

GOMASON
(Protector de Goma Sonoro)

Jeferson Joya Castillo & Sebastian Alexis Verano

12 de mayo de 2018.

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Ingeniería de Sistemas

Proyecto de Grado I

Contenido

1.	INTRODUCCIÓN	1
2.	JUSTIFICACIÓN	2
3.	DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	2
4.	DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	3
5.	PERFILACIÓN DE CLIENTES.....	3
	CLIENTE	3
	IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES	4
	IDENTIFICACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS.....	4
	IDENTIFICACIÓN DE LAS SOLUCIONES ACTUALES	5
	LIMITACIONES, INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES	6
	MERCADO.....	7
	Demográfica.....	7
	Geográfica	7
	Conductual	7
	IDENTIFICACIÓN DE TAM, SAM Y TM:.....	7
6.	VALIDACIÓN DE MERCADO	8
	FORMATO ENTREVISTA.....	8
	PREGUNTAS	9

ANALISIS RESULTADOS.....	10
ANÁLISIS GENERAL.....	18
7. PROTOTIPO.....	19
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO:.....	19
FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO:.....	20
8.PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA	21
MISIÓN.....	21
VISIÓN	21
OBJETIVOS EMPRESARIALES	21
OBJETIVO GENERAL:	21
OBJETIVO ESPECÍFICO:	21
VALORES CORPORATIVOS.....	22
9. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO.....	22
PESTEL:	22
FUERZAS DE PORTER	26
ANALISIS FUERZA (DOFA)	27
10. CONCLUSIÓN.....	28
Bibliografías.....	29

1. INTRODUCCIÓN

Este proyecto tiene como fin dar a conocer una idea de negocio, la cual hemos titulado GOMASON, y plantea como solución crear un protector de celular sonoro, el cual permita la ubicación del dispositivo móvil (celular) por medio de un control remoto, este generará una alarma sonora que permitirá la ubicación rápidamente, en caso tal pérdida.

El protector contará con un dispositivo que emitirá un sonido, este dispositivo estará integrado al protector del celular sin afectar su diseño ni volumen físico, permitiendo poder llevarlo en cualquier bolsillo. Este dispositivo se activará por control remoto, el cual por su tamaño pequeño podrá ser utilizado como llavero o como un accesorio.

Otro atractivo de este producto será su valor monetario el cual estará al alcance de todos los usuarios de telefonía celular, este comparado con el costo del celular es minúsculo y gran beneficio.

2. JUSTIFICACIÓN

GOMASON nace de la necesidad de proteger los celulares y encontrarlos de forma eficaz, teniendo en cuenta que muchas veces por descuido personal se puede refundir o perder. El simple hecho de no saber dónde he dejado el celular puede llegar a hacer fatal, ya que se ha convertido en una herramienta supremamente importante del diario vivir en las personas, en ese orden de ideas llegamos a la conclusión de un dispositivo que permita la ubicación del equipo de forma eficaz en un corto periodo de tiempo.

Una vez tratamos los puntos bases del negocio podemos desglosar otros puntos que igualmente son importantes, como el llegar a montar una idea de negocio con un amplio ámbito de mercado que está lleno de infinitas posibilidades para crecimiento tanto personal como laboral.

3. DEFINICIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Es un protector de celular que contará con un dispositivo de sonido interno, generando una alarma al momento de ser activado, por medio de un accesorio o detector de voz. Permitiendo así encontrar el dispositivo móvil (celular) en caso de estar refundido o haberse perdido de vista.

Otro punto importante que no se puede dejar pasar desapercibido de Gomason, es la protección del equipo celular, ya que son propensos a recibir golpes o caídas que puedan generar daños en el equipo.

4. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Gomason es un protector de goma que tiene como función disminuir el potencial daño recibido ante golpes o caídas de los dispositivos móviles, además nos brinda la facilidad de ubicar el celular.

Lo que se busca es implementar un dispositivo de sonido que genera una alarma, donde se activará por medio de un accesorio o detector de voz, el cual no genere molestias dependiendo de su factibilidad.

Esto nos brinda varias soluciones, una de ellas es detectar el dispositivo celular rápidamente cuando este sea extraviado o refundido, por cuestiones de afanes o distracciones.

Se debe tener en cuenta que el dispositivo que activará la alarma será un accesorio tipo manilla que tendrá un tamaño compacto; su funcionamiento se basará en baterías pequeñas ya sea una pila de reloj o algo similar que sea fácil de reponer en caso de agotar su utilidad.

5. PERFILACIÓN DE CLIENTES

CLIENTE

Nuestros clientes son todas aquellas personas que tengan cualquier dispositivo celular Smartphone el cual lo consideran una herramienta indispensable para su vida cotidiana, teniendo esto en cuenta podemos atacar un amplio rango de edades que van desde niños hasta adultos de la tercera edad, en donde no se tendrá en cuenta su género (Hombre o Mujer), se tendrá en cuenta la utilidad que se le está dando hoy en día a los celulares Smartphone.

IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES

Con Gomason buscamos suplir las necesidades principales que presentan las personas con un celular Smartphone (funcionamiento, protección y ubicación), teniendo como base la protección del equipo celular ante golpes o daños físicos ya que estos son muy frágiles por el tipo de materiales que están fabricados.

Otra necesidad importante es el poder ubicarlo de forma rápida ante cualquier eventualidad que se presente ya que el celular es una herramienta indispensable ante cualquier situación o simplemente para su uso cotidiano.

IDENTIFICACIÓN DE LOS BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS.

Actualmente con nuestro producto Gomason se busca la protección de los celulares, ante cualquier eventualidad de daño. Además, brindado también una forma fácil de encontrar el celular en un momento de afán sin dejar de lado el diseño, estética y tamaño ya que este es un factor importante para nuestros clientes.

Para que nuestro celular se pueda buscar mediante el dispositivo sonoro se debe tener en cuenta que además del protector cuenta con un accesorio o detector de voz que activa su función de alarma, este accesorio debe tener dimensiones pequeñas y que conste de un periodo duradero y útil que dé la sensación de que valió la inversión por este protector de goma sonoro.

IDENTIFICACIÓN DE LAS SOLUCIONES ACTUALES

En estos momentos, viendo el mercado que hay en cuestiones de pérdida o robo de celulares, podemos encontrar una alternativa eficaz que es una variedad de Aplicaciones que se deben instalar a los celulares. En donde la mayoría de estas aplicaciones son totalmente gratis como lo son:

- Trustgo
- Cerberus
- Seekdroid
- Lookout

Todas estas Apps funcionan por medio de internet, en donde el dispositivo celular, tiene que tener instalada la aplicación para así poder hacer uso del funcionamiento de este. Es de fácil accesibilidad ya que estas se descargan por medio de las APPSTORE que tenga el celular, puede ser Android o iPhone para cada uno hay una versión y lo mejor es que ninguna tiene un costo, las funciones de estas APPS permiten la ubicación del dispositivo móvil no importa el estado en que se encuentre (apagado o encendido), esto hace que las personas las adquieren sabiendo que no tiene que estar pagando por algo y que pueden utilizarlas totalmente gratis.

Aparte de las Apps tenemos una gran variedad de protectores los cuales son fabricados y distribuidos, en donde el costo para estos puede ser variado, ya que depende del tipo de diseño que desees, algunos vienen con luces, diseños extravagantes, etc. Pero hay que tener en cuenta que estos solo sirven para proteger de golpes o daños físicos, no para detectar o encontrar en algún caso de pérdida.

LIMITACIONES, INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES

Viendo el mercado que hay entorno a la seguridad de los celulares, podemos detectar varias limitantes, inconformidades o frustraciones de los clientes las cuales podemos decir que estas Apps no están accesibles para todos los celulares, ya que algunas de estas vienen específicamente para sistema operativo Android, y otras solo viene para sistema operativo IOS. Además podemos resaltar de las soluciones actuales que las Apps tienen que estar obligatoriamente instaladas en los celulares (mínimo 2 móviles) para su funcionamiento, además de que debe ser la misma aplicación o en su defecto mediante un ordenador.

La mayor de las frustraciones es en el momento de que se presenta alguna pérdida del celular, este puede ser apagado o en algunos casos formateado de fábrica, permitiendo así que la aplicación no esté en funcionamiento haciendo que sea inútil tenerla o instalada sin dejar de lado que algunas de estas Apps funcionan con el equipo apagado y una vez se les quita la batería la aplicación pierde su función.

Enfocándonos ya en la protección del celular, los protectores o gomas que ya existen solo brindan carcasas que permiten evitar daños físicos al móvil, pero no brinda un sistema de seguridad en donde pueda ser localizado rápidamente además la mayoría de estos protectores son un poco extravagantes haciendo que sea un poco más visible para los ladrones, ya que no se pueden ocultar o en algunos casos resaltan a la vista de los demás.

MERCADO

Demográfica: Edad de 14 en años en adelante, en donde la diversidad de género no importa, ni tampoco su ocupación o ingresos.

Geográfica: No se tiene en cuenta ya que GOMASON tiene varias alternativas de mercadeo donde se puede distribuir en tienda online, o en físico iniciando en Bogotá ya que cuenta como la mayor población de Colombia.

Conductual: Nos enfocaremos teniendo en cuenta el uso diario que realizan las personas de los celulares, ya sea por cuestiones laborales u otros.

IDENTIFICACIÓN DE TAM, SAM Y TM:

Una vez se tuvo la idea clara de negocio entramos a la incógnita de ¿A quién le voy a vender mi producto? esta es una pregunta clave ya que Gomason no tiene una delimitación como tal, es tanto para adultos como para niños. Basándonos en eso decidimos centrarnos en todas las personas que son propietarias de celulares Smartphone cuyo interés es la conservación y localización de estos mismos para su correcto funcionamiento y duración.

Profundizando en el estudio hecho por la revista (PORTAFOLIO, 2017) afirma “**las marcas más vendidas y utilizadas en Colombia son Samsung, Huawei, iPhone, Motorola y Alcatel**” las cuales están en innovación constante generando nuevos productos en el mercado y complementándolo por el estudio hecho por (EL TIEMPO, 2018) afirma “Los 'Smartphone' más vendidos en 2018, según Strategy Analytics son las marcas iPhone, Xiaomi y Samsung en donde resaltan se han vendido 345 millones teléfonos en el primer trimestre del año.”, lo que nos conlleva a estar a la vanguardia de sus nuevos productos para así generar un mercado más fluido en función de nuestro producto **Gomason**.

En ese orden de ideas podemos determinar que nuestro mercado TM va estar enfocado a ambas clases de sexos y como énfasis tenemos a las personas que tendrán mayor interés en proteger y ubicar de forma rápida y eficaz sus Smartphone ese sector será nuestro mercado real con la idea de expandir nuestros intereses más adelante basándose en diseños y formas.



Ilustración 1 Mercado TAM, SAM y TM (Fuente; Elaboración Propia)

6. VALIDACIÓN DE MERCADO

FORMATO ENTREVISTA

De acuerdo a los lineamientos establecidos para la validación del mercado, se realizó un estudio donde se generaron 8 preguntas, tipo entrevista, donde se busca la opinión de las personas, con el fin de identificar ciertos puntos clave como son: Necesidades, soluciones actuales, limitaciones, beneficios entre otros.

PREGUNTAS

- ¿Generalmente cuánto tiempo usas tu celular en tu día a día?
- ¿Le compras accesorios de protección a tu celular?
- ¿Cada cuánto olvidas, pierdes o refundes tu celular?
- ¿Qué es lo primero que tú haces cuando olvidas o pierdes tu celular de vista?
- Si no tienes la facilidad de ubicar el celular a través de una llamada por motivos donde el equipo se encuentra en silencio, apagado, o modo vibrador. ¿Qué otras opciones de ubicación planteas?
- ¿Qué tal parece una idea que proteja y ubique tu celular al mismo tiempo?
- Si esa idea existiera ¿Cómo te gustaría que fuera su funcionamiento?
- ¿Cómo te parecería un protector de celular que te permita ubicarlo por medio de un sonido?

ANALISIS RESULTADOS

Tabla 1
Tabla de Análisis de Entrevistas Individuales

ENTREVISTADO	EDAD	OCUPACION	CONCLUSIONES
Adriana Lopez	30	Asesora Jurídica	<p>* Usa el celular con frecuencia.</p> <p>*Suele usar accesorios de goma al celular.</p> <p>*Cuando pierde el celular le marca o en su defecto lo busca.</p> <p>*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular.</p> <p>*Le parece buena la idea de que el protector funcione a través de un sensor de sonido que reconozca los aplausos.</p> <p>*Piensa que un llavero no es tan sutil ya que podría perderse con facilidad.</p>

Alejandra Rondon	25	Contadora Publica	<p>* Usa el celular con frecuencia.</p> <p>*Suele usar accesorios de protección de goma al celular.</p> <p>*Cuando pierde el celular le marca o en su defecto lo busca, también usa una app de GPS que ubica al celular así esté apagado (lockout).</p> <p>*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular.</p> <p>*Le parece buena la idea de que el protector funcione a través de una manilla.</p> <p>*Piensa que un llavero no es tan buena opción ya que no suele cargarlas.</p>
Edgar Berdugo	21	Vendedor Ambulante	<p>* Usa el celular con frecuencia.</p> <p>*Suele usar accesorios de protección de goma al celular y antideslizante.</p> <p>*Manifiesta que no suele perder de vista el celular.</p> <p>*Cuando pierde el celular le marca o en su defecto lo busca.</p> <p>*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular ya que sería innovador.</p>

			<p>*Le gusta la idea de que el protector funcione a través de una manilla o un llavero.</p>
--	--	--	---

Alexandra Hurtado	29	Asesora Bancaria	<ul style="list-style-type: none">* Usa el celular con frecuencia ya que es su herramienta de trabajo.*Suele usar accesorios de protección de goma al celular y cargador.*Cuando pierde el celular le marca o en su defecto lo busca.*Manifiesta interés en una aplicación que funciones por medio de correo electrónico que permita ubicar el celular pensando como base un GPS, pero de fábrica.*No suele perder de vista el celular porque es su herramienta de trabajo.*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular aportando ideas para el producto en cuestión.*Le parece buena la idea de que el protector funcione a través de una manilla ya que es práctica y no suele perderse.*Piensa que un llavero no es buena opción ya que no suele cargarlas.*Aporta ideas de forma proactiva.
-------------------	----	---------------------	---

Maria Alejandra Sanchez	23	Estudiante	<ul style="list-style-type: none">* Usa el celular con frecuencia además de que no tiene limitación de uso.*Suele usar accesorios de protección de goma al celular.*Cuando pierde el celular le marca o en su defecto lo busca ya que no es una opción dejarlo en casa o donde sea.*Suele refundir el celular frecuentemente.*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular aportando ideas para el producto.*Le parece buena la idea de que el protector funcione a través de un sensor de voz o de aplausos que permita personalizar el sonido, una manilla también le parece buena idea.
----------------------------	----	------------	--

Leonardo Castillo	40	Docente	<ul style="list-style-type: none">* Usa el celular a intervalos ya que tiene limitación de uso, pero lo utiliza cada que puede.*Suele usar accesorios de protección de al celular.*Cuando pierde el celular lo ubica mediante una aplicación de GPS, pero cuando lo refunde le llama.*Suele tener el celular a la vista a raíz de una pérdida del equipo.*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular aportando ideas para el producto enfocándose en la estética.*Le gustaría la idea de que el protector funcione a través de un sensor de voz que permita seleccionar una palabra clave para su activación, también le llama la atención que su activación sea por medio de una manilla; Manifiesta que tendría más impacto si la forma de ubicación fuera tanto sonora como visual.
-------------------	----	---------	--

Marden Chavez	24	Docente	<ul style="list-style-type: none">* Usa el celular con frecuencia ya que es su herramienta de trabajo.*Suele usar accesorios de protección de al celular.*Cuando pierde el celular lo ubica mediante una llamada o lo busca hasta que aparezca.*Suele perder el celular en su casa frecuentemente.*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular manifestando que sería innovador.*Le gustaría la idea de que el protector funcione a través de un sensor de voz, también le llama la atención que su activación sea por medio de un llavero; le gustaría que permitiera la exposición a factores climáticos.
---------------	----	---------	--

Wilmar Alvarez	25	Comerciante	<p>* Usa el celular con frecuencia ya que es su herramienta de trabajo.</p> <p>*Suele usar accesorios de protección de al celular.</p> <p>*Cuando pierde el celular lo ubica mediante una llamada o lo busca hasta que aparezca.</p> <p>*Suele refundir celular en su casa o porque lo coge la hija frecuentemente.</p> <p>*Le agrada la idea de un protector que ubique el celular mediante un sonido y que sea luminoso.</p> <p>*Le gustaría la idea de que el protector funcione a través de una manilla que solo sea presionar un botón que reconozca huella, también le llama la atención que su activación sea por medio de una llavero.</p>
----------------	----	-------------	--

Datos obtenidos en las entrevistas (Fuente: Elaboración Propia)

ANÁLISIS GENERAL

Teniendo en cuenta los resultados que arrojó las entrevistas realizadas pudimos detectar que cerca del 80% de los participantes tienen en común la pérdida de su dispositivo móvil por la carga laboral o actividades que realizan en el día cotidiano, dando como resultado que todos los participantes incluyendo los que no pierden el equipo frecuentemente lleguen al mismo punto el cual es encontrar el equipo de una u otra manera, ya sea realizarle una llamada o simplemente buscarlo hasta encontrarlo. También se puede detectar que todas las personas encuestadas usan accesorios para sus celulares ya sea protectores o de otra índole lo cual nos da buenas expectativas de venta en cuanto al producto Gomason.

Por otro lado, cerca del 40% de los entrevistados manifestaron usar aplicaciones que permiten encontrar el equipo por medio de GPS más sin embargo el restante de encuestados no hizo mención de este tipo de aplicaciones dándonos a entender que no todo el público las usa.

Tabla 2
Análisis general de Entrevistas

Persona	Uso celular	Accesorios	Busqueda o Llamada	GPS	Le gusta la Idea de Gomason	Perdida Frecuente
Adriana Lopez	SI	SI	SI	N/A	SI	SI
Alejandra Rondon	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Edgar Berdugo	SI	SI	SI	N/A	SI	NO
Alexandra Hurtado	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Maria Alejandra Sanchez	SI	SI	SI	N/A	SI	SI
Leonardo Castillo	SI	SI	SI	SI	SI	NO
Marden Chavez	SI	SI	SI	N/A	SI	SI
Wilmar Alvarez	SI	SI	SI	N/A	SI	SI

Datos obtenidos en las entrevistas (Fuente: Elaboración Propia)

Otro dato importante que podemos destacar de las entrevistas fue que a todos los participantes les parece una buena idea un producto que proteja y ubique el celular mediante un sonido en cualquier momento de forma eficaz, en donde manifestaron sus ideas en cuanto al funcionamiento de ese producto llegando a la conclusión de tres formas de activación (Sensor de

sonido, Manilla y Control o Llaveró) en donde la más destacada fue la manilla con un índice de aprobación del 60% en comparación a las otras las cuales fueron del 40% sin mencionar que también hay puntos negativos como se muestra en la siguiente tabla.

Tabla 3
Análisis General de Opinión de Entrevistados

Persona	Sensor de sonido	Manilla	Control o Llaveró
Adriana Lopez	N/A	N/A	NO
Alejandra Rondon	N/A	SI	NO
Edgar Berdugo	N/A	SI	SI
Alexandra Hurtado	N/A	SI	NO
Maria Alejandra Sanchez	SI	SI	N/A
Leonardo Castillo	SI	SI	N/A
Marden Chavez	SI	N/A	SI
Wilmar Alvarez	N/A	SI	SI

Datos obtenidos en las entrevistas (Fuente: Elaboración Propia)

En base a toda la información obtenida podemos concluir que Gomason es un producto que tendría buena acogida al público en general.

7. PROTOTIPO

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO:

Gomason es un protector hecho de goma con una variedad de diseños, que tiene incorporado en la parte trasera un pequeño parlante que emite un sonido, este no será visible ya que la misma goma lo está protegiendo. Se activará por medio de un accesorio (manilla) en el cual tendrá incorporado un botón de un tamaño pequeño en donde su funcionamiento es por medio de pilas de litio (CR2028-25) que genera la activación del sonido o alarma por medio de sensores.

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO:

Tabla 4

Ficha técnica de Gomason.

Cualidades	Diseño	Tamaño
<p>*Este es un producto que estara diseñado inicialmente en goma que es un material manejable</p> <p>*Al ser de goma tambien nos provee la facilidad de ser recistente a factores climaticos</p>	<p>*Inicialmente vamos a manejar dos o tres diseños para darle opciones de compra a nuestros clientes</p>	<p>*Nuestro producto tendra que tener un tamaño que sea aceptable para su uso diario lo cual nos lleva a que no supere demasiado al de los forros combencionales que estan actualmente en el mercado</p>
Tecnologia	Condiciones Climaticas	
<p>*Inicialmente nuestro producto sera fabricado de forma manual contando unicamente con moldes para darle diseño teniendo como meta llegar a implementar maquinaria para el manejo en masa de producion de forros de goma</p>	<p>*Gomason es un producto que no tiene como tal restricciones climaticas ya que al ser elaborado en goma uno de sus factores es la resistencia a los cambios climaticos en cuanto al protector como tal</p> <p>*Por parte del dispositivo de sonido ya se debe tener en cuenta que no se debe sumergir en agua para asegurar el funcionamiento del parlante ya que este funcionara en base a energia electrica</p>	

Datos Propios (Fuente: Elaboración Propia)

8. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GENERATIVA

MISIÓN

Gomason tiene como misión ofrecer un excelente producto que se renueve constantemente y que permita estar a la vanguardia de las necesidades tecnológicas en los accesorios de protección y ubicación de dispositivos móviles.

VISIÓN

La visión de Gomason es proyectarnos para ser una empresa la cual tenga un reconocimiento a nivel nacional e internacional, en donde nuestro producto se vuelva innovador en la protección y ubicación de los celulares destacándose de los demás por la calidad del producto.

OBJETIVOS EMPRESARIALES

OBJETIVO GENERAL:

Gomason tiene como objetivo convertirse en un producto apto para todas las marcas de celulares Smartphone el cual destaque por su excelente calidad y servicio, satisfaciendo las expectativas del usuario final.

OBJETIVO ESPECÍFICO:

- Crear una alianza de negocios con marcas reconocidas de celulares a las cuales podamos venderles nuestro producto para que sea incorporado como un accesorio esencial al momento de comercializar cualquier dispositivo tecnológico.
- Se caracterizará por mantener costos competitivos los cuales permitan estar siempre en un rango financiero sostenible para la compañía y sus socios comerciales.

VALORES CORPORATIVOS.

Para nosotros como empresa es muy importante la calidad de nuestro producto por eso será uno de los valores corporativos de Gomason:

- **Excelencia del producto:** Todos y cada uno de los productos desarrollados por nosotros tendrán como total garantía la buena labor y los más altos estándares de calidad en cuanto al manejo del material.
- **Ética:** Somos una compañía que se basa en los valores éticos tanto en el trato de sus integrantes como en el trato con nuestros clientes, para poder llevar a cabo una excelente gestión empresarial y así lograr una armonía total como empresa.

9. ANÁLISIS DEL MACRO ENTORNO

PESTEL:

- **Político:** Actualmente estamos en el periodo de elección presidencial como lo muestra un estudio hecho por (EL HERALDO, 2017) afirma “Tradicionalmente en Colombia el periodo previo y posterior a las elecciones dinamiza sectores clave de la economía” lo cual nos da una buena idea de las nociones futuras sobre lo que le espera a Colombia en cuanto a su economía.

El momento político que vive el país el cual estará definido este año por las elecciones presidenciales, genera una incertidumbre política y financiera ya que los programas de gobiernos presentados deben ser ejecutados para el beneficio del todo el país, dependiendo del candidato ganador la gestión política puede dar varios giros de los cuales no se saben qué tan beneficiosos pueden llegar hacer para la población. Como un

ejemplo de las políticas de los gobiernos está la anterior reforma tributaria la cual incrementó impuestos tales como el IVA, afectando la economía de la población.

- **Económico:** Basándonos en el estudio realizado por la prestigiosa revista (DINERO, 2017) afirma “El país completó en 2017 su cuarto año de desaceleración. La expectativa es que, en 2018, el aparato productivo muestre una senda de recuperación sostenida.” la cual apunta a la aclaración hecha por el estudio mostrado en (EL HERALDO, 2017) afirmando “El Banco Mundial mantiene expectativas de crecimiento del PIB (Producto Interno Bruto) para Colombia en 2018 de 3,1%, y para 2019 de 3,4%” manifestándonos que se tienen buenas expectativas para este 2018 y 2019 en cuanto al sector económico.

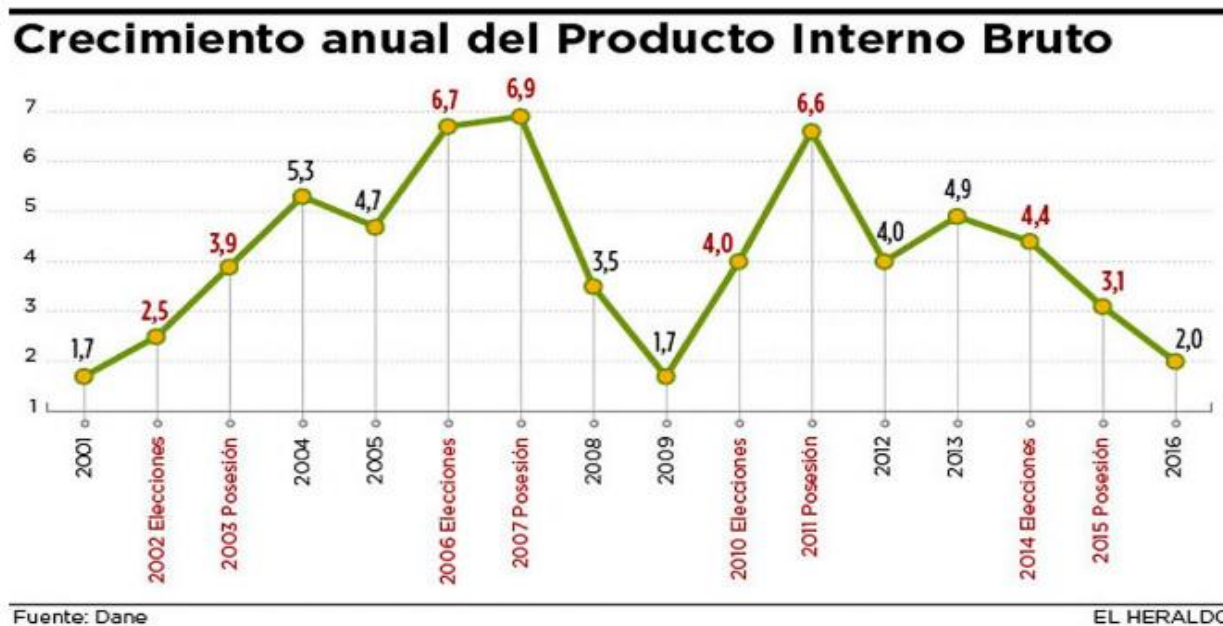


Ilustración 2. Crecimiento anual del PIB (Fuente: EL HERALDO)

De acuerdo al análisis realizado por estas prestigiosas revistas, nuestro producto estaría en un buen momento para empezar a realizar una estrategia de mercadeo proyectada al

empalme con la reactivación económica del país prevista para el segundo semestre del 2019 y primer semestre del 2020.

- ***Socioculturales:*** Nos mostramos abiertos a un amplio rango de mercadeo ya que Colombia ha mostrado incrementos en su población como lo muestra un estudio hecho por la revista (DINERO, 2017) afirma “Según el reloj poblacional que el Dane publica en su página web, y que se actualiza teniendo en cuenta métricas y proyecciones estadísticas que tienen como punto de partida el censo de 2005, Colombia alcanzará los 50 millones de habitantes en octubre de 2018. En septiembre de este año el contador marcaba ya 49,4 millones de habitantes” que en conjunto con el estudio hecho por (EL TIEMPO, 2018) afirma “Los 'smartphones' más vendidos en 2018, según Strategy Analytics son las marcas Iphone, Xiaomi y Samsung en donde resaltan se han vendido 345 millones teléfonos en el primer trimestre del año”. Esto se vería reflejado por la adquisición de accesorios por parte de la población consumidora de dispositivos tecnológicos.
- ***Tecnológico:*** Viendo como año tras año los cambios que se realizan en la tecnología, han llegado a ser de gran impacto donde nuevos productos salen al público innovando continuamente, haciendo que estos faciliten la vida en diferentes entornos, en lo laboral el trabajador puede desempeñar sus labores desde cualquier lugar y dispositivo. Todo esto nos lleva a que debemos estar pendiente de todas estas tendencias para no quedarnos atrás, y, al contrario, ir al mismo ritmo de ellos ya que esto nos puede permitir nuevos productos con nuevos mercados en donde Gomason está al alcance para la seguridad de la tecnología.

- ***Ecológicos:*** En Colombia hemos visto un crecimiento exponencial en cuanto a la conciencia sobre el medio ambiente, donde podemos encontrar proyectos como el que viene llevando a cabo investigadores de UTadeo los cuales comentaron para el periódico (EL TIEMPO, 2017) afirma “transformar el caucho de las llantas en un producto granulado o en polvo, capaz de capturar partículas contaminantes en líquidos y gases, entre ellos metales pesados como el mercurio y el cromo, así como pesticidas y dióxido de carbono”. Las proyecciones en cuanto a materiales utilizados en la fabricación de nuestro producto están y estarán alineadas con las políticas internacionales de protección del medio ambiente, que no atenten contra la flora y fauna del planeta, por tal razón la compañía buscará implementar materiales biodegradables en la fabricación de nuestros productos.
- ***Legales:*** De acuerdo a lo establecido en las normatividades judiciales de Colombia, nos basaremos y cumpliremos la ley 155 a Nivel Nacional, la cual está tratada hacia la distribución de productos, comercialización, materias primas etc. Buscando defender la estabilidad del sector básico de producción para la economía general.

FUERZAS DE PORTER

- ***Poder de Negociación de los Clientes:*** De acuerdo proyección del producto que se comercializara, la primer ley de Porter nos presenta dos variables, de las cuales la primera esta relacionada a productos selectivos y costos elevados para el consumidor, en esta creemos que no vamos hacer afectado ya que nuestro producto va hacer de consumo masivo.

En la comercialización de Gomason tendremos en cuenta la referencia de la primera fuerza de Porter que indica que cuando hay muchos fabricantes se debe desplegar muy bien el producto con el fin de que la producción y mercadeo del mismo no genere pérdidas a la empresa debido a competencia de otras compañías que puedan desarrollar el mismo producto.

- ***Poder de Negociación de los Proveedores:*** El poder de negociación con nuestros proveedores va a variar, dependiendo la cantidad de proveedores que podamos llegar a conseguir, y con los cuales se pueda llegar a negociar precios que garanticen un margen de ganancia que mantenga estable la compañía. También se puede realizar una alianza con los proveedores, en donde nos den varias alternativas para adquirir la materia prima a bajo costos y también crear una fidelización de negocio con compromisos específicos.

Al final lo que se buscara es no depender de un solo proveedor si no tener varias alternativas que garanticen el flujo constante del producto

- ***Amenaza Nuevos Competidores Entrantes:*** Gomason se distinguirá entre los nuevos competidores, por ser un producto innovador, con relación a su funcionalidad y lo existente en el mercado. La empresa fortalecerá el área de distribución y mercadeo

buscando la divulgación del producto a la mayor cantidad de población utilizando todos los medios tecnológicos y de distribución existentes hoy día.

- **Amenaza Productos Sustitutos:** Habiendo una amplia demanda en el mercado de accesorios para Smartphones consideramos que nuestro producto tendrá gran acogida y podrá ser adquirido por miles de usuarios, La innovación en el producto, la alta calidad de los materiales y la sencillez en sus funciones colocan a nuestro producto en un punto de competencia muy elevado y favorable para nuestra idea.
- **Rivalidad Entre Competidores:** Podemos decir que por las características del producto que se comercializara se tendrán que asumir los retos y las rivalidades para ser un producto competitivo y rentable teniendo como premisa respetar las 5 fuerzas expuestas por el profesor Porter.

ANALISIS FUERZA (DOFA)

Tabla 5

Matriz de Análisis DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Producto innovador. • Fácil funcionamiento. • Precios accesibles. • Fácil reposición de batería. 	<ul style="list-style-type: none"> • Diseños personalizados. • Tipos de función (Visual o Sonoro) • Fabricación en altas cantidades.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Variedad de diseños. • Exposición a factores climáticos. • Duración del producto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Productos similares. • Cantidad de productos en el mercado. • Fabricación del producto

Datos Propios (Fuente: Elaboración Propia)

10. CONCLUSIÓN

La conclusión que podemos sacar del proyecto que estamos ejerciendo es una excelente alternativa, donde la innovación de un accesorio de protector de celular, puede llegar hacer una ayuda, ya que como habíamos hablado anteriormente, este dispositivo que queremos incorporar al protector, puede tener varias funcionalidades, dónde está abierto a todo público.

Puede que impacto inicial no sea el esperado, pero después del uso que se le dará y las soluciones que el cliente podrá detectar con este protector, se llega al resultado final que es un cliente satisfecho y contento.

Bibliografías

- DINERO. (12 de Diciembre de 2017). *DINERO*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresia/informe-especial/articulo/panorama-de-la-economia-2018/253345>
- DINERO. (18 de Septiembre de 2017). *DINERO*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresia/pais/articulo/implicaciones-del-crecimiento-poblacional-de-colombia-en-los-ultimos-anos/250398>
- EL HERALDO. (15 de Octubre de 2017). *Elecciones de 2018 favorecerán el crecimiento económico*. Obtenido de EL HERALDO: <https://www.elheraldo.co/economia/elecciones-de-2018-favoreceran-el-crecimiento-economico-412289>
- EL TIEMPO. (1 de Noviembre de 2017). *Buscan descontaminar el agua con el caucho de las llantas usadas*. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/vida/ciencia/investigadores-de-utadeo-buscan-descontaminar-el-agua-con-el-caucho-de-llantas-usadas-147132>
- EL TIEMPO. (10 de Mayo de 2018). Los 'smartphones' más vendidos en 2018, según Strategy Analytics. Obtenido de <http://www.eltiempo.com/tecnosfera/novedades-tecnologia/smartphones-mas-vendidos-en-lo-que-va-del-2018-215002>
- PORTAFOLIO. (10 de Junio de 2017). Estos son los celulares mas comprados del pais. Obtenido de <http://www.portafolio.co/negocios/los-celulares-mas-comprados-de-colombia-506853>.