

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



REVÍVELO JEANS

TRABAJO DE GRADO- EMPRENDIMIENTO

AUTOR: LUIS ANGEL MOGOLLÓN MOLINA

BOGOTÁ

2022

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



REVÍVELO JEANS

TRABAJO DE GRADO- EMPRENDIMIENTO

AUTOR: LUIS ANGEL MOGOLLÓN MOLINA

TUTOR: LUIS ALBERTO BUITRAGO JIMÉNEZ

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ

2022

Agradecimientos

Agradezco en primer lugar a mi mamá Irma Amalia Molina Bernal, mi papá Gilberto Eduardo Mogollón Rincón, mi hermano Juan Felipe Mogollón Molina y demás miembros de mi familia y amigos cercanos quiénes han sido de gran apoyo y motivación a lo largo de este difícil proceso llamado emprendimiento, en especial quisiera agradecerle a mi primo Sergio Ramírez Gómez quien durante un tiempo remo el barco de revívelo jeans junto a mí. Quiero agradecer de igual manera a la universidad del Rosario, a los docentes del centro de emprendimiento y la escuela de administración, en especial a los docentes Luis Alberto Buitrago Jiménez y Raúl Sanabria Parra quiénes han sido una brújula durante este camino y a quienes les debo mi eterna gratitud. Así mismo, es importante mencionar a aquellas personas que me han abierto puertas y le han aportado al crecimiento de este proyecto como es el caso de Valentina Ladino Piñeros.

Por último, quiero agradecer a las montañas, animales, ríos y demás habitantes de este planeta, porque, aunque no hablen y no se expresen de una manera directa han sido la mayor motivación e inspiración que he tenido para trabajar, esforzarme y luchar por dejar mi granito de arena en la construcción de un mundo sostenible.

Contenido

Glosario.....	6
Resumen Ejecutivo.....	7
Abstract.....	8
<i>Incubación</i>	<i>9</i>
1. Objetivo General y Objetivos Específicos Aceleración	10
<i>1.1 Objetivo general.....</i>	<i>10</i>
<i>1.2 Objetivos específicos.....</i>	<i>10</i>
2. Retos.....	11
3. Proyectos Realizados	11
<i>3.1 Local multimarca hacienda santa bárbara</i>	<i>11</i>
<i>3.2 Llamado eco-denim.</i>	<i>13</i>
4. Enseñanzas de la Aceleración.....	13
5. Retos a Futuro.....	14
6. Bibliografía.....	16

Tabla de ilustraciones.

Figura 1 Objetivos incubación	9
Figura 2 Local Hacienda Santa Bárbara	12
Figura 3 Objetivos y resultados clave	14

Glosario

Economía circular: “La economía circular es un modelo de producción y consumo que implica compartir, alquilar, reutilizar, reparar, renovar y reciclar materiales y productos existentes todas las veces que sea posible para crear un valor añadido” (Parlamento Europeo, 2015)

Sostenibilidad: “La sostenibilidad se rige bajo el principio de asegurar las necesidades del presente sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras, siempre sin renunciar a la protección del medioambiente, el crecimiento económico y el desarrollo social” (BBVA, 2022)

Industria textil: “La industria textil es la actividad económica dedicada a la manufactura de hilos, fibras, telas y otros materiales para obtener productos derivados como la ropa”
(Westreicher, 2020)

Resumen Ejecutivo

Finalizando el año 2019 decidí emprender por un mundo más sostenible y por una mejor Colombia, fue de esta manera como decidí darle vida a jeans olvidados que terminaban generando contaminación y creé revívelo jeans, un emprendimiento que reutiliza jeans para la fabricación de diferentes productos cómo maletas o cosmetiqueras.

En el segundo semestre del año 2020 me acerqué al centro de emprendimiento de la universidad del rosario con el fin de estructurar de una mejor manera mi proyecto y que este creciera. Entré a la etapa de incubación, en la cual destaco las herramientas de mercadeo y finanzas que recibí y el crecimiento de mi emprendimiento. Posteriormente en el primer semestre del presente año 2021 fuimos parte de la etapa de aceleración en la cual destaco el modelo de crecimiento exponencial con el cual trabajamos, el bootcamp de inversión y no menos importante cada junta, en las cuales además de contribuir el progreso de revívelo jeans crecí como profesional. Finalmente cerré este proceso en el centro de emprendimiento con casi 3'500.000 de pesos en ventas, un proyecto comenzado de local físico y otro de diseño de productos. A continuación, comparto detalladamente los dos procesos mencionados.

Palabras clave: sostenibilidad, fast-fashion, economía circular, denim, industria textil, emprendimiento.

Abstract

Revívelo jeans es un emprendimiento de economía circular cuyo fin es reutilizar jeans para la fabricación de productos como maletas, cosmetiqueras, cartucheras, entre otros. Este proyecto medio ambiental nació en la ciudad de Bogotá a finales del año 2019 de la mano de Luis Angel Mogollón Molina, estudiante de administración de negocios internacionales de la Universidad del Rosario.

El propósito de este documento es dar a conocer los aspectos más relevantes de este proyecto, en especial lo que se ha desarrollado de la mano del centro de emprendimiento de la Universidad del Rosario.

Keywords: sustainability, fast-fashion, circular economy, denim, textile industry, entrepreneurship.

Incubación

En el proceso de incubación (2020-2) se trabajó un modelo de negocio ampliado. Este modelo se llevó a cabo gracias a bootcamps y asesorías comerciales, legales, financieras y de mercadeo y comunicación. El modelo incluyó las siguientes herramientas y elementos:

- Modelo de negocio canvas.
- Evaluación y análisis de factores internos (fortalezas y debilidades).
- Evaluación y análisis de factores externos (amenazas y oportunidades).
- Análisis del entorno.
- Modelo DOFA.
- Modelo extendido.
- Objetivos, proyectos y actividades por cada área (finanzas, mercadeo y ventas, operaciones y recursos).

Figura 1 Objetivos incubación

	OBJETIVO	PROYECTOS, PLANES O PROGRAMAS	ACTIVIDAD A DESARROLLAR
FINANZAS	Organizar la contabilidad	Revisar flujo de caja, balance, estados e indicadores	Control diario de la contabilidad
MERCADEO Y VENTAS	Personalización de productos por medio de pines de tapas recicladas	Alianza estratégica con artistas plásticos	Generación de pines
	Tracción de clientes	Aumento de clientes directos	Influenciadores y facebook ads
	Canales de venta físicos y electrónicos	Aumento de ventas	Apertura de canales de distribución
OPERACIONES	Fidelización del cliente	Aumento en la recompra	Cupones con tiempo límite
	Contar con un nuevo proveedor de impacto social	Revívalo impacto social	Buscar población vulnerable que manufacture
RECURSOS	Optimizar recolección de jeans	Jeans de segunda provenientes de USA	Alianza con "deusa"
	Generación de impacto social	Generar ingresos a familias y personas de escasos recursos en Bta	Buscar población vulnerable que manufacture

Fuente: elaboración propia.

1. Objetivo General y Objetivos Específicos Aceleración

1.1 Objetivo general

Durante el proceso de aceleración del periodo académico 2021-1 el objetivo principal fue lograr un incremento exponencial en las ventas.

1.2 Objetivos específicos

- Diversificar el portafolio de productos.
- Mejorar los diseños de productos existentes.
- Lograr una mejor recolecta de jeans.
- Mejorar los tiempos de producción.
- Acceder a fondo emprender.

2. Retos

El principal reto del proyecto en este momento es el de continuar las distintas operaciones planteadas desde el exterior. Sin embargo, han sido varios y complejos los retos que este proyecto ha afrontado desde su inicio.

Comenzando por el prototipaje, el cuál fue desafiante en cuánto la complejidad de la tela y al largo tiempo empleado por un trabajador para la fabricación de un producto en comparación con la fabricación de los mismos productos de una manera tradicional. Otro gran reto fue el de incrementar las ventas y generar una mejor conversión en los diferentes momentos del funnel de ventas, por último, otro reto ha sido el de diversificar el portafolio de productos teniendo en cuenta la viabilidad en cuánto a la producción del producto y la demanda del mercado.

3. Proyectos Realizados

3.1 Local multimarca hacienda santa bárbara

Con el fin de aumentar las ventas se realizó un piloto de 3 meses de un local ubicado en el centro comercial hacienda Santa Bárbara, esta prueba piloto dejó cosas positivas y negativas para revívelo jeans.

Por un lado, se logró incrementar de manera considerable las ventas durante las primeras semanas, se recogió un feedback importante por parte de clientes y de clientes potenciales, y se hizo una mejora al modelo de jeans como parte de pago. Por otro lado, la relación de algunos emprendedores participantes de la tienda generó un ambiente de poca cooperación que se tradujo en una disminución considerable de las ventas y se reflejó un claro deseo de clientes potenciales de personalizar completamente sus productos (lo cual por costos y precio es inviable teniendo en cuenta los recursos con los cuales cuenta el proyecto).

A continuación, se muestra una imagen de los productos de revívelo jeans en el local multimarca ubicado en el centro comercial hacienda Santa Bárbara.

Figura 2 Local Hacienda Santa Bárbara



Fuente: elaboración propia.

3.2 Llamado eco-denim.

Con el fin de mejorar el portafolio de los productos, se realizó una convocatoria para diseñadores para desarrollar la colección de verano 2021, desafortunadamente esta no obtuvo la acogida necesaria para llevar a cabo el concurso y fue cancelada.

4. Enseñanzas de la Aceleración

Al emprender se genera un crecimiento personal constante, la disciplina, la perseverancia, la responsabilidad, entre otros, son valores que se cultivan día tras día. Adicional a estos valores, con el pasar de los meses se adquieren diferentes habilidades y conocimientos que en mi caso como emprendedor surgieron gracias a los docentes, equipos y herramientas que me brindó en centro de emprendimiento de la universidad del Rosario. En el proceso de aceleración destaco la metodología de crecimiento exponencial apoyada en las variables tiempo, recursos y resultados y en la exigencia de este para lograra objetivos propuestos.

Gracias al centro de emprendimiento de la Universidad del Rosario, Revívelo Jeans ha mejorado en sus diferentes procesos, tanto de operación como administrativos. Los procesos operativos han mejorado, desde la recolecta de jeans hasta la entrega del producto al cliente final. Por otro lado, la contabilidad y finanzas de revívelo jeans son más organizadas, las bases de

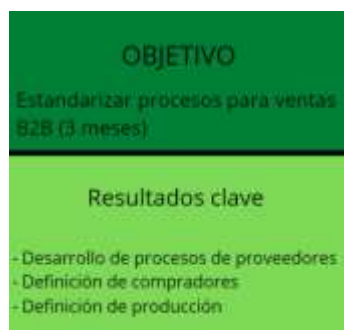
datos se llevan de una mejor manera y gracias a la implementación de OKR el proyecto se ha desarrollado de una mejor manera.

5. Retos a Futuro

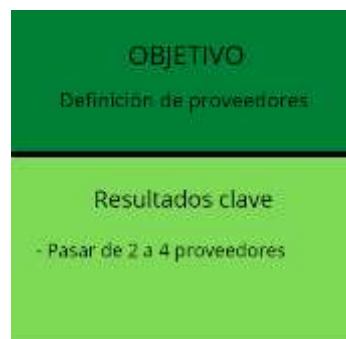
El reto principal a futuro es consolidar procesos con el fin de administrar revíelo jeans desde el exterior, para ello, se plantearon los siguientes OKR (objetivos y resultados clave) a principios de este semestre.

Figura 3 Objetivos y resultados clave

A.



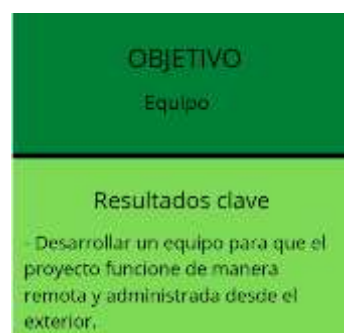
B.



C.



D.



Fuente: elaboración propia.

A la fecha se ha dado cumplimiento al objetivo definición de proveedores, definición de producción y equipo, por otro lado, el objetivo definición de compradores está cerca a cumplirse.

En este objetivo se ha adaptado una estrategia de clientes con un volumen de compra importante, nos encontramos esperando aprobación de presupuesto por parte de la escuela de administración de la universidad de los Andes para ser parte de los regalos a estudiantes de nuevos, de igual manera se está adelantando una negociación con una empresa de comida vegana quienes están interesados en unos delantales de jean para sus empleados.

Los proveedores se lograron mediante acuerdos con empresas del sector privado para la recolección de jeans como el caso de la aerolínea Satena. La maquila adicional se logro mediante un proveedor pasado y todo será supervisado por mi hermano.

6. Bibliografía

Autlet, B, (2013). La disciplina de emprender. LID Editorial: Madrid.

BBVA. (28 de abril de 2021). *BBVA* . Obtenido de *BBVA se adhiere a la Red de Economía Circular de la Ciudad de Buenos Aires*

Blank, S & Dorf, B. (2012). The Startup Owner´s Manual. K&S Ranch, Inc.: California, Estados Unidos.

Brown, T. (2009). Change By Design: How Design Thinking Transforms Organizations and

Brown, T. (Junio 2008). Desing Thinking. Harvard Business Review. Recuperado de:
<https://hbr.org/2008/06/design-thinking>

Brown, Tim. (2009). Change by design. HarperCollins: New York City.

California, Estados Unidos.

Chan Kim, W. (2005). La estrategia del océano azul. Harvard Business School Press: Boston, Massachusetts.

Chesbrough, H. (2006). Open Business Models, 1ª edición. Harvard Business School Press: Boston, Massachusetts.

Harvard Business School Publishing Corporation. (2005), Entrepreneur´s Toolkit: Tools and Techniques to Launch and Grow your Business. Harvard Business Press: Boston, Massachusetts.

Indiana Business Review. (Vol. 86).

Inspires Innovation. HarperCollins: New York City.

Martin, L. Roger. (2009). The Design of Business. Harvard Business School Press: Boston, Massachusetts.

Maurya, Ash. (2010). Running Lean: Iterate from Plan A to a Plan That Works. O´Reilly:

- Mintzberg, H. B. (1997). El proceso estratégico. Prentice Hall: México D.F.
- Osterwalder, A. & Yves, P. (2009). Business Model Generation. Strategyzer: Zürich.
- Ouden, E. (2012). Innovation design: creating value for people, organizations and society. Springer: Londres.
- Parlamento Europeo. (02 de diciembre del 2015). *Economía circular: definición, importancia y beneficios*. Obtenido de Noticias Parlamento Europeo :
<https://www.europarl.europa.eu/news/es/headlines/economy/20151201STO05603/economia-circular-definicion-importancia-y-beneficios>
- Ramírez, R., Normann, R. & Wiley, J. (1998). “Designing interactive strategy: From value chain to value constellation”. Harvard Business Review. (Vol. 71).
- Ries, E. (2011). The Lean Startup. Crown Business: New York City.
- Slaper, T. & Hall, T. (2011). “The Triple Bottom Line: What Is It and How Does It Work?”
- Varela, R. (2008). Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas. Prentice Hall: Nueva Jersey, Estados Unidos.
- Westreicher, G. (30 de abril del 2020). *Economipedia*. Obtenido de
<https://economipedia.com/definiciones/industria-textil.html>
- Zott, C. y Amit, R. (2007), “Business Model Design and the Performance of Entrepreneurial Firms”, Organization Science. (Vol. 18) 2.