

CREACION DE EMPRESA II

PROYECTO

(TEMA)

ECOBANG

MARCOS ANDRES GAMBOA PATERNINA

JESUS ALBERTO MARTINEZ SOTELO

CARMEN AMALIA OROZCO MORALES

ALEX EDUARDO ROMERO RAMIREZ

(INTEGRANTES)

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

ADMINISTRACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD

V

SEMESTRE

SINCELEJO-SUCRE

2020

AÑO

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	3
RESUMEN	3
PALABRAS CLAVES	3
OBJETIVOS	3
OBJETIVOS ESPECÍFICOS	3
1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	4
DESCRIPCIO DEL PRODUCTO ECO-BANG.....	4
• Calidad:.....	4
• Resistente:.....	4
• Estético:	5
1.2. ¿QUIEN ES NUETRO CLIENTE POTENCIAL?	5
1.3. ¿CÓMO?	5
1.4. ¿PORQUE LO PREFERIRAN?.....	5
2.1 ESTRUCTURE LA IDEA DE NEGOCIO Y DEFINA EL NEGOCIO ATRAVES DE UN LIENZO	6
2.0 ¿CUÁL ES SU MODELO DE VENTA POR INTERNET?	7
2.1¿CÓMO CAPTAR SUS CLIENTES SEGÚN EL MODELO DE VENTA POR INTERNET ESCOGIDO?.....	7
2.3¿CÓMO Y QUE ALTERNIVAS OFRECERÁ A LOS CLIENTES SEGÚN EL MODELO DE VENTAS POR INTERNET ESCOGIDOS?	8
2.4¿CÓMO CERRAR LA VENTA POR INTERNET Y CUÁLES PODRÍAN SER LOS MÉTODOS DE PAGO UTILIZADOS ACORDE AL MODELO?	8
3.0 ¿INOVACION SOSTENIBLE?.....	9
4.0¿ESTRATEGIAS DE OCEANO AZUL?.....	10
ANÁLISIS DE PORTER.....	11
PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES.....	11
PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES	11
AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS	11
AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES.....	12
RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES.....	12
MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA	12
ESTRATEGIA DE MARKETIN DIGITAL.....	13
EVIDENCIAS	14
ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL – CAMPAÑAS.....	15
ACTIVIDAD SEMANA 9.....	16

¿CUANTO NOS CUESTA CAPTAR UN CLIENTE?	17
ANEXO:1	31
BIBLIOGRAFIA	31

INTRODUCCION

La utilidad de las bolsas ecológicas está basada en la necesidad de reutilizar, reducir y reciclar el número de bolsas de polietileno que son desechadas a diario en grandes cantidades. Las bolsas de polietileno tardan unos IV siglos en degradarse completamente, lo que supone uno de los grandes factores contaminantes de nuestro planeta. Las bolsas de polietileno son las principales fuentes de contaminación de mares y océanos dañando la flora y fauna.

RESUMEN

En el siguiente informe trataremos de dar a conocer nuestra idea de negocio y hacer saber el por qué es viable para el mercado; la idea principal de esta bolsa ecológica es promover su uso para reducir la contaminación ambiental, gracias a que es de carácter reutilizable.

PALABRAS CLAVES

- ✓ Ambiente
- ✓ Ecología
- ✓ Reciclar
- ✓ Cuidar
- ✓ Innovación

OBJETIVOS

Desarrollar un plan de negocio con miras a determinar y evaluar la viabilidad de crear una empresa cuyo producto estrella sea un tipo de bolsa ecológica viable con el medio ambiente(ecobang), mediante el uso de materiales innovadores que ayuden a disminuir el impacto ambiental que actualmente causan las bolsas plásticas comunes sin aumentar los costos de producción.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Desarrollar un estudio de mercado con el fin de identificar el tamaño el mismo.

- Determinar los factores claves de éxito para la ejecución del modelo de negocio en el entorno del mercado.

1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nuestra idea de negocio es un mecanismo que conlleva a la realidad y utilidad de esos potenciales productos y servicios que sean factibles con el medio ambiente y que a su vez es un aporte al desarrollo tecnológico e innovador, permitiendo la personalización y presentación de cada producto, de acuerdo al logro que cada entidad quiere plasmar en su mercado, a través Ecobang. Nuestra presentación puede causar que el consumidor adquiera o no el producto, teniendo en cuenta que existen consumidores que compran por precio, pero otros escogen el producto con mejor presentación, sin importar el costo.

De esta forma lo que buscamos a través de nuestra organización “ECO-BANG”, es cubrir ciertas necesidades como:

1. Reutilización de los productos.
2. Concientización.
3. Impacto ambiental.
4. Reducción de costos generado por otras empresas.

DESCRIPCIO DEL PRODUCTO ECO-BANG

Nuestro producto son 100% naturales derivados de las materias orgánicas:

- **Calidad:** garantizamos la importancia que el cliente adquiera al producto, no con base al precio si no con base a la presentación.
- **Resistente:** el producto que manejamos, tiene un factor (resistencia); el cual va de la mano con los materiales de creación que se implementan, esto permite que al momento de distribución se les garantice su llegada en óptimas condiciones a sus consumidores y proveedores.

- Estético: La calidad de la etiqueta debe ser alta y que no se vea borrosa o se destiña. Los colores deben ser vivos y armónicos, que no se divorcien de la marca original.

1.2. ¿QUIEN ES NUESTRO CLIENTE POTENCIAL?

Nuestros clientes potenciales son todos aquellos que de una u otra manera tienen la necesidad de adquirir, el producto o servicio que ofrecemos a través de la marca “ECOBANG”; es decir, nuestro producto es presentado a todas

Inicialmente se buscará participación en los mercados locales, regionales, con un firme propósito de exportación del producto, se ofrecerán productos como las bolsas en tela y papel ecológicas en diferentes tamaños con logotipos personalizables echas en telas elaboradas en su totalidad con algodón virgen que la convierte en una fibra textil 100% natural y biodegradable para productos en diferentes formas y bolsas biodegradables para la recolección de basuras, también queremos aliarnos con las IPS para que utilicen nuestros productos.

1.3. ¿CÓMO?

Establecidos en la ciudad de Sincelejo, implementamos funciones creativas disolventes como sitios web, esto trae consigo el tráfico de personas hacia nuestro producto a trayendo de forma retórica la inversión de organizaciones por la forma de elaboración.

La implementación de esta idea de negocio con fin innovador trae consigo los procesos de elaboración del producto, el material de adquisición que se implementa para la fabricación de todos aquellos productos que mitiga el impacto de contaminación.

1.4. ¿PORQUE LO PREFERIRAN?

Con nuestros criterios de valor que desarrollamos en nuestra organización de manera ecológica, transmitimos una iniciativa segura mediante los productos que se deben adquirir, el éxito de nuestra empresa está basado en gran medida en aquella capacidad de proyectar elementos fundamentales hacia nuestros clientes como la confianza (seguridad y credibilidad), esto con el fin de saber la percepción de que estamos brindando un valor adicional.

La importancia de saber; proyectar esa confianza se traduce en el hecho de que el cliente, de manera natural, prefiere adquirir sus productos con alguien que realmente conozca sus necesidades y sepa cómo cubrirlas.

2.1 ESTRUCTURE LA IDEA DE NEGOCIO Y DEFINA EL NEGOCIO ATRAVES DE UN LIENZO

Segmento.

Está dirigido a aquellas organizaciones o empresas que tengan un estilo de vida de venta como: (supermercados, tiendas, restaurantes, almacenes de cadena) teniendo como base el gusto y la adquisición del producto para toda la población.

Cuál es la Propuesta de valor

Ecobang es una organización que va en pro a una eficiencia de ideas innovadoras que suministran los clientes, generándonos más calidad y compromiso de producción. Como dice nuestro lema "MAS QUE UNA OBLIGACION ES REINVENTAR"

Cuáles son los Recursos y Procesos Necesarios

se ofrecerán productos como las bolsas en tela y papel ecológicas en diferentes tamaños con logotipos personalizables echas en telas elaboradas en su totalidad con algodón virgen que la convierte en una fibra textil 100% natural y biodegradable para productos en diferentes formas y bolsas

Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor.

Ecobang está dirigida a cubrir la necesidad en cuanto a la conservación del medio ambiente, contando con 4 socios los cuales tienen una inversión del 20%, la cual nos ayudara a generar la cantidad necesario de productos.

Mecanismos de entrega

Los Mecanismos de entrega que maneja nuestra empresa Ecobang, es a través de la distribución indirecta con un canal corto, ya que solo tenemos un intermediario entre distribuidor y el consumidor final

Ganancias Esperadas

Nuestra empresa Ecobang acude a los; Aportes de socios, Concursos y premios y Socios capitalistas en función de generar utilidades en ideas de negocios

¿Cómo puede ser Sostenible?

Es sostenible mediante la preparación o la recuperación de residuos generando un crecimiento económico e innovador en el sector ambiental.

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?

Las relaciones entre nuestra empresa y el cliente van acordes desde una buena atención y servicio de calidad, siendo eficientes en todas nuestras actividades en respuesta a las necesidades de nuestros clientes buscando satisfacerlas, mediante los canales más accesibles a nuestro cliente.

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

Aquellas empresas o instituciones que van en pro de salvaguardar el ecosistema y que sean reciclables, con la finalidad de impactar positivamente el mundo empresarial.

2.0 ¿CUÁL ES SU MODELO DE VENTA POR INTERNET?

El modelo de venta que se amolda a nuestra idea de negocio "ecobang" por internet es el learning, es la creación de una página web en la cual vamos a promocionar y dar a conocer nuestros productos, hacia los diferentes usuarios que estén interesados en la Adquisición de nuestro producto, mediante un formulario de suscripción en el cual tendremos interacción con la información de cada persona interesada que ingrese a nuestro sitio web.

2.1 ¿CÓMO CAPTAR SUS CLIENTES SEGÚN EL MODELO DE VENTA POR INTERNET ESCOGIDO?

Ofreciendo los servicios en online con envío a domicilio, publicando el producto que genera ECOBAGN con finales directas al consumidor.

2.3; CÓMO Y QUE ALTERNIVAS OFRECERÁ A LOS CLIENTES SEGÚN EL MODELO DE VENTAS POR INTERNET ESCOGIDOS?

Las alternativas a través de modelo seleccionado de learning, nos encargamos de llevar de manera rápida y efectiva el tipo de producto deseado por el cliente con vista a la necesidad otorgada a través de la página web.

Unas de las diferentes alternativas que podemos implementar, es estableciendo conexiones con otras organizaciones de manera gradual de otras partes del país, creando así una relación entre producto y cliente.

2.4; CÓMO CERRAR LA VENTA POR INTERNET Y CUÁLES PODRÍAN SER LOS MÉTODOS DE PAGO UTILIZADOS ACORDE AL MODELO?

Para concluir la venta del producto debemos tener en cuenta unos aspectos o pasos a seguir que hacen parte de la finalización de una compra como:

- Escuchar el doble o más de lo que se habla; ser más atento a cuanto lo que el cliente requiere a su producto o servicio.
- Satisfacer las expectativas; nos referimos a la gran importancia que es generar satisfacción en nuestro cliente como un fundamento principal.
- Confianza, credibilidad, seguridad; es importante transmitir estos aspectos esenciales en nuestros clientes provocando en ellos seguridad y tranquilidad a la hora de adquirir nuestros productos.

3.0 ¿INOVACION SOSTENIBLE?

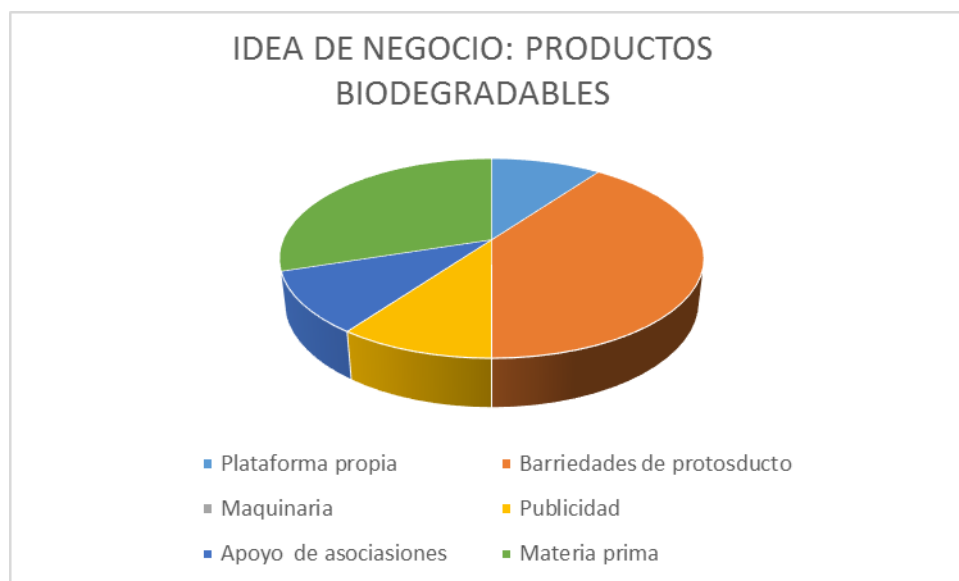
	AGUA	ENERGIA	MATERIAS PRIMAS	EMISIONES	RESIDUOS
Producto o servicio ¿el producto tiene un eco diseño?	Se utiliza el agua como mecanismo de procedimiento de nuestro producto, como un recurso generador en cubrimiento posible de la creación de rendimiento sostenibles	Si, ya que estos productos son elaborados con materia orgánica que ayuda con el ahorro energético. ¿como? Lo son los biopolímeros sintéticos. Máquinas de sellado térmico y empaquetamiento	Si reduce los insumos considerablemente por la reutilización de las materias orgánicas que se implementa en la elaboración de cada producto y las cuales son desechables, como el reciclaje. Utilizando la implementación de los químicos los cuales son Los polímeros se pueden definir como macromoléculas compuestas por una o varias unidades químicas que se repiten a lo largo de toda una cadena. Los mismos pueden ser sintéticos o naturales y su		Los residuos de reciclaje que podemos emplear o utilizar son: <ul style="list-style-type: none"> • Cartón. • Botellas plásticas. • Telas • Materia orgánica, entre otras.

VIGILADA MINEDUCACIÓN

			estructura puede ser lineal, ramificada, entrecruzada y reticulada.		
Marketing ¿realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?		Los medios de transporte que se utilizan para la distribución de nuestro producto son furgones de mediana tras portabilidad.	Los materiales que podemos utilizar en las actividades e marketing pueden ser el logo, promociones online y offline.		

4.0¿ESTRATEGIAS DE OCEANO AZUL?

	Plataforma propia	Barriedades de protosducto	Maquinaria	Publicidad	Apoyo de asociaciones	Materia prima
IDEA DE NEGOCIO: PRODUCTOS BIODEGRADABLES	1	4	0	1	1	3
COMPETENCIA 1: paperplast s.a	5	3	5	1	1	3
COMPETECIA 1: gigaplast	5	4	5	1	1	4
ESTRATEGIA	incremento	crear	reduccion	elimino	incremento	



ANÁLISIS DE PORTER

El principal objetivo de este análisis es buscar las oportunidades e identificar las amenazas para nuestra empresa ya ubicados en una industria y Así se determinar nuestra capacidad para obtener ganancias.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS CLIENTES

Con la facultad en los productos biodegradables que manejamos “ECO-BANG”, lo que logramos es la relación e integración con nuestros posibles clientes; en cuanto a la selección con base al producto que ellos quieren elegir dando le así una fuente de oferta de los productos que se asocian a su necesidad. Esto con el fin de acercarnos más al cliente, permitiéndole la fácil accesibilidad del producto a la hora de adquirirlo a través de eco-bang.

PODER DE NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES

En nuestro caso nuestros principales proveedores serian aquellas empresas que reciclan, abasteciéndonos de estos productos para restaurar y transformar, y así dándole a dichas empresas utilizad, oferta, oportunidad, marketing entre otras.

AMENAZA DE PRODUCTOS SUSTITUTOS

Con base a los servicios y productos que ofertamos por nuestra idea de negocio, uno de los principales productos sustitos son aquellos servicios ofrecidos a través de páginas en las redes sociales, los cuales son muy efectivos, pero esto a las personas no les genera tanta confiabilidad, por el trato de la información. Es por ello que ofreceremos mayor manejo de la información, dándole seguridad a la hora de brindar información a terceros.

AMENAZA DE PRODUCTOS ENTRANTES

Visionándonos a futuro tenemos que ponernos a la vanguardia de las entrantes tecnologías, para dar mayor practicidad, confiabilidad para generar nuevas formas de venta; y también ser eficientes en proceso de creación del producto utilizando así maquinas actualizadas, innovadas y sofisticadas, esto nos permitirá tener mayor eficiencia en la elaboración y proceso de nuestro producto y servicio.

RIVALIDAD ENTRE LOS COMPETIDORES

Actualmente en la competencia del mercado tiene una rivalidad potencial y como empresa sentimos el llamado de hacernos notar con una diferencia innovadora que transformando nuestros mercados busca garantizar la estabilidad competitiva en el mercado.

MATRIZ DE DESARROLLO DE MARCA

Nombre de la idea de negocio:

Productos biodegradables "ECO-

PASOS	OBJETIVOS	RESULTADO
DIAGNOSTICO DEL MERCADO	IDENTIFICACION DEL SECTOR IDENTIFICAR MARCA EN COMPETENCIA. SOLUCIONES PRINCIPALES Y ALTERNATIVAS TENDENCIA EN EL MERCADO	A. Es un sector que se encuentra en una mayor escala de desarrollo B. Greenpack s.a; bioplastique SAS. C. Rentable y acomodamos los productos a toda la población. D. La tendencia que maneja nuestro mercado se basa en el en packaging o empaquetamiento con diseño llamativo entre otras. E. El arquetipo de nuestra marca es el héroe porque lucha por un bien común y pretende mejorar al mundo.
REALIDAD PSICOLOGICA DE LA MARCA	PERCEPCION DE LA MARCA EN LA COMPETENCIA.	Son empresas que generan un estado de claridad y lucidez el cual les permite

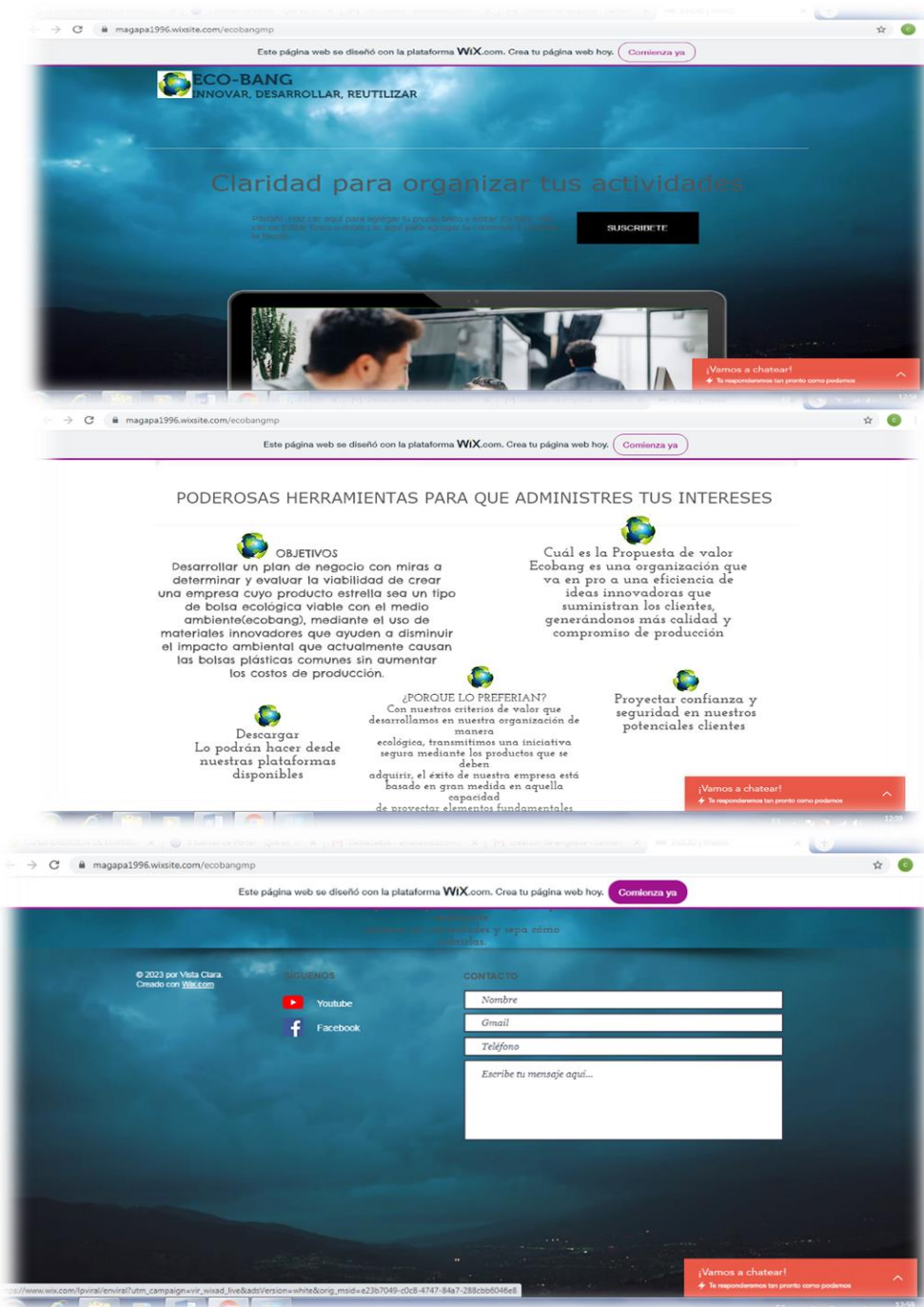
	IDENTIFICAR VARIABLES DEL NEURO-MARKETING.	un estado de mayor desempeño. *ECONOMIA, EMOSIONES, CULTURA.
POSICIONAMIENTO	IDENTIFICAR TOP OF MIND. IDENTIFICAR TOP OF HEART.	Se identificará a través del logotipo que proporciona nuestra marca y esta será reconocida por nuestro cliente y otros. Son emisiones de curiosidad al saber que proporciona y que expectativa genera.
REALIDAD MATERIAL DE LA MARCA	TRADUCIR NUESTRA PROPUESTA DE VALOR EN LA MARCA.	Se enfoca de manera sistemática en la necesidad que promueve el cliente en la utilización de producto, teniendo en cuenta la problemática para generar beneficios a nuestros clientes ; teniendo en si la claridad sobre lo que promueve la marca.
ESTRATEGIAS DE COMUNICACION	DESARROLLAR ACCIONES CONTINUAS PARA LA INTRODUCCION DE LA MARCA A TRAVES DE REDES SOCIALES.	Podemos introducir nuestra marca a las redes sociales a través de páginas, publicidad entre otras.

ESTRATEGIA DE MARKETIN DIGITAL

principalmente estructuramos lo que queremos diseñar a través del sitio web, caracterizando las diferentes funciones que tiene nuestra plataforma y a su vez la personalizamos de forma propia, facilitando la accesibilidad a los usuarios y que tenga interacción de manera digital con ECO-BANG, con la opción de suscripción a nuestra plataforma.

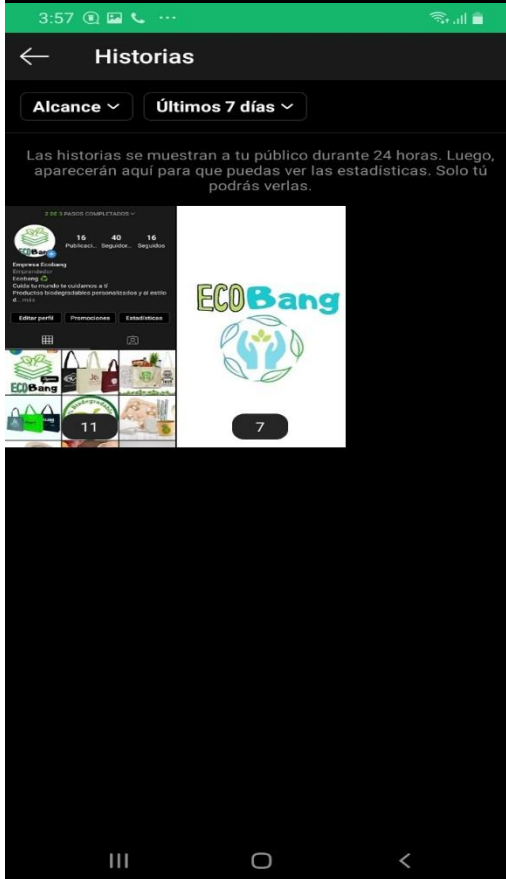
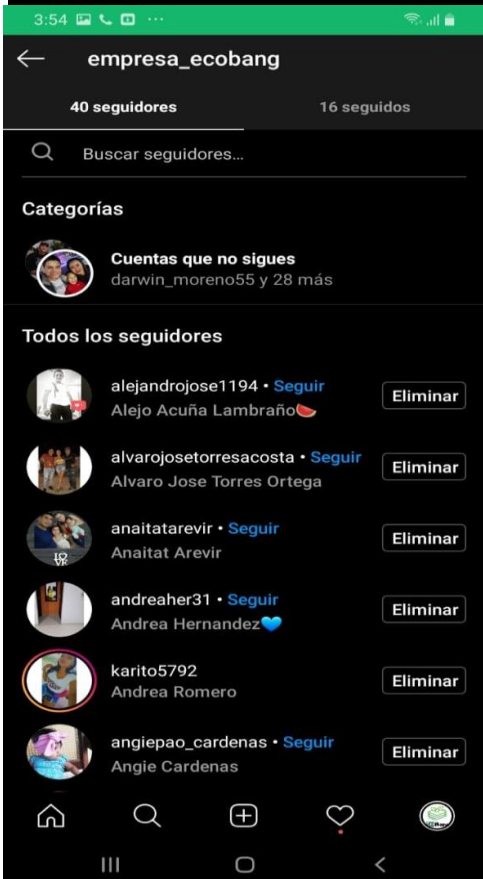
EVIDENCIAS

URL: <https://magapa1996.wixsite.com/ecobangmp>



ESTRATEGIAS DE MARKETING DIGITAL – CAMPAÑAS





VIGILADA MINEDUCACIÓN



¿CUANTO NOS CUESTA CAPTAR UN CLIENTE?

CAC = GASTO TOTAL EN CAPITAL / N* DE CLIENTES

GASTO TOTAL DEL CAPITAL \$ 50.000 / N DE CLIENTES 04 =

CAC = \$ 12.500 X PAQUETE DE BOL.

LTV = 12.500 X 12 MESES = \$ 150.000 X PAQUETES ANUALMENTE.

Tipo de archivo	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Requisitos Técnico
Infraestructura adecuada	Lote	1, lote	10 a 20 millones de pesos	Un habitáculo amplio, cómoda y con buena ventilación. De paredes grandes bien soportadas de color blancas.
Maquinaria y equipo	Contamos con computadoras, impresoras, telefonía, enrutadores, máquinas de procesamiento del cartón y un sistema operativo. Máquina plana. Máquina de corte.	4 computadoras. 4 impresoras. 3 teléfonos. 3 enrutadores. 5 máquinas de procesamiento. 3 sistema operativo. 1 Máquina plana 1 Máquina de corte	1.300.900 452.000 320.000 30.000 12.580.00 800.000 400.000 420.000	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Mantenimiento del equipo. ✓ Mantenimiento de las redes del software y de las aplicaciones.
Equipo de comunicación y computación	Teléfonos. Computadores.	3 teléfonos. 4 computadores.	320.000 1.300.900	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Memoria interna igual o superior a 8GB. ✓ Conectividad a internet. ✓ Computadores de mesa. ✓ Dispositivos on mínimo de 3GB de memoria RAM.
Muebles, encerados y otros	Muebles de sala de estar. Sillas de tipo escritorio. Televisor. Archivador.	1 mueble de sala. 4 sillas de escritorio. 2 televisores. 2 archivadores.	430.000 300.000 1.450.000 240.000	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Las papeleras que sean de un tamaño adecuado. ✓ Color gris y blanco. ✓ La papelería que sean productos de buena calidad amigable con el medio ambiente. ✓ Lápices punta fina. ✓ Ganchos para legajar que sean plásticos como lo dice la norma. ✓ Los utensilios de aseo que sean de buena calidad.

VIGILADA MINEDUCACIÓN

Otros(incluidos herramientas)	Utensilios de aseo (jabones, guantes, traperos, alcohol, jabón antibacterial, limpia pisos, papeles higiénicos. Etc.)	3 papeleras.	40.000	<ul style="list-style-type: none"> Las papeleras que sean de un tamaño adecuado. Color gris y blanco. La papelería que sean productos de buena calidad. Lápices punta fina. Ganchos para legajar que sean plásticos como lo dice la norma. Los utensilios de aseo que sean de buena calidad y con olores agradables.
	Papeleras.	4 de cada uno.	300.000	
	Papelería (lápices, sacapuntas, marcadores, liquidó paper, ganchos para legajar, resma de papel, carpetas. Etc.)	3 de cada uno.	420.000	
Gastos pre operativos	Nomina.	50 empleados.	867.803	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se utilizara los pagos mensuales o quincenales que las empresas o empleadores deben realizar a los trabajadores.
	Servicio de arriendo.	1 recibo.	400.000	
	Servicio de luz.	1 recibo.	200.000	
	Servicio de agua.	1 recibo.	12.000	

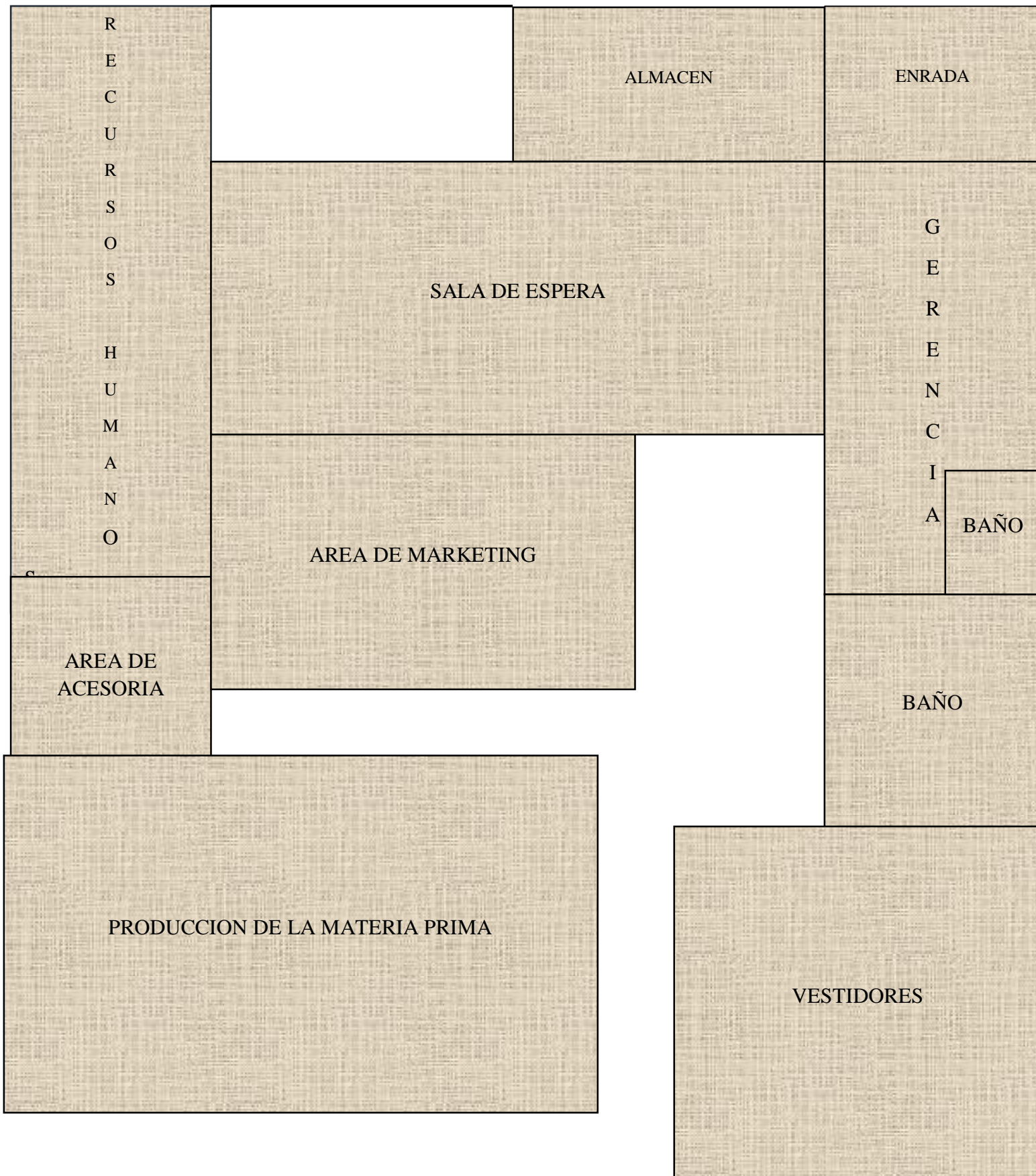
UBICACIÓN O LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

Ecobang está ubicada en la ciudad de Sincelejo, capital del Departamento de Sucre, centro subregional del sistema urbano del Caribe Colombiano, se encuentra ubicado al noreste del país a 9° 18" latitud norte, 75°. 23" latitud oeste del meridiano de Greenwich, tiene una extensión total de 28.504 hectáreas que representan el 2.67% del área total del departamento, de la cual el 92% corresponde a territorio rural, con una altura sobre el nivel del mar de 213 metros y limita al sur con el Municipio de Sampués y con el Departamento de Córdoba; por el oeste con los Municipios de Palmito y Tolú; por norte con los Municipios de Tolú y Tolú Viejo y por el este con los Municipios de Corozal y Morroa.

Nos tomamos esta sub- región del país colombiano con el fin de incentivar a las comunidades que habita este territorio para crearles una conducta y culturas más asertivas con el medio ambiente.

MICRO LOCALIZACION	MACRO LOCALIZACION
<ul style="list-style-type: none"> ✓ El punto de localización de la empresa ECOBANG es la CLL 38 Nª 5- 237 Troncal. ✓ Nuestro transporte se desempeñará en dos rutas; entrada laboral y salida laboral. ✓ Nuestro terreno tiene una medición de largo 135mt, ancho 60mt. ✓ Esta infraestructura tiene un costo avaluado aproximadamente de 60 a 100 millones. 	<p>Las variables que tuvimos en cuenta a la hora de desarrollar este proyecto, es con el fin de implementar una empresa con fines reciclables de reutilización y transformación de los residuos recolectados en la ciudad de Sincelejo-sucre, teniendo en cuenta la macro localización:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ TIPO DE LUGAR: A partir del estudio realizado; se llega a la conclusión de que la ciudad de Sincelejo no contaba con la participación de en empresa que ofreciera servicios de innovación y reutilización con base a la transformación de los desechos que generan las comunidades. ✓ MONTO DE INVERSION: Nuestro monto de inversión es de 250 millones, para el pago de alquiler y compra de equipos ✓ ESTADO DE VIAS DE ACCESO: la principal vía de acceso es la troncal con sureste, está en buenas condiciones.

PLANO DE LA EMPRESA ECOBANG



Bien/ servicios: creación de productos biodegradables a partir de materia recolectada				
Unidad de producir: servicios de reutilización				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/ horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan, capacidad de producción por producción por maquinas (cantidad de producto/unidad de tiempo)
Negociación y contratación	6	Gerencia y recursos humanos	5 empleados	El área de personal realizara las actividades de forma presencial para coordinar y optimizar los contratos, viéndose beneficiados ambas partes.
Búsqueda de la materia no utilizable en las empresas o entidades	3 semanas	Gerencia y área de marketing.	12	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Se utilizará el transporte encargado de recolectar los productos. ✓ La unidad de tiempo seria en horas laborales; 7:00 am hasta la 7:pm. ✓ Teniendo en cuenta la utilización de los implementos para la recolección de los residuos.
Separación de los productos obtenidos.	1 mes	Gerencia y producción de la materia prima	30	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Separación entre, otros plásticos y otros contaminantes. ✓ HDPE, PP, PET, PVC.
Distribución de ventas	4 semanas	Gerencia y almacén	8	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Transporte apto para las distribuciones. ✓ Computadores. ✓ Teléfono.
Factores ambientales	6 meses	Gerencia y recursos humanos	2	Nuestra empresa es 100% ecológica lo cual la hace lustre del cuidado interno



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior



VIGILADA MINEDUCACIÓN

				de ella para el buen reconocimiento y puesta en práctica con sus clientes .
--	--	--	--	---

se ofrecerán productos como las bolsas en tela y papel ecológicas en diferentes tamaños con logotipos personalizables echas en telas elaboradas en su totalidad con algodón virgen que la convierte en una fibra textil 100% natural y biodegradable para productos en diferentes formas y bolsas biodegradables para la recolección: composición: fibra textil 100% natural(60cm x 120cm), poliéster quirúrgico(33cm x 40cm), algodón virgen(30g), plástico regenerado y componentes sintéticos biodegradables(10kg).

C. PRESENTACIONES COMERCIALES

1. bolsas biodegradables y ecológicas personalizadas, con una capacidad de resistir 25kg; a su vez es un producto cómodo y fácil de llevar, misma que viene en diferentes colores a la elección del cliente.

D. TIPO DE ENVASE

el tipo de envase que manejamos dentro de nuestra organización(ecobang) cuenta con 2 diferentes formas de empaque de acuerdo al pedido y cantidad deseada. Estas son: 1- bolsa de empaque ultra resistente sellada de color blanco, que garantiza la seguridad del producto y a su vez se conserve en buen estado. 2- caja reforzada (grosor); en color café y con el logotipo de identificación de la empresa y lema

E. MATERIAL DE ENVASE

primordialmente el tipo de material que se utiliza en la fase de envase son de un material reciclable el cual tambien se fabrica dentro de la empresa, con los materiales recolectados y le damos la transformación adecuada para su reutilización y bajando el % de contaminación. materiales: cartón, conchas de plátano, huevos y plástico, etc.

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

las condiciones de conservación del producto que debe tener en cuentas los clientes es que: este tipo de producto no es resistente al fuego y no habrá devoluciones por estos incidentes, no es resistentes a químicos(asidos) e incidentes naturales o causados por el cliente.

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)

1. CORTE: Todo empieza con el corte de la materia prima que difiere un poco entre los materiales, pero se fundamenta en el Corte al Hilo y luego el Corte de Extremos. **2. IMPRESIÓN:** De allí se pasa al proceso de Impresión que varía según el material y el diseño; y puede ser en Serigrafía, Impresión Digital, Transfer, Sublimación o Bordado; según las especificaciones del cliente. **3. CONFECCIÓN:** Seguidamente se procede a la confección, que de acuerdo al modelo y material se combinan con la postura de aditamentos particulares como velcro, cordón, cinta, cremallera, botones, broches, ojale té entre otros. **4. SELLADO:** Dependiendo del modelo de la bolsa, podemos usar un sistema de ultrasonido, que ayuda a que la bolsa salga sellada, y por ende disminuir los costos, y poder ser más competitivos. **5. CONTROL DE CALIDAD y EMPAQUE:** Finalmente se realiza el control de calidad y empaque, allí se inspeccionan todas las unidades y se empaican en las cajas pertinentes para ser despachadas.

H. VIDA UTIL ESTIMADA
18 meses de acuerdo a su fecha de fabricación.
I. PORCION RECOMENDADA
en este caso no aplica esta ficha técnica, ya que este producto no es alimento y se distribuye para empresa(micro, pequeña y mediana empresa) por lo tanto se distribuye por unidades adquiridas por el cliente.

J. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO

~~— profesional en riesgos laborales:~~

REQUISITOS DE CONTRATACION.

1. **DEDICACION Y REMUNERACION:** Dar las instrucciones necesarias para que los trabajadores desempeñen sus tareas de manera segura. Programar formación inicial y periódica para los trabajadores. Recabar información de mandos y trabajadores acerca de las condiciones de trabajo. de medio tiempo con salario mínimo y sus prestaciones.

— 2. **NOMBRE DEL CARGO:** Administrador de riesgos laborales (ARL); Adelantar acciones para el fomento de estilos de vida y trabajo saludables. Investigar los accidentes de trabajo y enfermedades laborales que afecten a los trabajadores afiliados. Desarrollar programas regulares de prevención y control de riesgos laborales y de rehabilitación integral.

3. **TIEMPO DE CONTRATACION:** Tiempo parcial.

4. **PERFIL REQUERIDO:** Formación, experiencia general.

K. GRUPO POBLACIONAL

manufactura y comercio

Firma del responsable del producto:				<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center;"> CARMEN OROZCO MORALES REPRESENTANTE LEGAL </div>					



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

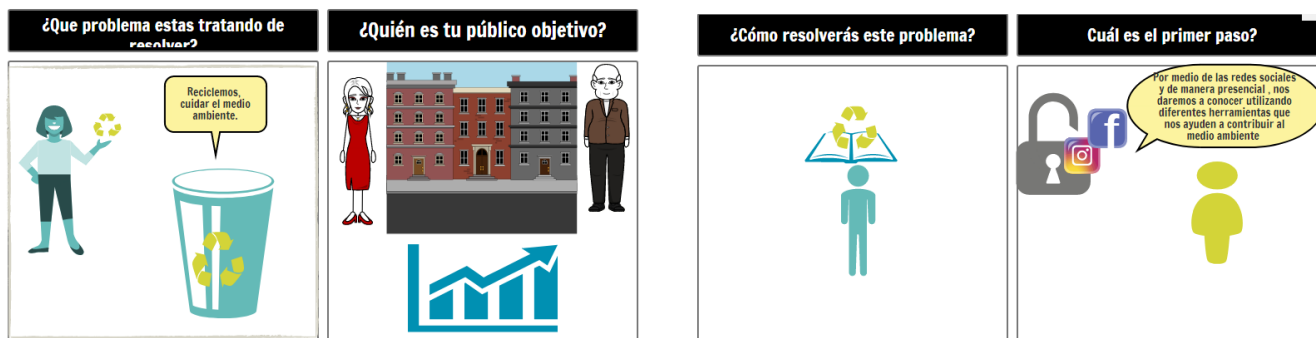
VIGILADA MINEDUCACIÓN



Nombre del Responsable del producto	SHAKIRA TORRES DE PATERNINA			Firma:	SHARIRA TORRES.	

ANEXO:1

12. ANEXO



BIBLIOGRAFIA

file:///C:/Users/EQUIPO/Downloads/PROYECTO%20CREACION%20DE%20EMPRESAS%20%20firmado.pdf

<https://cienciaybiologia.com/que-es-ecologia/>