




TAPABOCAS BIODEGRADABLES

Mary Maldonado Narváez

Unidad de emprendimiento

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

 **+57 3173386110**

 **D&M Care's**

 **@ D&M Care's**

COMPROMISO

Yo, Mary Maldonado Narváez con célula de identidad 1.110.117.944 de Dolores y alumno del programa académico Diseño de Moda, declaro que:

El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: _____



RESUMEN EJECUTIVO

Con la llegada del virus llamado Covid 19(coronavirus), en el año 2019. Desarrollado en china en la ciudad de Wuhan, capital de Hubei, afectando al mundo entero, proclamado como pandemia, y esto trajo consigo el desabastecimiento de tapabocas a nivel global, y miles de muerte a nivel mundial, y en muchos países aún sigue este virus.

En Colombia, fue necesario tomar medidas preventivas para prevenir más contagios del virus, y a raíz de eso hubo una gran demanda de tapabocas, mucha gente se volcó a la fabricación de muchos productos personalizados, empresas textiles, diseñadores de moda, todos a innovar en la confección de todo tipo de tapabocas.

En mi caso no fue la excepción, se creó la empresa, D&MCare, que se dedica al desarrollo de tapabocas biodegradables a base textil de la cascara de plátano, y personalizarlos de acuerdo a los gustos de muchos.

CONTENIDO

Introducción.....	5
Objetivos.....	5
Claves para el éxito.....	5
1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio	6
1.1 Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	6
1.4 Análisis del Sector Económico	7
2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.	8
2.1 Árbol de problemas y Objetivos	10
3. Descripción de la Idea de Negocio.....	12
Tabla 1	14
Gráfico 2	15
4. Innovación.....	15
5. Fuerzas de la Industria.....	17
5.1 Contextualización de la Empresa.....	17
5.2 Análisis de la Demanda	17
5.3 Análisis de la Oferta.	20
5.4 Análisis de la Comercialización	22
5.5 Análisis de los proveedores	22
6. Segmentación del Mercado	23
7. Propuesta de Valor	28
8. Diseño del Producto	30
8.1 Ficha técnica	30
9. Precio de Venta	33
10. Prototipo	33
11. Modelo Running Lean	34
12. Validación de ideas de Negocio	35
13. Lecciones Aprendidas y recomendaciones.....	42
14. Bibliografía y anexos.....	43

Introducción

D&M Care es un proyecto de emprendimiento a nivel local que busca comercializar tapabocas biodegradables para frenar enfermedades contagiosas como el Covid 19, su diseño pretende ser innovador e impactante y que persista su uso y reconocimiento aun después de que haya pasado la pandemia.

La historia de este proyecto nace en Ibagué, de la mano de su creadora y gerente Mary Maldonado Narváez, quien motivada por las ideas de productos que preservan el medio ambiente, hechos a base de recursos renovables naturales y que además son una fuente de ingresos perdurable y sostenible en el tiempo, tomó la decisión de crear un tapabocas de material biodegradable, un bioplástico hecho a base de la cascara de plátano, el cual es tan firme y resistente y cuyo diseño se adapta a cualquier tipo de rostro, protegiéndolo eficazmente contra los agentes infecciosos y contaminantes del aire y otras enfermedades.

El proyecto pretende además de satisfacer la necesidad de tapabocas amigables con el medio ambiente, ser un referente de la creatividad y el esfuerzo de diseñar productos que sean oportunidades en tiempos de crisis socioeconómicas y confinamiento social.

Objetivos

Comercializar un tapabocas biodegradable a base de cascara de plátano, para satisfacer las necesidades de protección de la salud de la población preocupada por los agentes contaminantes del aire como la pandemia.

- Identificar los factores sociales económicos y ambientales que conducen al uso de los tapabocas biodegradables
- Establecer el segmento de mercado al cual se dirige el producto

Claves para el éxito

Creatividad, innovación, riesgo.

1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Situación

Tapabocas Biodegradables

Uno de los mayores problemas en estos tiempos es la contaminación ambiental, el caso del Covid-19 ha generado el uso masivo de tapabocas; unos en gran manera innovadores y artesanales. Pero muchos de ellos al ser desechados, se han convertido en un problema para el medio ambiente y esto ha generado problemas respiratorios a muchas personas, pues han ido a parar en muchos ríos, mares y océanos.

Es de carácter innovador generar tapabocas biodegradables los cuales se les incorporará la aromaterapia hechos a partir de una base que será el textil; proveniente del plátano, este desarrollo aportará al cuidado en el medio ambiente, uno de los objetivos de desarrollo sostenible al que deseo proyectarme.

Teniendo en cuenta la teoría de valor compartido, es para mí fundamental, recurrir a analizar el entorno social en que me voy a desempeñar, buscar estrategias que competan a la productividad y al desempeño ambiental al que direccionaré el proyecto.

1.1 Objetivos de Desarrollo Sostenible

El proyecto de los tapabocas biodegradables está relacionado con los objetivos de desarrollo sostenible de la ONU, especialmente el #3, el cual hace referencia a garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades, ya que con la pandemia del covid19 ha propiciado una emergencia sanitaria a nivel mundial que implica la prevención a través de protocolos de sanidad con respecto al saneamiento de ambientes y la inversión en servicios de salud.

Con el objetivo #8 que indica promover el crecimiento económico inclusivo y sostenible, el empleo y el trabajo decente para todos, teniendo en cuenta que la pandemia ha contribuido a la creación de negocios que incluyen a personas de todos los estratos sin importar su condición o discapacidad y que usan recursos naturales renovables contribuyendo a la prevención del medio ambiente.

Así, también con el objetivo #12 que señala garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles puesto que los impactos de las empresas sobre el medio ambiente y la pandemia han contribuido a la degradación del mismo, lo que conlleva a la implementación de procesos de producción que optimicen los recursos y que sean amigables con el medio ambiente.

1.4 Análisis del Sector Económico

Entorno Económico:

El gobierno ha destinado un flujo de dinero para mitigar los efectos de la pandemia a través de recursos consignados por el Banco interamericano de Desarrollo. Colombia tiene una estructura de 22 millones de empleos formales y estos se deben proteger a través de las donaciones que brinda el Gobierno, sin embargo de acuerdo a informes de la ANDI el 70% de las empresas están a punto de quebrarse y muchas de ellas se están acogiendo a la ley 1116 de insolvencia económica para llegar a un acuerdo con sus acreedores, y además algunas de estas empresas tienen sus mercados en Europa y Asia y por lo tanto están en problemas. Por lo tanto es necesaria la reactivación gradual de la economía. Otro aspecto importantes es que a raíz de la pandemia la economía tradicional se ha transformado trasladándose a los medios virtuales, siendo entonces el comercio digital el nuevo punto de hacer negocios para las empresas con el fin de evitar problemas de salud por la pandemia.

Entorno Social:

Un factor clave muy importante es la inseguridad a raíz del COVID 19 y por causa de las medidas inadecuadas lo que se mezcla con otros problemas que ya tienen grandes matices como la migración venezolana, el narcotráfico y las bandas criminales, que han aumentado sus actividades ilícitas aprovechando que las fuerzas de la policía y el ejército se encuentran gestionando la situación de orden público a causa de la pandemia. También se ha visto una transformación de los sectores en salud y la educación hacia las tecnologías de la información y la comunicación para la atención en forma virtual

Entorno Político:

Con la aparición de la pandemia, el Gobierno ha designado políticas destinadas a contener el contagio masivo y adecuar la infraestructura del sistema de salud y el sistema de transporte público con el fin de reducir el contagio, flexibilizar las jornadas laborales y educativas, disminuir las cargas tributarias e implementar programas de subsidio económico para mitigar la crisis de muchos hogares que no compensan con sus ingresos el sustento para la alimentación y otras necesidades básicas.

Entorno Tecnológico:

La tecnología ha sido la clave para superar la pandemia, ya que se ha convertido en un elemento de conectividad y disminución del riesgo de contagio. Se evidencian aspectos

que se han transformado a través de la misma como las actividades laborales y educativas, negocios en base a gestión de servicios de salud virtual como servicios de entretenimiento, así mismo también implica retos para aquellos que no han conocido las formas de interactuar con las tecnologías de la información y la comunicación. Como ejemplos de la introducción del comercio virtual tenemos a la empresa Rappi que realizó una alianza comercial con el grupo mexicano Banorte para la creación de una plataforma de servicios financieros, la empresa Domicilios.com formó una alianza con iFood para responder a la demanda de los hogares colombianos, puesto que 12.000 comercios integran la plataforma en Colombia, también se encuentra Peewah, que es una empresa que gestiona eventos virtuales de artistas independientes.

2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad.

Según el informe de Garduño (2020) ante el problema generado por la pandemia del COVID-19, las personas han tomado las medidas preventivas de usar tapabocas de material de plástico que después de cumplir su ciclo de vida, terminan en vertederos, en zonas naturales, en ríos y océanos, afectando los ecosistemas de todo el mundo. El problema está muy relacionado con la generación de residuos sólidos, especialmente en las regiones de América latina y el Caribe con la emisión de 541.000 toneladas de residuos sólidos, de los cuales solo el 10% es reciclado y que de acuerdo con las declaraciones del Programa de Naciones Unidas para el medio ambiente, el problema aumentará un 25% para el año 2050. Lo que es peor, el material del que están hechos los tapabocas tarda alrededor de 400 años para que se deteriore.

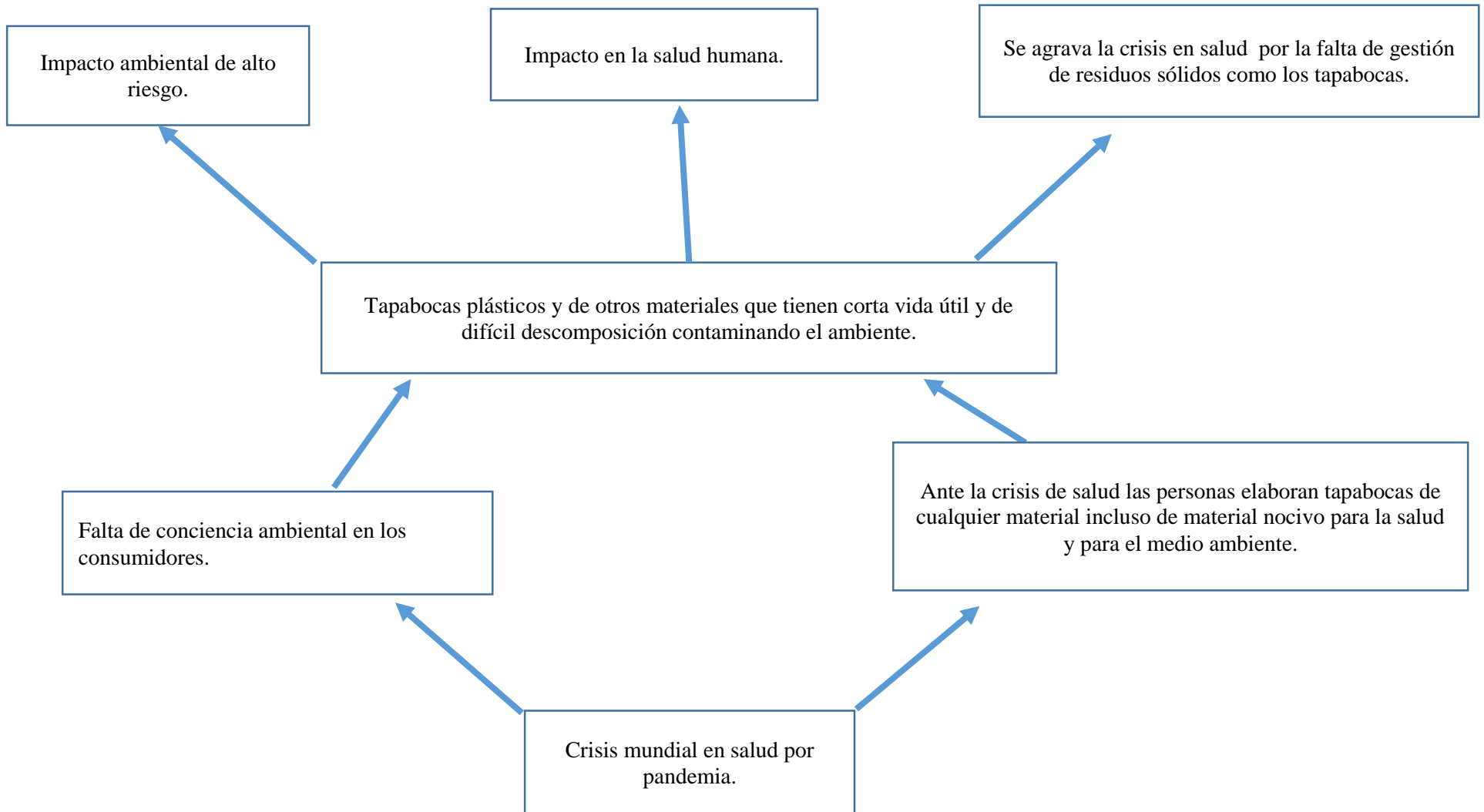
Coratierras (2020) indica que el impacto ambiental provocado por el desecho masivo de tapabocas ya empieza a verse en muchas partes del mundo. De acuerdo al estudio de la organización ambientalista Greenpeace, alrededor de 129.000 millones de tapaboca y 65.000 millones de guantes se desechan mensualmente, gran parte de estos residuos, al no gestionarse adecuadamente, son dirigidos a zonas donde no deberían estar y en algunos casos, son incinerados, liberando gran cantidad de sustancias tóxicas para el ambiente, en especial las fuentes hídricas.

Hernández (2020) señala que las soluciones para el problema de la contaminación masiva por tapabocas desechables, han surgido de la decisión de algunas empresas que han optado por elaborar tapabocas reutilizables con materiales que no representen riesgo

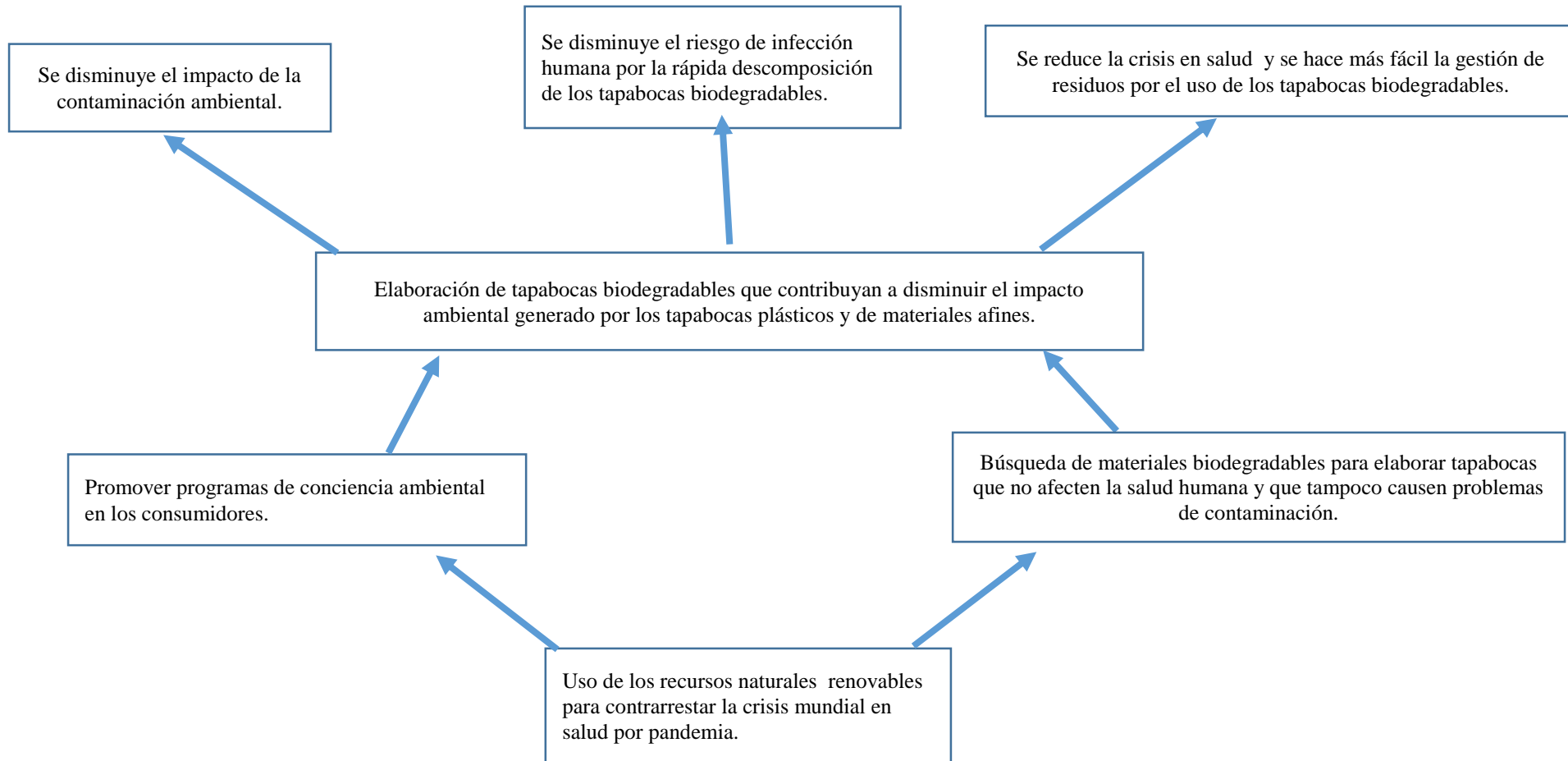
alguno para la salud como residuos de textiles así como fibras naturales derivadas de especies de plátanos como el abaca, provenientes de las Filipinas. Calonzo (2020) menciona que este último material biodegradable tiene un periodo de descomposición de 2 meses y pretende reemplazar al plástico usado en los tapabocas desechables, lo cual sería una buena opción incluso para la creación de un modelo de negocio con recursos naturales renovables.

El problema principal que afecta a la comunidad, clientes y entorno de nuestro interés es el de la contaminación provocada por la cantidad masiva de desechos plásticos usados como prevención ante la pandemia, estos materiales utilizados para los tapabocas son de corta duración y su descomposición puede durar años, además de que es un riesgo infeccioso, por lo tanto se hace necesario realizar unas mascarillas protectoras de material biodegradable que contribuya a mitigar el impacto ambiental provocado por los tapabocas tradicionales.

2.1 Árbol de problemas y Objetivos

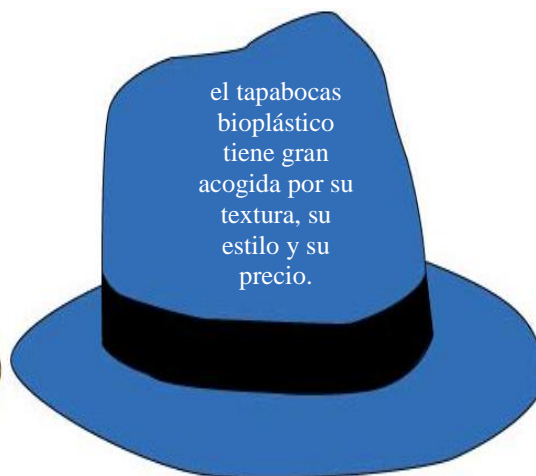
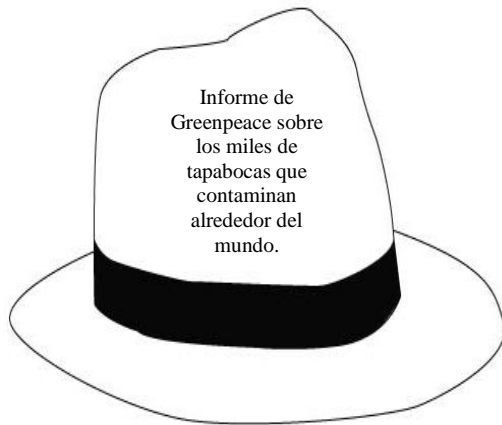


Pregunta problema: ¿Cuál es la alternativa para reducir el impacto ambiental generado por el material de los tapabocas utilizados?



3. Descripción de la Idea de Negocio.

Con el problema u oportunidad identificada se aplica la técnica de ideación vista en el encuentro (seis sombreros).



Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Contaminación por tapabocas de plástico	Contaminación por guantes de plástico	Contaminación por botellas de plástico
Conocimiento o experiencia	5	1	2
Asesoramiento de un experto si se requiere	5	1	1
Alcance técnico	5	1	1
Impacto	5	3	2
Que tanto llama la atención el desarrollo del problema	5	3	2
Total	25	9	8

Realice una autoevaluación de la idea de negocio con el siguiente cuadro:

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
- La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
- No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
- Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
- Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:					

Elaborado por: Jonathan Moreno R. / Coordinador del Servicio de Atención al Emprendedor

Veamos los puntajes obtenidos, siguiendo las siguientes instrucciones complete la tabla que sigue a continuación:

- Paso 1:

Coloque en la columna "A" el número total de afirmaciones que UD. haya contado.

- Paso 2:

Multiplique el resultado de la columna "A" por el valor de la columna "B" y el resultado anótelos en la columna "C".

- Paso 3:

Suma verticalmente los puntajes obtenidos en la columna "C" y coloque el resultado en el recuadro correspondiente al PUNTAJE TOTAL.

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:		x	1	=	
Total de afirmaciones valoradas en 2:		x	2	=	
Total de afirmaciones valoradas en 3:		x	3	=	
Total de afirmaciones valoradas en 4:		x	4	=	
Total de afirmaciones valoradas en 5:		x	5	=	
PUNTAJE TOTAL <input style="width: 50px;" type="text"/>					

Interpretación del Puntaje Total

De 20 a 15 pts. = Tiene UD. una idea de negocio que le interesa realmente. Continúe analizándola.

De 15 a 10 pts. = Aparentemente esta idea de negocio no resulta apropiada para UD. Sin embargo, evalúe sus atributos para una mejor decisión al respecto.

Menos de 10 pts. = Para usted, en estos momentos, no vale la pena esta idea. No hay disposición para desarrollarla.

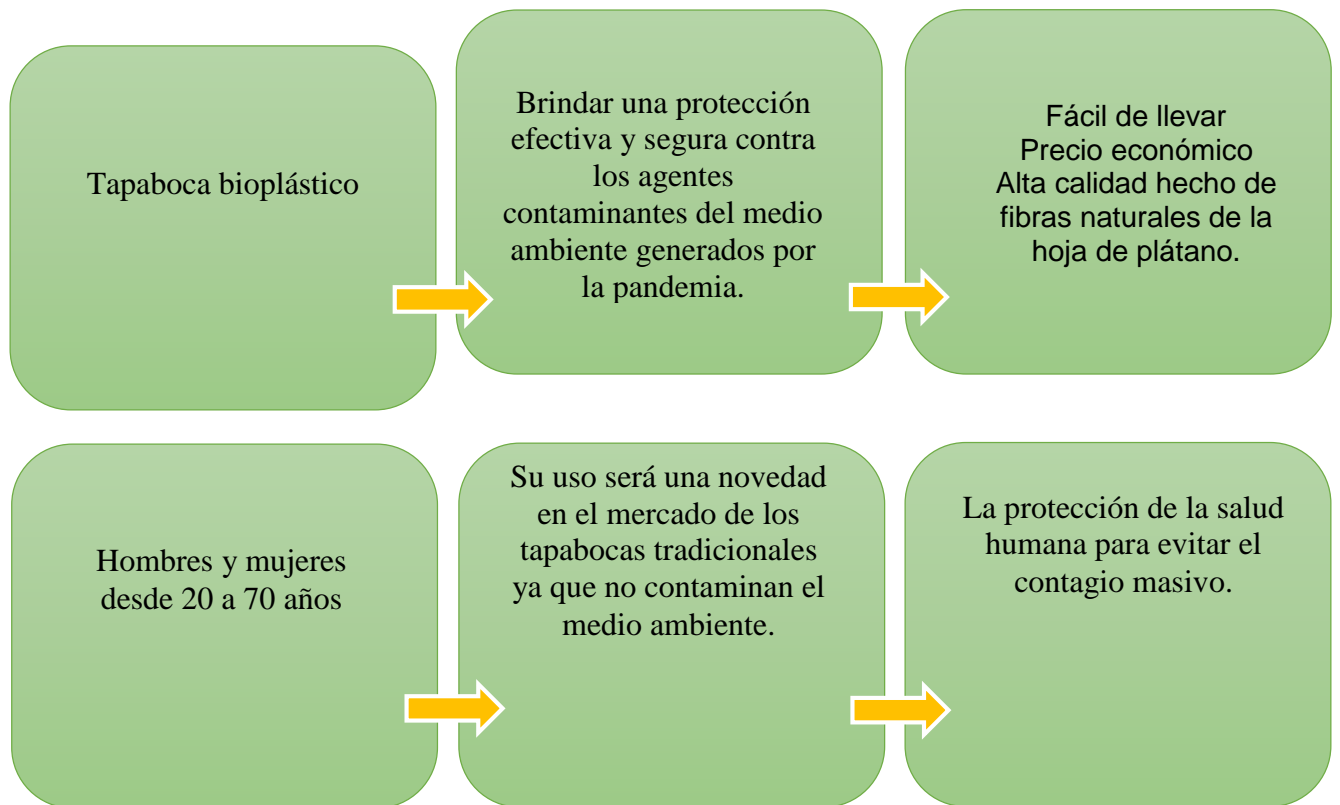
	A	B	C
Afirmaciones valoradas en 1		1	
Afirmaciones valoradas en 2		2	
Afirmaciones valoradas en 3		3	
Afirmaciones valoradas en 4	3	4	12
Afirmaciones valoradas en 5	1	5	5
		TOTAL	17

Tabla 1

¿Cuál es el producto o servicio? Un tapaboca Bioplástico

<i>¿Quién es el cliente potencial?</i>	Hombres y mujeres desde 24 a 40 años que vivan en la ciudad de Ibagué, amantes de lo sostenible, y conservación de medio ambiente.
<i>¿Cuál es la necesidad?</i>	Deseo de un producto sostenible y amigable con el ambiente, limpio y duradero, que sea agente de protección de la pandemia.
<i>¿Cómo funciona el producto o servicio?</i>	Se coloca sobre en cara, cubriendo boca y nariz.
<i>¿Por qué lo preferirían?</i>	Por su innovación, precio y calidad.

Gráfico 2



4. Innovación

Ante la aparición de la pandemia, se plantean 4 Alternativas a la idea de negocio de los tapabocas plásticos, que son:

La innovación del tapabocas primordial es hacer uso de la aromaterapia en ellos, olores que al cliente agraden, ya que se tiene por sabido que hay olores que juegan un papel importante con nuestro sentido del olfato.

La venta de contenidos digitales a través de redes sociales o plataformas online, implementada como economía colaborativa, mostrando los diferentes diseños y personalización de cada uno, sin dejar de lado la creatividad.

La venta del producto en un empaque que se pueda reciclar para que sea sostenible y donar recursos a niños discapacidad cognitiva.

La venta de servicios de animación digital y eventos musicales, que permitan interactuar con el cliente infantil.

Existen otras empresas que han desarrollado productos similares al de nuestra empresa D&M Care, desarrollando productos innovadores, brindando soluciones al mismo problema que queremos resolver.

ShoeX, una empresa de Vietnam, creó un tapabocas biodegradable con olor a café. El producto cuenta también con dos capas de protección que ayuda a evitar contacto con las

bacterias en un 99.99 %. Asimismo, ofrece protección contra los rayos UV y tiene una duración de 30 días.

La compañía HMCARE, ubicada en Suiza, ideó un cubre bocas quirúrgico a partir de un tejido transparente. Un 99% de los materiales del producto esta derivados de la biomasa vegetal. Esto significa que son orgánicos, biodegradables y compatibles con los procesos de reciclaje.

Un grupo de investigadores de la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo en México crearon un cubre bocas a base de flor de Jamaica. Esta mascarilla mostró ser eficaz al evitar que el 99.9% de las partículas de coronavirus lo traspasen y estén en contacto con los humanos. Está fabricado a partir de la Jamaica y la zeolita, un mineral microporoso, que tiene la capacidad de hidratarse y deshidratarse. Ambos materiales son de fácil acceso, por lo que abaratan los costos de su creación.

1. Es necesario para nosotros analizar las alternativas de nuestra idea de negocio para llegar a la siguiente conclusión.

Todas las cuatro alternativas son una buena opción, debido a que la estrategia de venta planteada (animaciones en 3D) nos va a dar la factibilidad llegar a los diferentes consumidores digitales. Todo esto logrado a través del factor innovador del producto, llamará su atención el olor impregnado, además el cliente podrá disponer de olores que mejoren su salud. Y la personalización del diseño podrá ser elegida o dibujada por mismo cliente.

2. Descripción de la idea más prometedora e innovadora de nuestro producto.

Variable	Descripción de la Innovación
Producto o Servicio	La idea más innovadora, sería hacer uso de la aromaterapia en ellos, olores que al cliente le brinden beneficios a su salud tales como: Almendras: reduce el dolor y en efecto ayuda a segregar serotonina, sintiendo el cuerpo alivio. Geranios: reduce los dolores menstruales, y reduce la ansiedad, la depresión y la angustia. Jazmín: el dulce olor reduce el estrés y disminuye las dificultades para dormir, mejora el estado de ánimo Lavanda: reduce el estrés, el dolor de cabeza y problemas musculares asociados con el estrés, el aceite ayuda a calmar la piel irritada y reduce las cicatrices. Rosas: nos ayuda a conciliar el sueño, a aliviar la depresión y nos da la sensación de bienestar. Canela: motiva a realizar labores en el día, tener un equilibrio emocional, reduce la fatiga y la ira.

	<p>Jengibre: mejora la circulación, previene mareos, calma síntomas de gripe y resfriado.</p> <p>Pimienta: ayuda a eliminar sustancias tóxicas de las vías respiratorias, reduce el picor de garganta y la mucosidad, disminuye la ansiedad para dejar de fumar.</p> <p>En cuanto al empaque del producto, sería entregado en un envase, cuyo modelo permita la concentración del olor y este no desagrade al cliente y su color captaría la atención.</p>
Mercadeo	<p>La comercialización del producto, estaría dispuesta en una aplicación desarrollada llamada (D&M Care) donde podrán interactuar de una manera musical; modo que aprenderían los protocolos de bioseguridad adecuada, y la distribución e información del producto en plataformas digitales como: Facebook e Instagram.</p>
Proceso	<p>El proceso de elaboración, sería de reto muy creativo, una vez teniendo los tapabocas confeccionados con las normas estrictas de bioseguridad, deseamos evocar épocas de recordatorio en las personas, una fecha específica, un momento, una palabra, una frase, pero sobre todo el aroma que desee impregnar en el producto.</p>

5. Fuerzas de la Industria

5.1 Contextualización de la Empresa

Nombre de la empresa: D&M Care´s

Actividad Económica: Diseño, Confección y Comercialización de Tapabocas con base textil del plátano.

Tamaño: Microempresa, 6 personas.

Lugar de Ubicación: Ibagué – Tolima

5.2 Análisis de la Demanda

Factor socioeconómico

La pandemia ha cambiado los patrones del comercio internacional, según los estudios de Pro Colombia se destacan las exportaciones de tapabocas y la carne bovina alrededor de 13 millones de dólares al año. Como ejemplos se tienen la empresa barranquillera Saber y Eterna que exporta para los mercados de la China, Corea, Estados Unidos, Jamaica, Guatemala, Ecuador, Canadá, Perú, El Salvador y Costa Rica. Y Droguerías la Rebaja, cuyas ventas se han incrementado en 124%, pasando de 119.000 unidades de ventas mensuales en el 2019 a

267.000 unidades en el 2020.

Factor Cultural

El factor determinante elemental en una persona, para la compra de productos es su cultura, esto debido a los valores, preferencias, y conductas básicas, adquiridas en la familia. No todas las personas adquirirían un producto por el gusto, llegarían a adquirirlo por una necesidad. Factor clave, en estos momentos la adquisición de un tapaboca es más por necesidad que por gusto debido al Covid19. Teniendo a bien el servicio prestado por muchos de fabricación de tapabocas, salen a relucir preferencias, por: tamaño, diseño, color y valor. Las personas con diferentes características culturales tienen distintas preferencias de productos y marcas.

Factor Social

Aunque no se pretenda saber, es necesario conocer que hay factores sociales que influyen en la compra de algún producto, tales como grupos de referencia, familia, amigos. Afectando en la elección de la marca. Ellos pueden dar referencias buenas o malas del producto una vez lo adquieran.

Factor Personal

Los factores personales influyen mucho en la compra de un producto, radicando la edad de la persona, la ocupación, la personalidad, los gustos, y otras características como el estilo de vida, factores esenciales para la innovación del producto a vender. A raíz de la pandemia mucha gente se ha reinventado al realizar diseños de tapabocas personalizados, y han desarrollado trabajo para muchos empleados.

Factor Psicológico

Hay factores psicológicos los cuales son determinantes en la compra de un consumidor, tales como la percepción, la motivación, el aprendizaje, las creencias y las actitudes.

Mediante la percepción las personas analizan la información externa para formar la decisión de compra, hay personas que lo hacen por un impulso de compra o meditadas, ello conlleva a la motivación de la persona, el aprendizaje hace referencia a cambios que produce las opiniones de compra del consumidor, hay personas que por una creencia religiosa suelen hacer caso omiso al uso a modo de prevención del tapabocas.

Factor Tecnológico

El sector textilero es ampliamente afectado por las tecnologías de la información y la comunicación, tales como el corte de telas a través de tecnología láser, la robótica en varios procesos de diseño y confección y las impresoras 3D y los materiales reciclados para nuevas telas de alta calidad

Factor Ecológico

El impacto ambiental de los productos textiles conlleva a que el consumidor exija prendas biodegradables, antibacterial, duraderas, flexibles, resistentes y ligeras y que se adapten a las condiciones del medio ambiente

Factor Legal

El instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos INVIMA, ha flexibilizado la producción y exportación de tapabocas, a través del Acta 2 del 11 de Marzo de 2020 en la cual se indica que las empresas fabrican importan y exportan tapabocas sin necesidad de solicitar un registro sanitario, aunque se exige el certificado de venta libre y el certificado de almacenamiento o acondicionamiento para dispositivos médicos y para la producción nacional se debe de contar con el certificado de condiciones técnico sanitarias expedido por el invima, además también determina que los tapabocas N95 serán usados en ambientes hospitalarios siempre y cuando cumplan con las condiciones requeridas del estándar de Instituto Nacional para la Seguridad y Salud Ocupacional, que garantiza que la filtración del aire a través de las mascarillas sea del 95%, además el uso de tapabocas ha sido declarado obligatorio por el Gobierno Nacional tanto en los sistemas de transporte público, zonas de tránsito público y grupos de riesgo.

Microentorno:

Poder de negociación de los clientes:

La sociedad colombiana por el miedo a la enfermedad del COVID 19, está demandando este tipo de productos constantemente como si fuera un producto más de la canasta familiar, incluso llegando a comprar provisiones de este producto y otros relacionados con la prevención del Corona Virus ante una eventual cuarentena.

Barreras de entrada:

La situación socioeconómica generada por la pandemia, ha provocado que las grandes empresas del sector textilero modifiquen sus líneas de producción tradicionales para estar enfocadas exclusivamente en la fabricación de tapabocas.

Rivalidad entre las empresas:

Como ejemplos tenemos al Grupo Éxito, que generan alrededor de 8000 empleos dedicados a la elaboración de tapabocas, la empresa de Artunduaga, ubicada en Ibagué, la empresa Fabricato, ubicada en Bello, Antioquia, dedicada a la producción de tapabocas para el área médica, Manufacturas Reymon S.A ubicada en el barrios Ricaurte, en Bogotá y su producción mensual es de 10.000 tapabocas, para indumentaria hospitalaria, la empresa Moda Avanzada ubicada en Medellín, dedicada a la producción de tapabocas elaborados de textiles quirúrgicos, ubicada en Medellín, dedicada a la producción de tapabocas elaborados de textiles quirúrgicos,

la empresa Spataro Napoli, ubicada en Cali, dedicada a la producción de tapabocas N95 y kits para personal médico y las empresas de Bossi, Vélez y Safetti ubicadas en Antioquia.

Productos sustitutos:

La máscara táctica antimicrobiana, que está hecha de un tipo de poliuretano que es usada por la Industria Aeroespacial de los Estados Unidos y es 100% reciclable, y tiene la certificación de la FDA (Food and Drug Administration) además el filtro tiene dos mallas de cobre en un 99.99%, que neutraliza los virus en un tiempo entre 5 y 40 minutos.

Perfil del Consumidor

La llegada de la pandemia ha modificado el comportamiento del consumidor en Latinoamérica, especialmente en el comercio electrónico, ya que la mayoría de las búsquedas en internet están relacionadas con el cuidado de la salud, siendo el mayor resultado los tapabocas (10 millones), alcohol antiséptico (8,5 millones), antibacterial (3,5 millones) y termómetros (1 millón). Además el concepto de conservación del medio ambiente ha dado lugar a 4 nuevos perfiles del consumidor con respecto a los productos ECO y BIO, que son el Consumidor Healthy, que compra los productos por el cuidado de su salud, el Consumidor Eco Autentico que los compra con la conciencia de que ayuda a la conservación del medio ambiente, el consumidor Trendy que compra los productos ECO y BIO por tendencia y no por conciencia y el consumidor Sibaris que compra los productos ECO y BIO relacionados con el sector gastronómico.

5.3 Análisis de la Oferta.

Las principales empresas que están respondiendo a la demanda de tapabocas son:

Grupo éxito, que produce semanalmente 2 millones de unidades por los talleres ubicados en Ibagué, Manizales, Cali, Medellín y otras ciudades

Crystal S.A. que comercializa tapabocas hechos con la tecnología de la ropa interior, para crear un producto flexible y espacioso, que a la vez permita mayor sensación e frescura y con acabado antilíquido y antibacterial

Maaji, una compañía de Antioquia que pasó de fabricar ropa de baño a tapabocas con todas las condiciones de bioseguridad.

MIGUEL CABALLERO LTDA. Que fabrica ropa de protección personal y que diversificó su portafolio de productos hacia la producción de tapabocas para personal médico

ASMODEL Y HOGAR Y TELAS ubicadas en los departamentos de Antioquia, Valle del Cauca, Caldas y Tolima. Dedicadas a la producción de tapabocas en serie y otros tipos de mascarillas faciales.

CAROLINA HERRERA que dedico una parte de su producción a los tapabocas.

GRUPO PHOENIX. Esta multinacional colombiana – con plantas en nuestro país, EE. UU, Argentina, México, Uruguay y Venezuela – ha diseñado una línea producción de tapabocas plásticos para el personal médico, que además son reciclables.

COLOR SIETE. Dedicada a la producción y comercialización nacional e internacional de prendas de vestir y accesorios, y ahora produce también tapabocas que distribuye a través de los canales de comercio electrónico.

FÁBRICA DE BRASSIERES HABY. Esta empresa de ropa interior de Medellín que también diversifico su línea de confecciones con tres modelos de tapabocas reutilizables, que comercializa en paquetes de 20 unidades.

La mayoría de las empresas usan estrategias de tapabocas hechos con materiales reciclables, biodegradables y que no afectan el medio ambiente, todos se enfocan al sector del personal médico, algunas empresas tienen el manejo de la tecnología y del comercio virtual mientras que otras están incursionando en ese aspecto, sus precios son altos de empresa de alto rango, en cambio el tapabocas que hacemos es de material de recursos naturales renovables y dirigido a todos los sectores especialmente la gente joven y que se interesa por el cuidado del medio ambiente, nuestro único sustituto hasta el momento son las mascarillas hechas de plástico reciclable, para que la empresa D&MCare's se mantenga con esta línea de tapabocas biodegradables buscare continuamente otros materiales como el café, la piña y otras variedades de frutas para seguir elaborando tapabocas biodegradables.

Nombre del competidor	Producto	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Saver	Tapabocas	Exportación	Barranquilla
Eterna	Tapabocas	Exportación	Barranquilla
Fabricato	Tapabocas	Área medica	Bello, Antioquia
Moda avanzada	Tapabocas	Área medica	Medellín
Spataro Napoli	Tapabocas	Producción tapabocas N95	Cali
Bossi, Vélez y Safetti	Tapabocas	Tapabocas de alta calidad	Antioquia
Grupo Éxito	Tapabocas	Tapabocas de alta calidad	Ibagué, Manizales, Cali, Medellín
Asmodel y	Tapabocas	Tapabocas de	Antioquia,

Hogar y Telas		alta calidad	Valle del Cauca, Caldas y Tolima
Carolina Herrera	Tapabocas	Tapabocas de alta calidad	Multinacional
Grupo Phoenix	Tapabocas	tapabocas plásticos	Multinacional EE.UU., Argentina, México, Uruguay y Venezuela
Color Siete	Tapabocas	Comercio electrónico	
Fábrica de brasieres Haby	Tapabocas	Tapabocas plásticos reutilizables	Medellín

5.4 Análisis de la Comercialización

El tipo de insumos que la competencia usa para la producción de tapabocas biodegradables son la fibra de piña, de banano, de plátano, de maíz y de fique, y las cascaras de berenjena, plásticos reciclados y algodón, y fibras de cáñamo, y residuos de semillas y plantas de café. El objetivo de la empresa es la producción de tapabocas biodegradables a base de fibra de plátano o banano.

5.5 Análisis de los proveedores

Nuestros proveedores de dicha materia prima están ubicados en los municipios de Líbano, Planadas, Cunday, y Armero Guayabal, siendo estos municipios los que concentran la mayor producción de cultivos de plátano en el departamento del Tolima, de acuerdo al Plan departamental de extensión agropecuario del Tolima emitido en el 2019.

Los canales de comercialización del producto en la ciudad de Ibagué y en los municipios cercanos serán las droguerías, graneros y supermercados pequeños.

Los proveedores del plátano para el desarrollo de los tapabocas en la ciudad de Ibagué Tolima están definido así:

Líbano, Asociación de Productores de Plátano- Aguacate Y Otros Del Líbano Tierra dentro Vereda La Florida Finca La Hacienda.

El principal plátano utilizado para ello es el Hartón, es fresco sin vástago, limpio y seco. Es distribuidor de un producto en perfectas condiciones libre de ataques de insectos

y enfermedades, libre de magulladuras, tiene humedad al tacto, una superficie lisa sin señales de deshidratación.

Color: Amarillo-verde.

6. Segmentación del Mercado

D&M Care´s es una empresa enfocada en la protección del medio ambiente, resaltando la sostenibilidad, y protegiendo la salud de tu familia, nuestro producto brinda bondades para ti:

1. Biodegradable
2. No afecta al medio ambiente
3. Absorbe y evapora la humedad, manteniendo cómodo y fresco al usuario
4. Tecnología antimicrobial, ya que inhibe el crecimiento y reproducción de bacterias nocivas para el organismo.
5. Es económico
6. Es reutilizable
7. No afecta la salud humana
8. Resistente al uso
9. Sostenible
10. Fabricado de recursos naturales renovables
11. Textura Suave
12. No irrita la piel
13. Es ergonómico, se adapta fácilmente al rostro de cualquier persona
14. Resistente a la penetración de gérmenes
15. Nivel de filtración que garantiza el paso del aire.

Buyer Persona

 <p>Tana Catalina Valencia</p>	<p align="center">DESCRIBIR LOS MIEDOS, FRUSTRACIONES Y ANSIEDADES.</p> <p>Constantemente me traslado de un lugar a otro por mi trabajo, los fines de semana realizo excursiones a jardines botánicos.</p> <p>Mí ansiedad es la empatía desarrollada con el medio ambiente, soy fiel defensora de la energía sostenible, ecologista.</p>	<p align="center">DESEA, NECESITA, ANHELA Y SUEÑA.</p> <p>Por la empatía que tengo con el medio ambiente, anhelo ser una menos que contamine, por ello mi medio de transporte favorito es la bicicleta, pero junto a mi familia nos transportamos en un auto que trabaja con energía solar. Pero al hacer viajes largos hago uso del transporte público.</p>
<p align="center">DEMOGRAFICOS Y GEOGRÁFICOS.</p> <p>29 años, he estudiado Comunicación Social y Periodismo en la universidad de la CUN, hace 5 años trabajo con una ONG, tengo un emprendimiento titulado “planta un árbol, cultiva una vida”.</p> <p>Vivo con mi pareja. Tengo dos hijas.</p> <p>Alergias, sinusitis, afecciones en el sistema respiratorio.</p>	<p align="center">QUÉ ESTÁN TRATANDO DE HACER, Y PORQUÉ ES IMPORTANTE PARA ELLOS.</p> <p>La ONG para la que trabajo, me ha otorgado un premio por el proyecto “planta un árbol, cultiva una vida”.</p> <p>Debido al covid19 busco la protección de mi familia, y pienso que los agentes contaminantes del medio no cubren mi salud ni la de mi familia. Opto por hacer uso de productos sostenibles ya que la contaminación es con demasía.</p>	<p align="center">¿COMO ALCANZAR ESAS METAS HOY?, ¿HAY ALGUNA BARRERA EN SU CAMINO?</p> <p>En mi caso existen barreras para alcanzar mis metas, el contagio en estos tiempos es extremo y una espera el buen desempeño en el trabajo. El miedo a no gozar de la salud necesaria para suplir las necesidades de mi familia.</p>

<p>Frase que mejor describe sus Experiencias</p>	<p>Considero que la sostenibilidad y la ecología generan valor y desarrollo a la economía, son el futuro para el mejoramiento del medio ambiente.</p>
<p>¿Existe otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>Mi día es un poco agotador, mis ocupaciones son bastantes pesadas. Me enfoco mucho en el trabajo, mi éxito depende de mí disciplina.</p>

CLIENTE

La empresa D&M Care, cuenta con clientes comprometidos con el cuidado del medioambiente, amantes de la sostenibilidad, empáticos en resolver los problemas presentados por la propagación del covid19, y disminuir el impacto ambiental causado por los plásticos y tapabocas desechables.

En nuestro cliente ideal se forman valores aptos para disminuir estos problemas que aquejan a muchos en el mundo, valores tales como:

- Amor
- Conciencia ambiental
- Sensibilidad
- Respeto
- Empatía
- Responsabilidad
- Protector

Nuestro cliente ideal tiene algo maravilloso, se relaciona con personal consiente de los problemas que aquejan al mundo entero, el hecho de que sus prioridades sea la preservación del medio.

En congruencia con nuestro cliente ideal, una de las necesidades primordiales en este tiempo de pandemia (covid19) es usar un producto sostenible que proteja a su familia y ayude a la preservación del medio ambiente.

Las bondades descritas por D&M Care de nuestro producto, no afecta al medio ambiente, es fabricado de recursos naturales renovables, estas características se encuentran en el cliente ideal ya que es responsable, por otro lado el producto es resistente al uso y a la penetración de gérmenes lo que se relaciona con la tolerancia del cliente a determinados ambientes.

La población a la cual se dirige el emprendimiento de tapabocas biodegradables a base de cascara de plátano es la población de Ibagué de 21 a 65 años, con tendencia al consumo de productos amigables y sostenible con el medio ambiente y que necesitan en este tiempo de pandemia producto (tapaboca) en material biodegradable, 100% sostenible, que además cuide su salud de manera eficaz y segura.

MERCADO

Con la llegada del Covid19 se incrementó la demanda de tapabocas en Colombia, e Ibagué no fue la excepción de llegar a faltar el medio de protección y la falta de adquirir con demasía este producto. A raíz de ello, es mucha la gente que ha emprendido en el desarrollo en cantidad de tapabocas, con muchos diseños, tamaños y colores. Brindando a la gente mucha variedad en cuanto a sus gustos se refiere.

En todo el país muchas empresas han optado por ofrecerlos en redes sociales, páginas web y grupos de whatsApp; muestra de ello es la siguiente página.



velez.com.co es una empresa creadora de productos en cuero, nace en 1986 en Medellín con fabricación de cinturones, a través del tiempo lanzó nuevas líneas de productos complementado un amplio portafolio, para la fabricación de sus productos cuentan con tecnología de punta, produciendo pieles bajo procesos ecos amigables. Se han reinventado debido a la gran demanda de tapabocas, y han hecho maravillosos diseños.

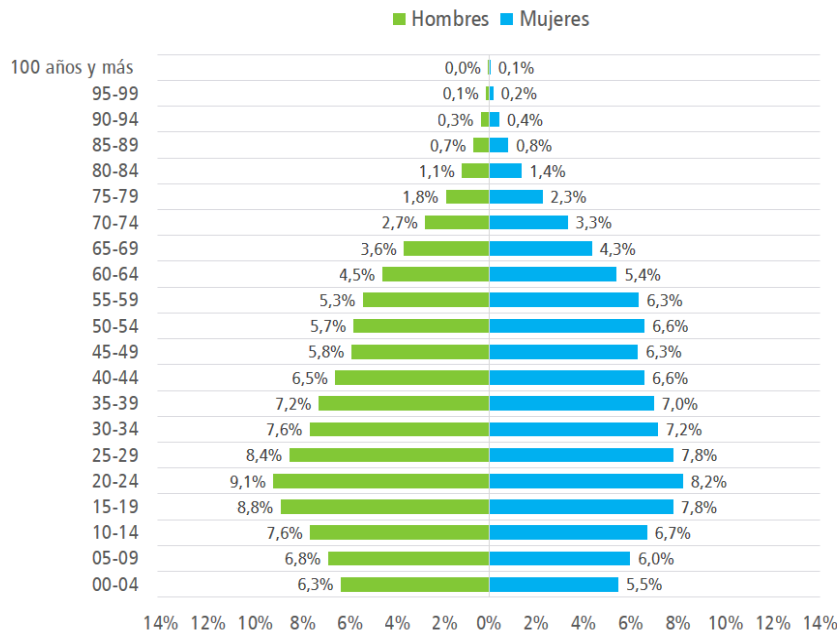
POBLACION TOTAL

De acuerdo con las cifras arrojadas por el Dane, los censados en la ciudad de Ibagué Tolima fueron 529.635 para el año 2018 y ha ido en aumento en un 2.16% para un total de 541.101 para el año 2020.

Teniendo en cuenta el censo, seria mucha la gente que podría adquirir nuestro producto en la ciudad, bien sea por sus gustos, por su calidad humana o sus valores ambientales. Es difícil determinar quiénes harían compra del producto, pero por su innovación habría una de las posibilidades de adquirir el producto. De modo que conscientemente estaríamos suprimiendo una necesidad a nuestro cliente potencial y no potencial.

Población total

Pirámide poblacional. Ibagué, 2020



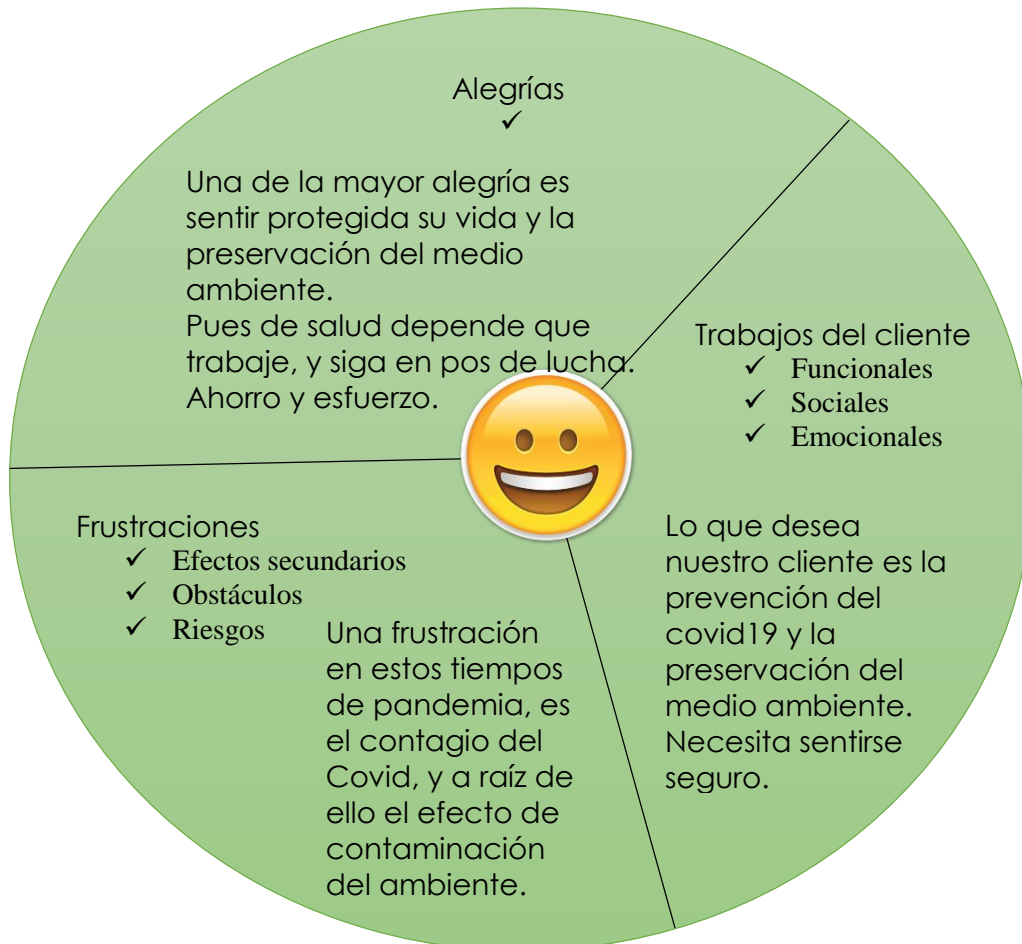
Hombres
258.275
47,7%

Mujeres
282.826
52,3%

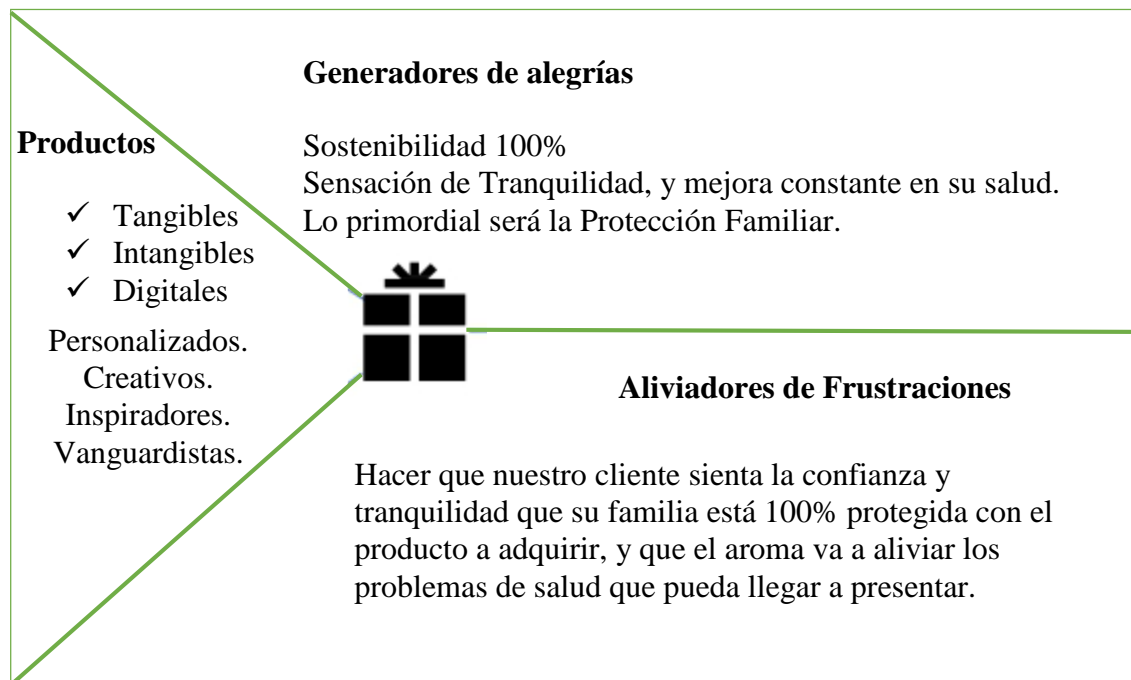
Fuente: DANE - Proyecciones de población con base en el Censo Nacional de Población y Vivienda 2018.
 Cálculos Ibagué Cómo Vamos.

7. Propuesta de Valor

Perfil del cliente

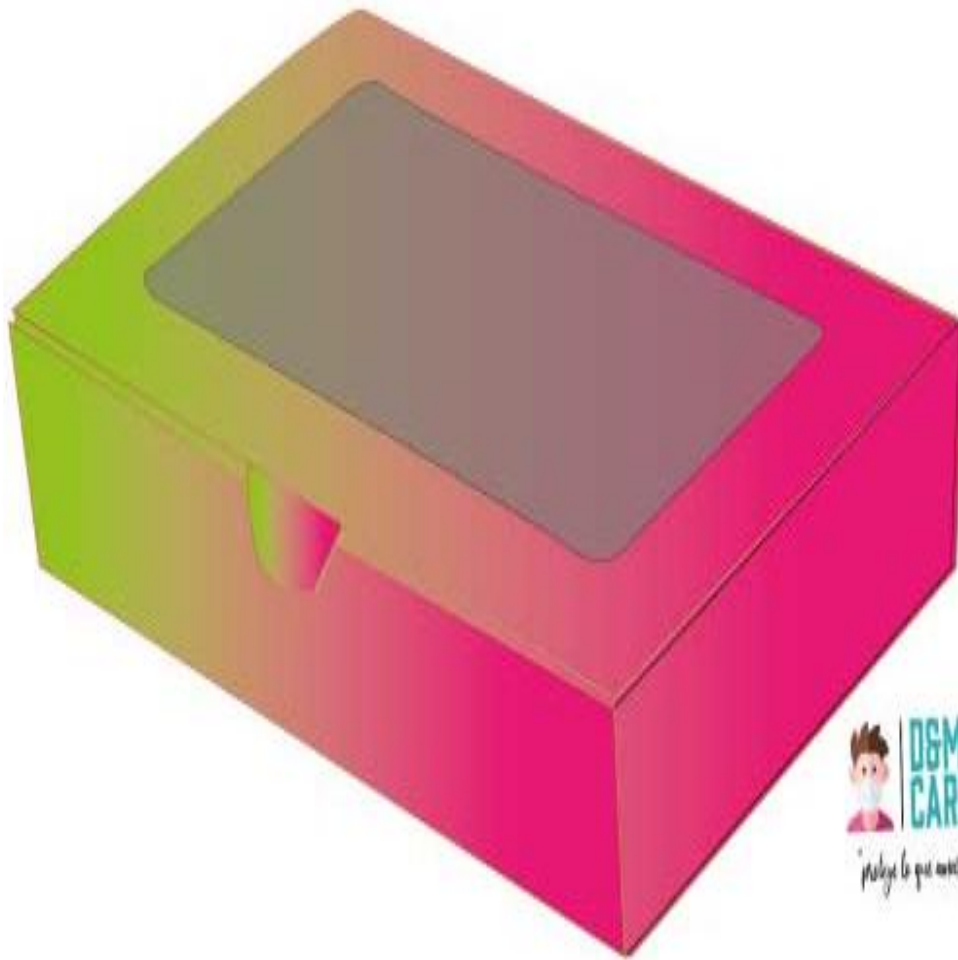


Mapa de Valor



Amar lo que amas, proteger lo de abrazas, y cuidar lo que sueñas es de inspiración para nosotros, siéntete libre, seguro y confiado. Nosotros hacemos parte de tu futuro.

8. Diseño del Producto



8.1 Ficha técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO	
Nombre del servicio/Producto	D&M Care (Tapabocas biodegradables)
Composición del producto (materias primas) / líneas de servicio o portafolio.	Textil desarrollado de la cascara del plátano. Material Industrial Para la confección : <ul style="list-style-type: none"> ✓ Maquina Plana Fileteadora ✓ Maquina Fileteadora Industrial Insumos: <ul style="list-style-type: none"> ✓ Hilos ✓ Agujas ✓ Pedrería: Canutillos, Mostacilla. Línea Virtual: Plataformas online, App D&MCare
Normas de Calidad.	La Norma ISO 14001, del sistema de gestión ambiental, consigue que las empresas puedan demostrar su responsabilidad con calidad para la protección del medio ambiente y una Gestión sostenible.
Presentaciones Comerciales/combos, paquetes	Los paquetes especiales están distribuidos en combos para toda la familia. Sorteos Virtuales a partir de la

especiales.	tercera compra del producto.
Tipo de Empaque o embalaje, (Diseño, tamaño, material)/Canal de Información.	Caja reciclable.
Material de empaque/publicidad, brochure.	El empaque biodegradable y reutilizable, una cajita aromatizada, el cliente escoge el diseño. Info. App. Instagram, Facebook.
Condiciones de Conservación.	El producto es apto para todos los ambientes, y su conservación es de cuidado. Lavar, no usar alcohol, no arrojar a vertederos. Solo en puntos de basura autorizados.
Vida útil estimada/garantía.	30 días Garantía 3 meses.
Porción recomendada, servicios adicionales / recomendaciones por todo tipo de cliente.	Los productos serán entregados a la puerta del cliente. Contamos con servicio a Domicilio.
ELABORÓ REVISÓ APROBÓ	Mary Maldonado Narváez.

NORMATIVIDAD

- ✓ Ley 09 de 1979. Para dictar medidas sanitarias.
- ✓ Resolución 385 de marzo de 2020, Por la cual se declara la emergencia sanitaria por causa del coronavirus COVID-19 y se adoptan medidas para hacer frente al virus.
- ✓ Decreto 417 de marzo de 2020, Por el cual se declara un Estado de Emergencia Económica, Social y Ecológica en todo el territorio Nacional.
- ✓ Resolución 522 de marzo de 2020, Por la cual se establecen requisitos para la importación y fabricación en el territorio nacional de reactivos de diagnóstico in vitro, dispositivos médicos, equipos biomédicos y medicamentos, declarados vitales no disponibles, requeridos para la prevención, diagnóstico y tratamiento, seguimiento del Covid-19

Materiales para la Fabricación del Producto

En la fabricación de nuestro producto somos responsables con el material a utilizar, el diseño y la personalización del producto.

Para la elaboración del bioplástico, los estudiantes Ruth Castillo, Eliasury Escobar, Dianeth Fernández, Ramón Gutiérrez, Jonathan Morcillo, Neryana Núñez y Sandra Peñaloza. De Licenciatura en Ingeniería Industrial Centro Regional de Veraguas Universidad Tecnológica de Panamá. Lograron desarrollar el bioplástico, del cual tomamos como referencia para nuestro proyecto, y con ese textil desarrollamos el tapaboca.

Materiales para el desarrollo del Textil

Cáscaras de plátano	15kg
Naranja Agria	21
Parrillas	1

Termómetro	1
Estufa	1
Molino	1
Herramienta de Corte	1
Tamiz	1
Vinagre	1 tarrito
Glicerina	1 tarrito

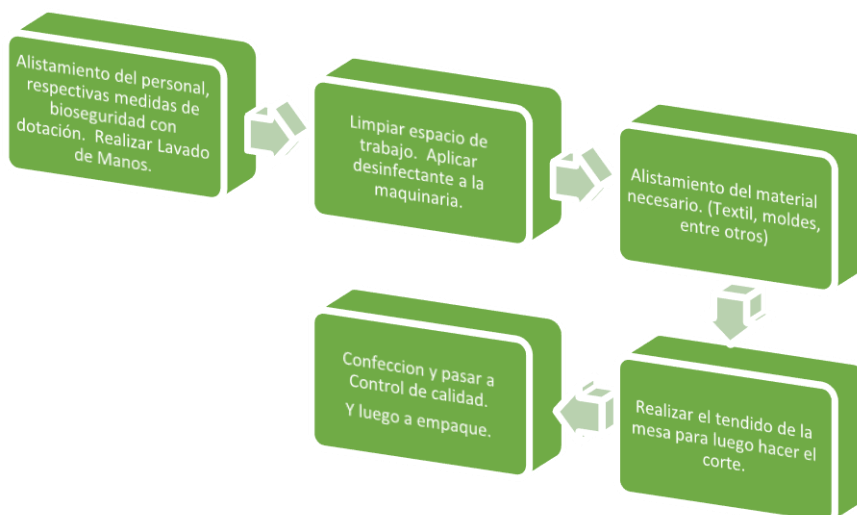
Material para el Almidón

Material	Cantidad
Almidón de la cáscara de plátano	10g
Agua de la red Pública	60ml
Vinagre	5ml
Glicerina	5ml

Maquinaria e Insumos

Maquina plana Industrial	1
Maquina fileteadora Industrial	1
Hilos	3
Cintas elásticas	1 rollo
Filtros	1
Metro	1
Tijeras	1

Diagrama de Bloques



9. Precio de Venta

COSTOS DE PRODUCCIÓN		
+	Costo unitario de materiales	\$10.500
+	Costo unitario de mano de obra	\$15.000
+	Costo unitario de CIF(costos indirectos de fabricación)	\$2.000
=	Costo total unitario	\$27.000

10. Prototipo

Características:

Para la elaboración del textil se toma como referencia la foto del proceso que hicieron los estudiantes.



Castillo Ruth, Escobar Eliasury, Fernández Dianeth, Gutiérrez Ramón, Morcillo Jonathan, Núñez Neryana y Peñaloza Sandra. 1 agosto, 2015. Bioplástico a base de la cascar del plátano, Licenciatura en Ingeniería Industrial Centro Regional de Veraguas Universidad Tecnológica de Panamá.

Fig. 1 Composición Fotográfica de las diferentes etapas y procesos en la elaboración del bioplástico.

- a. cáscaras de plátano
- b. raspado del endocarpio de la cáscara.
- c. Inmersión de las tiras en la solución antipardecimiento.
- d. Tiras de endocarpio dispuestas para el secado.
- e. Molienda de las tiras secas.
- f. Prueba de yodo para detectar presencia de almidones.
- g. Materiales para la elaboración de bioplástico.
- h. Disposición del bioplástico húmedo sobre una superficie.
- i. Bioplástico obtenido.

Luego de obtener este bioplástico, se procede a marcar los moldes del tapaboca en tres capas de tela, una de dos de tejido plano y en el bioplástico obtenido.

Unificamos los cortes y confeccionamos, y decoramos con pedrería u otros materiales deseados.



La interacción con el cliente se hará por medio de una aplicación que está en proceso de desarrollo, esta llevará como nombre el de la empresa, D&MCare, el cliente potencial podrá hacer uso visual de muchos diseños y podrá elegir el aroma deseado para impregnar en su tapaboca por medio de una aplicación.

11. Modelo Running Lean

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja competitiva	Segmento de clientes
Personas que no disponen de tiempo para la compra física, sino online. Deficiencias respiratorias, afecciones en su sistema respiratorio.	Seguridad en el producto. Producto impregnado de olores tranquilizantes para el cliente. Personalización del producto sostenible.	Servicio diferente, innovador confiable. Eficiencia desarrollada para el medio ambiente, sostenibilidad. Disminución gradual de enfermedades respiratorias.	Innovación y creatividad del producto sostenible.	Mujeres que luchan por la preservación del medio ambiente, y la necesidad de proteger a su familia. (18 a 55 años) Hombres que quieren un cambio y disminución del impacto ambiental.
	Métricas Clave Numero de clientes con gran interés. Las mujeres sostenibles con el medio ambiente.		Canales Aplicación D&MCare Redes sociales: Facebook Instagram	
Estructura de costos <ul style="list-style-type: none"> • Pago de local • Pago a Diseñadora • Pago de insumos. 		Fuentes de ingresos Venta de cada tapaboca Venta de Diseños Personalizados.		

12. Validación de ideas de Negocio

El objetivo:

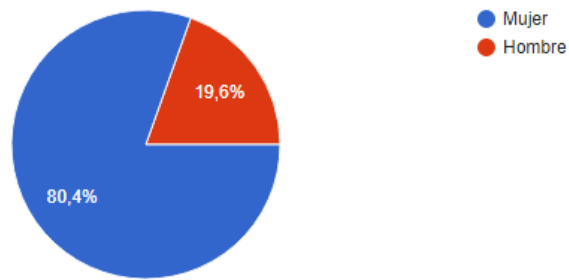
- Dar a conocer la idea del prototipo desarrollado, qué tanto alcance puede llegar a tener y la aceptación por parte de muchas personas.

Para el desarrollo y cumplimiento del objetivo, fue necesario aplicar un método de investigación cuantitativa, y desarrollamos una encuesta a 93 personas con el fin de conocer porcentajes de aceptación del producto.

ENCUESTA D&MCare

Genero

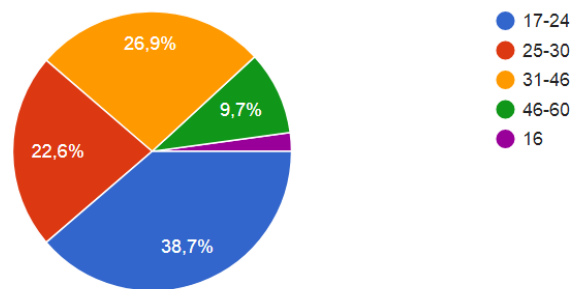
92 respuestas



Como primera opción de respuesta se especificó a que genero pertenecía, y como resultado se obtuvo; un 80,4% para 74 Mujeres y un 19,6% fueron 18 hombres.

Selecciona tu rango de edad.

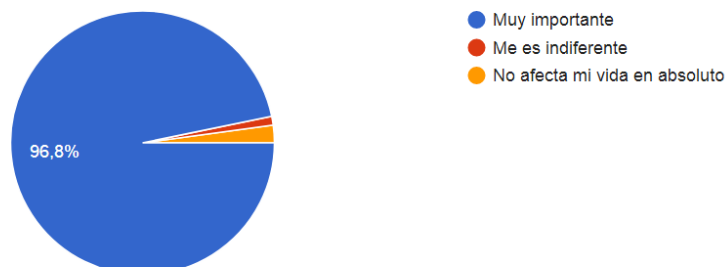
93 respuestas



Respecto a la edad, para generalizar el rango de edad de nuestro cliente potencial se puede identificar que existe el (21)22,6% de un rango de edad de 25 a 30, un (25) 26,9% en un rango de edad de 31 a 46, y un (9) 9,7% de un rango de edad de 46 a 60 años, y el resto de edad no pertenece a nuestro segmento de mercado. Lo que nos favorece tener presente estas edades, significando que podríamos vender con auge nuestro producto.

Debido al tema del covid19, se toman medidas preventivas para evitar la propagación en demasía de dicho virus. ¿Qué tan importante es para ti el cuidado de tus seres queridos y tu vida?

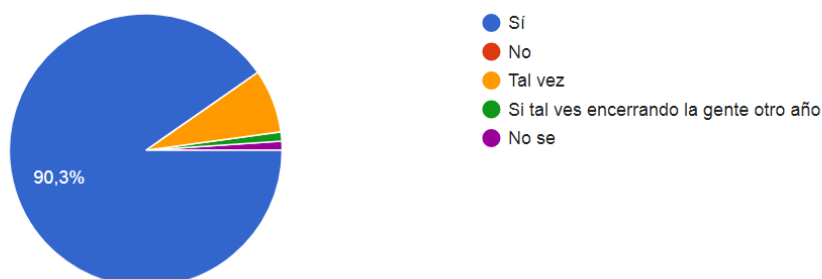
93 respuestas



El saber qué tan importante era para muchos el cuidado de los seres queridos, fue esencial en el desarrollo de la encuesta, conocer esto fue prioridad. Y el resultado fue, (90)96,8% (muy importante), (1)1,1% (le es indiferente), y el (2)2,2% (no les afecta en absoluto).

Uno de los mayores problemas en estos tiempos es la contaminación ambiental, el caso del Covid-19 ha generado el uso masivo de tapabocas; para cubrir una gran demanda y ha desencadenado una crisis mundial debido al arrojado de estos productos en el suelo. ¿estarías dispuesto a aportar tu granito de arena para la conservación del medio ambiente?

93 respuestas

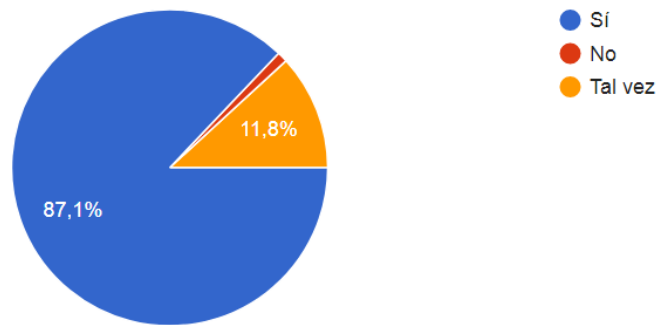


Investigamos que tan dispuestos estaban los usuarios a aportar un granito de arena, o si había disponibilidad para conservar el medio ambiente, a lo cual respondieron:

Si, un 90,3% (84 personas), Tal vez, un 7,5% (7 personas), No sabe, 1,1% (1 persona).

Es de carácter innovador generar tapabocas biodegradables. factor primario para el desarrollo (el textil hecho de la cascara del plátano) aportará al cuidado en el medio ambiente. ¿te parece innovadora la idea de un tapaboca hecho con este material? ¿Lo usarías?

93 respuestas



A los encuestados se les planteó si era innovador el producto y si lo usarían, hubo 93 respuestas, las cuales dieron así: Sí, 87,1% (81 personas), No, 1,1% (1 persona), Tal vez, 11,8% (11 personas).

¿Has oído hablar de la Aromaterapia?

93 respuestas



Deseábamos saber si había personas que habían oído hablar de la aromaterapia, a lo que respondieron:

Sí, 59,1% (55 personas), No, 24,7% (23 personas), Tal vez, 14%, (13 personas), No sabe, 1,1% (1 persona).

Debido al incremento de tapabocas no amigables con el medio ambiente, se presenta la oportunidad de desarrollar el bioplástico de la cascara del plátano, y con ello otro factor innovador. Aplicar aromaterapia en ellos, aceites esenciales. ¿ qué te parece éste valor agregado?

93 respuestas

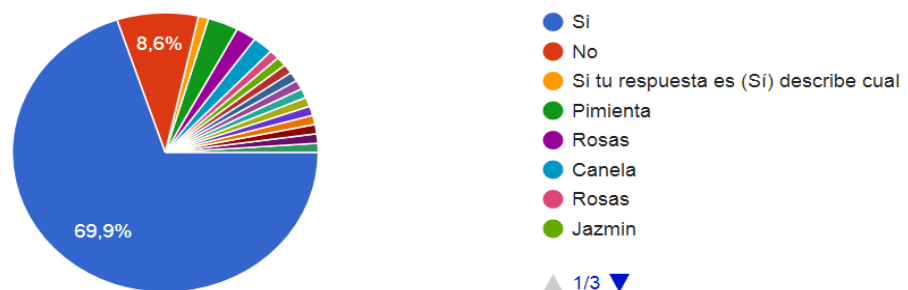


La idea de agregar el aromaterapia a los tapabocas desarrollados como factor innovador con aceites esenciales, nos permitió saber si había gente que les agradaba la idea, y el resultado fue:

Excelente, 89,2% (83 personas). Regular, 6,5% (6 personas). Mala, 2,2% (Personas). No sabe, 1,1% (1 persona).

En la aromaterapia existen olores tales como: Rosas: nos ayuda a conciliar el sueño, a aliviar la depresión y nos da la sensación de bienestar. Canela: motiva a realizar labores en el día, tener un equilibrio emocional, reduce la fatiga y la ira. Jengibre: mejora la circulación, previene mareos, calma síntomas de gripe y resfriado. Pimienta: ayuda a eliminar sustancias tóxicas de las vías respiratorias, reduce el picor de garganta y la mucosidad, disminuye la ansiedad para dejar de fumar. Jazmín: el dulce olor reduce el estrés y disminuye las dificultades para dormir, mejora el estado de ánimo. ¿Compraría este producto con alguno de los aromas mencionado?

93 respuestas

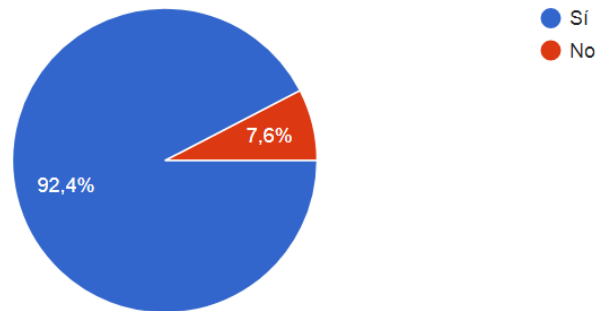


Queríamos saber si la gente compraría éste producto y qué aroma comprarían y el resultado fue:

Sí, 69,9% (65 Personas), No, 8,6% (8 Personas), Pimienta 3,2%, Rosas, 3,3%, Canela 2,2%, Jazmín 1,1%, Jengibre, 1,1%, Canela y jazmín 1,1%.

La empresa D&M Care, cuenta con clientes comprometidos con el cuidado del medioambiente, amantes de la sostenibilidad, empáticos en resolver los problemas presentados por la propagación del covid19, y disminuir el impacto ambiental causado por los plásticos y tapabocas desechables. ¿Consideras que eres ese cliente comprometido por la preservación del medio en que vives?

92 respuestas



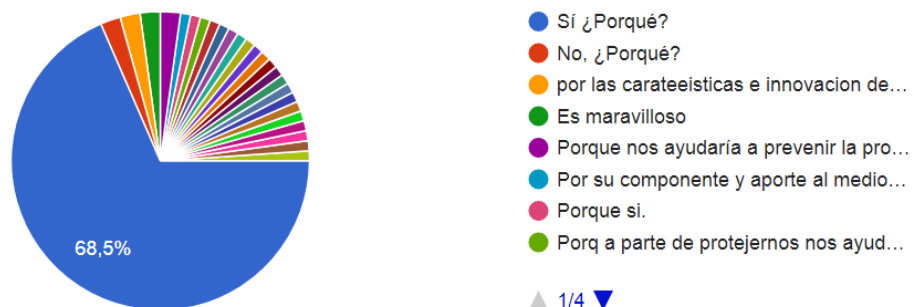
Necesitábamos saber que tanta gente había comprometida con el medio ambiente, a lo que un:

Sí, 92,4% (85 personas)

No 7,6% (7 personas)

Con la llegada del Covid19 se incrementó la demanda de tapabocas en Colombia, e Ibagué no fue la excepción de llegar a faltar el medio de protección y la falta de adquirir con demasia este producto. A raíz de ello, es mucha la gente que ha emprendido en el desarrollo en cantidad de tapabocas, con muchos diseños, tamaños y colores. Brindando a la gente mucha variedad en cuanto a sus gustos se refiere. De acuerdo al enunciado ¿Usarías nuestro producto y lo recomendarías?

92 respuestas



Se preguntó si estarían dispuestos a usar nuestro producto, y lo recomendarían, y el resultado fue:

Sí, 68,5% y un No, 2,2%

¿Nuestro logo es compatible con lo que planteamos? ¿Te llama la atención el nombre de la empresa? 93 respuestas

Si

Si

No

Pienso q debe tener mas relacion con lo innovador del producto y sus características . Creo q la imagen nos da la idea de un tapabocas convencional

Super recomendado

Sí, pero sería más llamativo si le agregaran algún estampado o algo referentes a los materiales que usarán al tapabocas.

Si totalmente compatible, con lo que ofrecen

Pues si

Si, si

Si es muy buena

Sii

Si es interesante

Si me llama la atención

Sí, tiene una frase que nos deja en nuestra mente el amor y la importancia. De uno mismo y las personas que están en nuestro corazón

Sí

Si, excelente

No lo sé

Si, es interesante

Síes compatible y me llama la atención

si

Maso

Si me llama la atencion

si, es acorde al objeto de la empresa a crear.

Muy llamativo

Si es innovadora, y curioso

Si me parece acorde

Si lo es. Él nombre de la empresa llama mucho la atención de las personas.

Si, muy innovador!

Si, es muy innovador

Claro que si, me parece muy condescendiente estas ideas tan geniales

Sí.

Si, si es compatible con lo planteado y me parece bonito

Siii

Si, aparte del logo, me llamó mucho la atención la frase "Protege lo que amas" ya que nos hace el llamado de a proteger a las cosas que en este momento estan en un critico riesgo: la humanidad y el medio ambiente; nos hace un llamado a despertar a la dura realidad que vivimos actualmente.

Si me parece bien terrible

No se

El logo esta muy bien diseñado para la Propuesta y me parece muy ingenioso.

Supongo que es interesante, pero no lo suficientemente compatible con la idea que plantean.

Si está muy bien

Si porque la moda esta el el diario vivir y ahora con tapabocas incluido

Interesante

Normal

Su señora claro está en inglés

Si ,está muy bonito

Si, es muy llamativo

Si - proteger lo que amas y cuidar el medio ambiente

Algo

Si demasiado

Si se siente que es una marca familiar, algo que fácilmente podemos reconocer y sentirnos cómodos.

13. Lecciones Aprendidas y recomendaciones

Al realizar este proyecto, fue gratificante para mí, poder conocer el paso a paso de cada ejercicio y actividad a desarrollar, plasmar una idea y llevarla a cabo fue un reto cumplir, desarrollar un producto a base textil de la cascara de plátano para satisfacer una necesidad e innovar en el ejercicio también fue maravilloso. Los efectos de pandemia nos llevaron a cubrir una necesidad, que daba oprobio a muchos ciudadanos.

14. Bibliografía y anexos

Aecoc. 2020. Los 4 perfiles del consumidor de productos ECO y BIO. Artículo en línea.

Disponible en: <https://www.aecoc.es/articulos/los-4-perfiles-del-consumidor-de-productos-eco-y-bio/>

- Becerra, L. 26 de Febrero de 2020. El Corona virus ha escalado la venta y producción de tapabocas y jabones a nivel nacional. Diario la Republica. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.larepublica.co/empresas/el-coronavirus-ha-escalado-la-venta-y-produccion-de-tapabocas-y-jabones-en-colombia-2969779>
- Calonzo, A. 28 de Julio de 2020. Tapabocas biodegradables reducen los desechos plásticos de la Pandemia. Perfil. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.rcnradio.com/estilo-de-vida/medio-ambiente/moda-con-proposito-social-buscan-reducir-contaminacion-por-uso-de>
- Cámara de Comercio de Bogotá. (2018). Industria Textil Colombiana 2018: telas inteligentes y tendencias ecológicas. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-dePrendas-de-Vestir/Noticias/2018/Febrero-2018/Industria-Textil-Colombiana-2018- telas-inteligentes-y-tendencias-ecologicas>
- caracol. 24 de Junio de 2020. Empresa de plasticos se transformo por el corona virus y ahora fabrica tapabocas de exportacion. Artículo en línea. Disponible en: <https://noticias.caracol.com/economia/empresa-de-plasticos-se-transformo-por-el-coronavirus-y-ahora-fabrica-tapabocas-de-exportacion>
- Carreño, L. 24 de Abril de 2020. Empresas textiles renacen con tapabocas y ropa de protección. El Espectador. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.elespectador.com/economia/empresas-textiles-renacen-con-tapabocas-y-ropa-de-proteccion-articulo-916432/>
- Centro Virtual de Negocios. (2019). Tecnología Industrial. Obtenido de <https://www.cvn.com.co/tecnologia-industrial/>
- Coratierras. 30 de Julio de 2020. La grave contaminación que sufre el planeta por los tapabocas. Artículo en línea. Disponible en: <https://coratierras.org/2020/07/30/la-grave-contaminacion-que-sufre-el-planeta-por-los-tapabocas/>
- Correa, S. (2020). El Colombiano. Obtenido de Textileros piden al Gobierno medidas para proteger empleos: <https://www.elcolombiano.com/negocios/gremio-textil-pide-algobierno-medidas-para-proteger-empleos-GM12694156>

- Cubillos, N. (2020). El Colombiano. Obtenido de Arturo Calle cierra sus puertas por coronavirus: <https://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/arturo-calle-cierrasus-puertas-por-coronavirus-hasta-nueva-orden-HA12653422>
- El Espectador. 16 de Marzo de 2020. Invima toma acciones ante escasez y desabastecimiento de tapabocas en el país. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.elespectador.com/coronavirus/invima-toma-acciones-ante-escasez-y-desabastecimiento-de-tapabocas-en-el-pais-articulo-909606/>
- El mundo. 6 de Mayo de 2020. Uso de la tecnología ha ayudado a superar la pandemia. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.elmundo.com/noticia/Usode-la-tecnologia-ha-ayudado-a-superar-la-pandemia/379760>
- El Pais. 13 de Marzo de 2020. Los negocios que vienen en alza por el corona virus en Colombia. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.elpais.com.co/economia/coronavirus-dispara-el-consumo-de-tapabocas-geles-y-otros-productos-en-cali.html>
- El Tiempo. 8 de Abril de 2020. Grupo Éxito y sus proveedores textiles fabrican millones de tapabocas. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/coronavirus-millones-de-tapabocas-son-confeccionado-por-grupo-exito-y-aliados-482370>
- Forbes staff. 3 de Abril de 2020. Antioquia usa tapabocas marca Bossi, Velez y Safetti. Artículo en línea. Disponible en: <https://forbes.co/2020/04/03/historias/antioquia-usa-tapabocas-marca-bosi-velez-y-safetti/>
- Garduño, M. 12 de Junio de 2020. Los tapabocas: una nueva forma de contaminación mundial. Forbes Staff. Artículo en línea. Disponible en: <https://forbes.co/2020/06/12/actualidad/los-tapabocas-una-nueva-forma-de-contaminacion-mundial/>
- Hernandez, I. 6 de Mayo de 2020. Moda con propósito social: buscan reducir contaminación por uso social de tapabocas. RCN. Artículo en línea. Disponible en: <https://www.rcnradio.com/estilo-de-vida/medio-ambiente/moda-con-proposito-social-buscan-reducir-contaminacion-por-uso-de>
- Hsb noticias. 5 de Octubre de 2020. Ingenieros colombianos crearon tapabocas para los mas vulnerables para el corona virus. Artículo en línea. Disponible en:

<https://hsbnoticias.com/noticias/ciencia/salud/ingenieros-colombianos-crearon-tapabocas-especial-para-los-m-634489>

- Lopez, D. 7 de Abril de 2020. Covid 19 y la era digital. Forbes. Articulo en linea. Disponible en: <https://forbes.co/2020/04/07/tecnologia/covid-19-y-la-era-digital/>
- Minagricultura.2020. Plan departamental de Extension agropecuario del Tolima. Documento en linea. Disponible en: <https://www.minagricultura.gov.co/ministerio/direcciones/Documents/PDEA%27s%20Aprobados/PDEA%20Tolima.pdf>
- Pino, L. 9 de Abril de 2020. Impacto social y económico de COVID 19 en Colombia para no economistas. Consultor salud. Articulo en linea. Disponible en: <https://consultorsalud.com/impacto-economico-y-social-de-covid19-en-colombia-para-no-economistas/>
- Posicionare. 2020. Estas son las empresas colombianas que vieron oportunidades en medio del corona virus. Articulo en linea. Disponible en: <https://posicionare.com/estas-son-las-empresas-colombianas-que-vieron-oportunidades-de-negocio-en-medio-del-coronavirus/>
- Procolombia, 7 de Julio de 2020. Demanda internacional de bienes en tiempos de COVID -19. Articulo en linea. Disponible en: <https://procolombia.co/noticias/covid-19/demanda-internacional-de-bienes-en-tiempos-de-covid-19>
- Quevedo, S. 3 de Junio de 2020. Producción de tapabocas, el nuevo infaltable del consumo. Revista Pym. Articulo en linea. Disponible en: <https://revistapym.com.co/mercadeo/tapabocas-el-nuevo-infaltable-del-consumo>
- Roa. N. 21 de Septiembre de 2020. Los cambios en el consumo y la mercadotecnia en tiempos de pandemia. Razon publica. Articulo en linea. Disponible en: <https://razonpublica.com/los-cambios-consumo-la-mercadotecnia-tiempos-pandemia/>
- Rodriguez, E. 14 de Abril de 2020. Colombia ante la COVID 19. Agenda publica. El Pais. Articulo en linea. Disponible en: <http://agendapublica.elpais.com/colombia-ante-la-covid-19/>
- <http://www.elnuevodia.com.co/nuevodia/especiales/generales/446383-ibaguerenos-emprenden-con-creativos-tapabocas-ante-la-llegada-del>
- <https://www.dane.gov.co/>
- <https://www.minsalud.gov.co/Ministerio/Institucional/Procesos%20y%20procedimientos/GMTG15.pdf>

- Castillo Ruth, Escobar Eliasury, Fernández Dianeth, Gutiérrez Ramón, Morcillo Jonathan, Núñez Neryana y Peñaloza Sandra. 1 agosto, 2015. Bioplástico a base de la cascar del plátano, Licenciatura en Ingeniería Industrial Centro Regional de Veraguas Universidad Tecnológica de Panamá.

-