentes que garanticen el cuidado de la piel y aromas relajantes y refrescantes, también tendremos en el mercado una presentación de nuestro producto que se pueda usar a nivel comercial o institucional en donde se requiere de mayor concentración y contenido para aplicaciones más fuertes y además sistema de dosificación o regulación del producto que no permitirá el desperdicio durante su uso.

#### ***Prototipos de los Contenidos a Manejar en Redes Sociales***

*En YouTube (@eco-sanartesanal)*

A través de este canal tendremos disponibles videos con los usos y aplicaciones de nuestros jabones artesanales.

Publicaremos videos con las especificaciones técnicas y componentes que contienen nuestros productos.

Publicaremos videos donde se evidencian experiencias de compra satisfactorias.

Publicaremos videos con las experiencias de los clientes con los planes de concientización sobre la buena disposición de los aceites usados.

Publicaremos vídeos con, pequeños cortos del equipo humano, proceso de producción, instalaciones y canales digitales y físicos disponibles para la atención.

Publicaremos enlace de redireccionamiento a nuestro sitio web oficial

*En LinkedIn (comercial@eco-san.com)*

Esta plataforma es crucial para contactar a una gran cantidad de público profesional con el que podemos masificar las ventas con público más selecto.

Realizaremos invitaciones a participar en las campañas del manejo adecuado de los aceites usados y sus consecuencias ambientales y en las redes de alcantarillado.

Promoveremos eventos con actividades promocionales que incentiven la compra de nuestros jabones artesanales.

Publicaremos nuestros canales de comercialización y distribuidores autorizados.

Publicaremos enlace de redireccionamiento a nuestro sitio web oficial.

Publicaremos los canales digitales y físicos disponibles para la atención

*En Facebook (@JABONECO-SAN)*

Esta red social será el canal para promocionar e impulsar la compra masiva de nuestros jabones ECO-SAN.

Constantemente publicaremos imágenes de nuestros productos.

Tendremos actualización de precio.

Publicaremos imágenes con experiencias de compra exitosas

Publicaremos eventos promocionales

Publicaremos los canales digitales y físicos disponibles para la atención

Publicaremos enlace de redireccionamiento a nuestro sitio web oficial

*En Twitter (@ECO-SAN)*

En esta red social publicaremos imágenes de nuestro portafolio de producto

Publicaremos enlace de redireccionamiento a nuestro sitio web oficial

Publicaremos campañas promocionales

Publicaremos tips de limpieza y del cuidado por el medio ambiente

Publicaremos descuentos en compras para aquellos usuarios con más tweets y retweet

otorgados

Publicaremos los canales digitales y físicos disponibles para la atención

***Construcción de la Página Web para el Proyecto (WIX)***

Link: <https://kata-garcia.wixsite.com/jabones-eco-san>

## **Proyección de Recursos Operativos y Financieros**

### **Instalaciones**

De acuerdo con las características que se requieren para la instalación, adecuación y puesta en marcha del proceso de transformación del aceite usado de cocina en jabones artesanales ECO- SAN, se han considerado establecer los siguientes criterios y costos de las instalaciones necesarias para iniciar el proceso.

**Tabla 4**

#### *Instalaciones*

Instalaciones	Valor
Alquiler local	\$ 4.000.000
Equipos de oficina	\$ 25.000.000
Adecuaciones internas	\$ 5.000.000
Adecuaciones externas	\$ 1.000.000
Total	\$ 35.000.000

*Fuente.* Elaboración propia

### **Equipos**

Es necesario contar con los equipos básicos para el procesamiento de los jabones artesanales, teniendo en cuenta la operación desde la recolección de la materia prima y el proceso de transmisión y empaque del producto terminado, para realizar dicho proceso y en las cantidades requeridas, debemos contar con los siguientes equipos.

**Tabla 5***Equipos*

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Moldes	300	\$ 20.000	\$ 6.000.000
Canecas recolección 15 g	30	\$ 70.000	\$ 2.100.000
Estantería de 1 tonelada	4	\$ 1.600.000	\$ 6.400.000
Mezcladora de aceite	3	\$ 12.500.000	\$ 37.500.000
Montacarga eléctrico	1	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000
Medidores de pH	3	\$ 205.000	\$ 615.000
Montacarga semielectrico	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Estampadora de jabón	2	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000
Filtradora de aceite	2	\$ 7.000.000	\$ 14.000.000
Equipos de laboratorio	3	\$ 4.000.000	\$ 12.000.000
Potenciómetro	1	\$ 98.000	\$ 98.000
Stirer con agitador magnético	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Tanque enchaquetado de calor 6t	1	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000
Chiller cooler	1	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000
Cortadora de jabón	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
		Total	\$ 146.713.000

*Nota.* Elaboración propia

**Personal**

El equipo humano que se requiere para ejecutar las estrategias de funcionamiento, administración, producción y comercialización, debe estar enfocado en el cumplimiento de metas establecidas para la compañía y deben contar con los conocimientos exigidos para la ocupación de cada cargo asignado, para garantizar la operación de ECO-SAN se ha elegido la siguiente plantilla de personal.

**Figura 10***Personal*

PERSONAL	CANTIDAD	SALARIO	TOTAL SALARIO
GERENTE	1	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000
CONTADOR	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
ASESOR MOSTRADOR	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
ASESOR EXTERNO	2	\$ 1.700.000	\$ 3.400.000
RECEPCION	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
MERCADEO	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
CONDUCTOR	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
AUXILIAR CONDUCTOR	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
LOGISTICA	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
OPERARIO PRODUCCION	6	\$ 1.500.000	\$ 9.000.000
CONTABILIDAD	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
RECURSOS HUMANOS	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
LABORATORISTA	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
<b>TOTAL NOMINA MENSUAL</b>			<b>\$ 32.000.000</b>
<b>TOTAL NOMINA ANUAL</b>			<b>\$ 384.000.000</b>

*Fuente.* Elaboración propia

Hemos estimado la carga prestacional del personal vinculado a la compañía anual, teniendo en cuenta los siguientes criterios

Pago de prima

Pago de cesantías

Pago interese de cesantías

Pago de vacaciones

Entrega de dotaciones en 3 periodos

Pago de parafiscales, Salud, Pensión ARP, SENA, ICBF y caja de compensación familiar.

Las cifras están discriminadas en la siguiente tabla

**Figura 11**

*Prestaciones sociales*

PRESTACIONES SOLICIALES						
PERSONAL	PRIMA	CESANTIAS	INTERES CESANTIAS	VACACIONES	DOTACION	PARAFISCALES
GERENTE	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000	\$ 384.000	\$ 1.600.000	\$ -	\$ 1.296.000
CONTADOR	\$ 1.250.000	\$ 2.500.000	\$ 300.000	\$ 1.250.000	\$ -	\$ 1.012.500
ASESOR MOSTRADOR	\$ 750.000	\$ 1.500.000	\$ 180.000	\$ 750.000	\$ 540.000	\$ 607.500
ASESOR EXTERNO	\$ 850.000	\$ 1.700.000	\$ 204.000	\$ 1.700.000	\$ 540.000	\$ 688.500
RECEPCION	\$ 750.000	\$ 1.500.000	\$ 180.000	\$ 750.000	\$ 540.000	\$ 607.500
MERCADEO	\$ 750.000	\$ 1.500.000	\$ 180.000	\$ 750.000	\$ 540.000	\$ 607.500
CONDUCTOR	\$ 750.000	\$ 1.500.000	\$ 180.000	\$ 750.000	\$ 540.000	\$ 607.500
AUXILIAR CONDUCTOR	\$ 650.000	\$ 1.300.000	\$ 156.000	\$ 650.000	\$ 540.000	\$ 526.500
LOGISTICA	\$ 800.000	\$ 1.600.000	\$ 192.000	\$ 800.000	\$ 540.000	\$ 648.000
OPERARIO PRODUCCION	\$ 750.000	\$ 1.500.000	\$ 180.000	\$ 4.500.000	\$ 540.000	\$ 607.500
CONTABILIDAD	\$ 850.000	\$ 1.700.000	\$ 204.000	\$ 850.000	\$ 540.000	\$ 688.500
RECURSOS HUMANOS	\$ 800.000	\$ 1.600.000	\$ 192.000	\$ 800.000	\$ 540.000	\$ 648.000
LABORATORISTA	\$ 850.000	\$ 1.700.000	\$ 204.000	\$ 850.000	\$ 540.000	\$ 688.500
<b>TOTAL PRESTACIONES MENSUAL</b>	<b>\$ 11.400.000</b>	<b>\$ 22.800.000</b>	<b>\$ 2.736.000</b>	<b>\$ 16.000.000</b>	<b>\$ 5.940.000</b>	<b>\$ 9.234.000</b>
<b>TOTAL PRESTACIONES ANUALES</b>	<b>\$ 11.400.000</b>	<b>\$ 22.800.000</b>	<b>\$ 2.736.000</b>	<b>\$ 16.000.000</b>	<b>\$ 17.820.000</b>	<b>\$ 110.808.000</b>
			<b>TOTAL PRESTACIONES ANUALES</b>			<b>\$ 181.564.000</b>

*Fuente.* Elaboración propia

**Proyecciones y Precios de Ventas**

Para el primer año de operación, hemos establecido un número de unidades de producto terminado y su precio de venta al público, basados en la necesidad de cubrir con los costos y gastos de operación requeridos y proyectando poder alcanzar a generar una margen de utilidad del 25% así como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 6***Proyección ventas año uno*

Referencias	Año 1	Precio de venta	Total, año 1
Jabones biodegradables	11000	\$ 4.500	\$ 49.500.000
San pin	15500	\$ 3.500	\$ 54.250.000
Jabón loza	14000	\$ 5.000	\$ 70.000.000
Loza san	14000	\$ 4.500	\$ 63.000.000
Humesan	9000	\$ 24.000	\$ 216.000.000
Jabón lavanda	9000	\$ 6.000	\$ 54.000.000
Total	72500	\$ 47.500	\$ 506.750.000
Costo de fabricación		\$ 202.700.000	
Gastos de fabricación		\$ 177.362.500	
Utilidad bruta esperada	\$ 126.687.500		

*Nota.* Elaboración propia

Para el segundo año de operación, hemos establecido un número de unidades de producto terminado y su precio de venta al público, basados en la necesidad de cubrir con los costos y gastos de operación requeridos y proyectando tener un crecimiento en ventas del 30% respecto al año uno, y, además, poder alcanzar a generar una margen de utilidad del 25% así como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 7***Proyección ventas año dos*

Referencias	Año 2	Precio de venta	Total, año 2
Jabones biodegradables	14300	\$ 4.737	\$ 67.736.842
San pin	20150	\$ 3.684	\$ 74.236.842
Jabón loza	18200	\$ 5.263	\$ 95.789.474
Loza san	18200	\$ 4.737	\$ 86.210.526
Humesan	11700	\$ 25.263	\$ 295.578.947
Jabón lavanda	11700	\$ 6.316	\$ 73.894.737
Total, unidades vendidas	94250	\$ 50.000	\$ 693.447.368
Costo de fabricación		\$ 277.378.947	
Gastos de fabricación		\$ 242.706.579	
Utilidad bruta esperada	\$ 173.361.842		

*Fuente.* Elaboración propia

Para el tercer año de operación, hemos establecido un número de unidades de producto terminado y su precio de venta al público, basados en la necesidad de cubrir con los costos y gastos de operación requeridos y proyectando tener un crecimiento en ventas del 20% respecto al año dos, y, además, poder alcanzar a generar una margen de utilidad del 17% así como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 8***Proyección ventas año tres*

Referencias	Año 3	Precio de venta	Total, año 3
Jabones biodegradables	17160	\$ 5.263	\$ 90.315.789
San pin	24180	\$ 4.094	\$ 98.982.456
Jabón loza	21840	\$ 5.848	\$ 127.719.298
Loza san	21840	\$ 5.263	\$ 114.947.368
Humesan	14040	\$ 28.070	\$ 394.105.263
Jabón lavanda	14040	\$ 7.018	\$ 98.526.316
Total, unidades vendidas	113100	\$ 55.556	\$ 924.596.491
Costo de fabricación		\$ 369.838.596	
Gastos de fabricación		\$ 323.608.772	
Utilidad bruta esperada	\$ 231.149.123		

*Fuente.* Elaboración propia**Gastos de Producción**

Considerando la gran estructura que se requiere para lograr comercializar el producto terminado, se ha realizado un análisis de gastos de administración, ventas, logística y distribución que nos ha establecido que estos gastos, equivalen para el año uno, el 42%, para el año dos, el 40% y para el año tres, el 38% del valor total del precio de venta al público de cada referencia elaborada, así como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 9***Costos de producción*

Costos de producción	Año 1	Total, costo	Año 2	Total, costo	Año 3	Total, costo
Jabones biodegradables	11000	\$ 19.800.000	14300	\$ 27.094.737	17160	\$ 36.126.316
San pin	15500	\$ 21.700.000	20150	\$ 29.694.737	24180	\$ 39.592.982
Jabón loza	14000	\$ 28.000.000	18200	\$ 38.315.789	21840	\$ 51.087.719
Loza san	14000	\$ 25.200.000	18200	\$ 34.484.211	21840	\$ 45.978.947
Humesan	9000	\$ 86.400.000	11700	\$ 118.231.579	14040	\$ 157.642.105
Jabón lavanda	9000	\$ 21.600.000	11700	\$ 29.557.895	14040	\$ 39.410.526
Total	72500	\$ 202.700.000	94250	\$ 277.378.947	113100	\$ 369.838.596

*Fuente.* Elaboración propia

**Gastos de Producción**

Considerando la gran estructura que se requiere para lograr la obtener el producto terminado, se ha realizado un análisis de costos de producción, mano de obra, materias primas, servicios públicos, empaques, mantenimiento y otros que nos ha establecido que estos costos, equivalen para el año uno, el 45%, para el año dos, el 45% y para el año tres, el 45% del valor total del precio de venta al público de cada referencia elaborada, pero, estos valores pueden variar al alza o a la baja, dependiendo del comportamiento del mercado en cuanto a los valore de adquisidor de materias y primas e incrementos en los valores de pagos de servicios y demás, así como se muestra en la siguiente tabla.

**Tabla 10***Gastos de Producción*

Gastos de producción	Año 1	Total, gasto	Año 2	Total, gasto	Año 3	Total, gasto
Jabones biodegradables	11000	\$ 17.325.000	14300	\$ 23.707.895	17160	\$ 31.610.526
San pin	15500	\$ 18.987.500	20150	\$ 25.982.895	24180	\$ 34.643.860
Jabón loza	14000	\$ 24.500.000	18200	\$ 33.526.316	21840	\$ 44.701.754
Loza san	14000	\$ 22.050.000	18200	\$ 30.173.684	21840	\$ 40.231.579
Humesan	9000	\$ 75.600.000	11700	\$ 103.452.632	14040	\$ 137.936.842
Jabón lavanda	9000	\$ 18.900.000	11700	\$ 25.863.158	14040	\$ 34.484.211
Total	72500	\$ 177.362.500	94250	\$ 242.706.579	113100	\$ 323.608.772

*Nota.* para nuestros productos artesanales es importante tomar medidas de precaución al momento de su elaboración y siempre realizar una prueba de sensibilidad en la piel antes de su uso. Además, se recomienda almacenar el jabón en barra en un lugar fresco y seco para prolongar su vida útil.

**Fichas Técnicas*****Ficha Técnica Jabones en Barra para el Aseo en General***

**Ingredientes.** Aceite reciclado, hidróxido de sodio, agua, esencia de canela.

**Modo de Preparación.** En un recipiente adecuado, mezclar el aceite reciclado con el hidróxido de sodio hasta que se integren por completo. Luego, agregar el agua poco a poco y mezclar hasta que la mezcla se vuelva homogénea. Posteriormente, añadir la esencia de canela y mezclar de nuevo. Verter la mezcla en un molde y dejar secar al aire durante al menos 24 horas antes de cortar en barras.

**Modo de Uso.** Mojar el jabón con agua y frotar sobre una esponja o paño húmedo para limpiar las superficies deseadas. Enjuagar con agua limpia.

La canela es conocida por sus propiedades antibacterianas y su agradable aroma, lo que la hace ideal para jabones de aseo personal y limpieza del hogar.

### ***Ficha Técnica Jabones en Líquido San Pin para el Aseo en General***

**Ingredientes.** Aceite reciclado, hidróxido de potasio, agua destilada, esencia de limón, esencia de coco, esencia de naranja, glicerina vegetal.

**Modo de Preparación.** En un recipiente adecuado, mezclar el aceite reciclado con el hidróxido de potasio hasta que se integren por completo. Luego, agregar el agua destilada poco a poco y mezclar hasta que la mezcla se vuelva homogénea. Posteriormente, añadir las esencias de limón, coco y naranja y mezclar de nuevo. Finalmente, agregar la glicerina vegetal y mezclar bien. Envasar en un frasco adecuado y etiquetar correctamente.

**Modo de Uso.** Aplicar una pequeña cantidad de jabón líquido en una esponja o paño húmedo y frotar suavemente sobre las superficies a limpiar. Enjuagar con agua limpia.

Las diferentes esencias, como limón, coco y naranja, aportan propiedades desodorizantes, antibacterianas y una agradable fragancia a los jabones líquidos biodegradables. Además, el uso de aceite reciclado permite reducir la cantidad de residuos y contribuir al cuidado del medio ambiente.

### ***Ficha técnica Jabón en Barra para la Loza***

**Ingredientes.** Aceite reciclado, hidróxido de sodio, agua destilada, esencia de canela, colorante vegetal (opcional).

**Modo de Preparación.** En un recipiente adecuado, mezclar el aceite reciclado con el hidróxido de sodio hasta que se integren por completo. Luego, agregar el agua destilada poco a

poco y mezclar hasta que la mezcla se vuelva homogénea. Posteriormente, añadir la esencia de canela y mezclar de nuevo. Si se desea, se puede agregar un colorante vegetal para darle un tono más atractivo. Verter la mezcla en un molde de jabón y dejar secar durante unas horas o hasta que esté completamente sólido. Desmoldar y cortar en barras de tamaño adecuado. Etiquetar correctamente.

**Modo de Uso.** Humedecer el jabón en barra y frotarlo sobre la esponja o paño de lavado para generar espuma. Luego, lavar la loza de forma habitual y enjuagar con agua limpia.

#### ***Ficha Técnica Jabón en Barra Loza San para la Loza***

**Ingredientes.** Aceite reciclado, hidróxido de sodio, agua destilada, esencia de pino, colorante vegetal (opcional).

**Modo de Preparación.** en un recipiente adecuado, mezclar el aceite reciclado con el hidróxido de sodio hasta que se integren por completo. Luego, agregar el agua destilada poco a poco y mezclar hasta que la mezcla se vuelva homogénea. Posteriormente, añadir la esencia de pino y mezclar de nuevo. Si se desea, se puede agregar un colorante vegetal para darle un tono más atractivo. Verter la mezcla en un molde de jabón y dejar secar durante unas horas o hasta que esté completamente sólido. Desmoldar y cortar en barras de tamaño adecuado. Etiquetar correctamente.

**Modo de Uso.** Humedecer el jabón en barra y frotarlo sobre la esponja o paño de lavado para generar espuma. Luego, lavar la loza de forma habitual y enjuagar con agua limpia.

La esencia a pino le da al jabón propiedades desinfectantes y un aroma fresco.

#### ***Ficha Técnica Jabón en Barra Humesan para la Ropa***

**Ingredientes.** Aceite reciclado, hidróxido de sodio, agua destilada, esencia de menta, colorante azul (opcional).

**Modo de Preparación.** En un recipiente adecuado, mezclar el aceite reciclado con el hidróxido de sodio hasta que se integren por completo. Luego, agregar el agua destilada poco a poco y mezclar hasta que la mezcla se vuelva homogénea. Posteriormente, añadir la esencia de menta y mezclar de nuevo. Si se desea, se puede agregar un colorante azul para darle un tono más atractivo. Verter la mezcla en un molde de jabón y dejar secar durante unas horas o hasta que esté completamente sólido. Desmoldar y cortar en barras de tamaño adecuado. Etiquetar correctamente.

**Modo de Uso.** Frotar el jabón sobre la ropa húmeda y lavar de forma habitual. Enjuagar con agua limpia.

La esencia de menta proporciona al jabón un aroma fresco, y además tiene propiedades refrescantes y estimulantes. El colorante azul le da un aspecto atractivo al producto.

### ***Ficha Técnica Jabón en Barra de Lavanda para la Ropa***

**Ingredientes.** Aceite reciclado, hidróxido de sodio, agua destilada, esencia de lavanda, colorante morado (opcional).

**Modo de Preparación.** En un recipiente adecuado, mezclar el aceite reciclado con el hidróxido de sodio hasta que se integren por completo. Luego, agregar el agua destilada poco a poco y mezclar hasta que la mezcla se vuelva homogénea. Posteriormente, añadir la esencia de lavanda y mezclar de nuevo. Si se desea, se puede agregar un colorante morado para darle un tono más atractivo. Verter la mezcla en un molde de jabón y dejar secar durante unas horas o hasta que esté completamente sólido. Desmoldar y cortar en barras de tamaño adecuado. Etiquetar correctamente.

**Modo de Uso.** Frotar el jabón sobre la ropa húmeda y lavar de forma habitual. Enjuagar con agua limpia.

La esencia de lavanda proporciona al jabón un aroma relajante y fresco, y además tiene propiedades antiespasmódicas y calmantes. El colorante morado le da un aspecto atractivo al producto.

Principio del formulario

### Capital de Trabajo

Para la puesta en marcha del proyecto de emprendimiento de los jabones artesanales ECO-SAN, es necesario contar con un buen capital de trabajo que pueda garantizar la adquisición de un local apropiado realizar las adecuaciones necesarias y poder equiparlo de acuerdo a los volúmenes de unidades que se proyectan vender, además se debe de contar con un capital de respaldo que permita maniobrar ante eventos imprevistos y durante el tiempo que tarde el posicionamiento de marca y obtención de su punto de equilibrio, por tal motivo hemos definido que se requiere del siguiente capital aportado por socios y bancos, como se muestra en la siguiente tabla.

### Figura 12

*Capital de trabajo*

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR
SOCIO 1	\$ 80.000.000
SOCIO 2	\$ 80.000.000
SOCIO 3	\$ 80.000.000
SOCIO 4	\$ 80.000.000
SOCIO 5	\$ 80.000.000
CREDITO BANCARIO	\$ 30.000.000
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>\$ 430.000.000</b>

*Fuente.* Elaboración propia

### Inversiones

Vehículo, indispensable para la recolección de materia prima y entrega de mercancía.

Software, sistema operativo y contable, son necesario para la operación administrativa.

Publicidad y material POP, son necesarios para promocionar la empresa en medios físicos.

Publicidad digital, es necesaria para promocionar la empresa en plataformas y medios digitales.

Gastos administrativos, es el presupuesto destinado para trámites legales e impuesto y demás temas asociados a inicio de operación.

Nómina del mes 1, es necesario contar con el capital de respaldo que nos garantice tener los recursos para el primer mes de operación.

### **Tabla 11**

#### *Inversiones*

Inversiones		
Descripción	Und	Valor
Vehículo	1	\$ 50.000.000
Adquisitivo de software	1	\$ 5.000.000
Material publicitario	1	\$ 4.000.000
Publicidad digital	1	\$ 4.000.000
Gastos administrativos	1	\$ 5.000.000
Nomina mes 1	1	\$ 32.000.000
Total		\$ 100.000.000

*Fuente.* Elaboración propia

El primer paso para iniciar la operación de la empresa es contar con el capital necesario para garantizar la adquisición del local con las debidas adecuaciones para el montaje de equipos de producción, y los equipos de oficina necesarios para documentar y contabilizar todas las actividades iniciales y de proyección comercial y financiera, los cifras estimas se encuentran en la siguiente tabla.

**Tabla 12***Inversión de instalaciones*

Inversiones	
Instalaciones	Valor
Alquiler local	\$ 4.000.000
Equipos de oficina	\$ 25.000.000
Adecuaciones internas	\$ 5.000.000
Adecuaciones externas	\$ 1.000.000
Total	\$ 35.000.000

*Fuente.* Elaboración propia

Para la transformación de los aceites usados de cocina en jabones artesanales, es necesario equipar la planta de producción con la maquinaria que permitan su correcta y eficiente elaboración., el equipamiento para dar inicio al proceso se ha elegido teniendo en cuenta los volúmenes de producción y ventas proyectadas en los análisis de mercado previamente realizados y el capital necesario para adquirir la maquinaria, se encuentra detallado en la siguiente tabla.

**Tabla 13***Inversión en equipamiento*

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Moldes	300	\$ 20.000	\$ 6.000.000
Canecas recolección 15 g	30	\$ 70.000	\$ 2.100.000
Estantería de 1 tonelda	4	\$ 1.600.000	\$ 6.400.000
Mezcladora de aceite	3	\$ 12.500.000	\$ 37.500.000
Montacarga eléctrico	1	\$ 17.000.000	\$ 17.000.000
Medidores de pH	3	\$ 205.000	\$ 615.000
Montacarga semielectrico	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Estampadora de jabón	2	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000
Filtradora de aceite	2	\$ 7.000.000	\$ 14.000.000
Equipos de laboratorio	3	\$ 4.000.000	\$ 12.000.000

Equipos	Cantidad	Precio unitario	Precio total
Potenciómetro	1	\$ 98.000	\$ 98.000
Stirer con agitador magnético	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Tanque enchaquetado de calor 6t	1	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000
Chiller cooler	1	\$ 25.000.000	\$ 25.000.000
Cortadora de jabón	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
		Total	\$ 146.713.000

*Fuente.* Elaboración propia

## Conclusiones

Proyectar los recursos necesarios para iniciar un proyecto permite garantizar que estos estén a la disposición de cada necesidad, evitando caer en escasez o exceso, además que ayuda a planificar y administrar de manera eficiente cada recurso, sea material o humano siempre enfocados en el logro de los objetivos del proyecto.

Para poner en marcha el proyecto emprendimiento de los Jabones artesanales a base de aceite reciclado es una iniciativa valiosa de manera efectiva, la problemática del desperdicio de aceite y la contaminación de las fuentes hídricas, al mismo tiempo que crea un producto sostenible y promueve un emprendimiento socialmente responsable. Al aprovechar el aceite desechado en la elaboración de jabones para uso doméstico, se fomenta el reciclaje y se reduce la cantidad de residuos. Además, al tratarse de un producto sostenible y socialmente responsable, se contribuye a la construcción de un futuro más limpio y justo para todos.

Durante el desarrollo de esta actividad hemos identificado cuales son las cifras económicas o monetarias, que son necesarias para poner en marcha el proyecto de emprendimiento de elaboración de jabones artesanales ECO-SAN, no solo se requiere de una buena idea de negocio, también es necesario establecer cuantificar, la cantidad de dinero se debe de obtener por parte de los socios y/o aliados financieros y se debe de garantizar que dichos recursos puedan cubrir los gastos de la inversión inicial, imprevistos y flujo de caja suficiente para soportar la operación en su periodo cero de desarrollo ya hasta alcanzar su punto de equilibrio, además de establecer la proyección de ventas necesarias para cubrir con los gastos operativos, logísticos, administrativos y financieros previamente estructurados de acuerdo a la capacidad operativa de la compañía.

Con el ejercicio de la empresa ECO-SAN se logró comprender que emprender una empresa no es tan fácil como se piensa ya que requiere de muchos detalles como establecer el área financiera, la organización funcional de la empresa, la asignación de los roles del trabajo del personal de la empresa, la proyección del capital de los socios de la empresa, identificar los nichos de mercado, establecer las políticas de marketing respecto a las ventas, publicidad, el segmento social, planeación de las inversiones y tener como objetivo llegar al punto de equilibrio y el sostenimiento comercial de la empresa.

Para determinar con claridad un proyecto es necesario hilar desde la proyección de los productos a ofrecer, las herramientas tecnológicas, materiales, maquinaria, nóminas, capital y la logística que permita conocer si es rentable y cómo se posiciona en el mercado con estrategias de venta diferenciales a la competencia. Además, permite aterrizar a las personas sobre el cuidado del medio ambiente por acciones tan sencillas como saber cómo es el proceso del reciclaje del aceite de cocina.

Todo el estudio de mercado permite deliberar muchos conceptos que no se tenían en cuenta y que al no practicarlos puede desencadenar la rotura del negocio.

### Referencias Bibliográficas

- Cavazos, J. (2019). *Gestión de empresas sociales: creación del valor social y económico para conseguir el cambio social*. En J. Cavazos Arroyo. Editorial Miguel Ángel Porrúa.
- Designthinking.es. (2023). *Designthinking.es*.  
<https://www.designthinking.es/inicio/herramienta.php?id=17&fase=define#:~:text=La%20matriz%20de%20motivaciones%20consiste,una%20de%20las%20diferentes%20circunstancias>.
- Ecograsas. (2023). *Infórmate*. <https://ecograscolombia.com/inf%C3%B3rmate>
- Gámez, J. (2018). *Emprendedores sociales: cómo hacer la diferencia*. Corporación Universitaria Minuto de Dios.
- Gerencie.com. (11 de 03 de 2022). *Gerencie.com*. <https://www.gerencie.com/para-que-sirve-la-matriz-dofa.html>
- Loaiza, C. (2022). *Mas Colombia*. <https://mascolombia.com/aceite-usado-de-las-cocinas-colombianas-mueve-hoy-carros-europeos/>
- Ministerio de Ambiente (Minambiente). (2018). *minambiente.gov.co*.  
<https://archivo.minambiente.gov.co/index.php/noticias-minambiente/3673-ministerio-de-ambiente-reglamenta-disposicion-de-aceites-de-cocina-usados-en-el-pais>
- Uribe, V. (2021). *Manual del emprendedor: la caja de herramientas para crear tu modelo y plan de negocios*. Editorial Uniagustiniana.