



**Empresa Productora y Comercializadora de Gel Reparadora con Colágeno**

**“REPARILCOLAG”**

Wendy Lizeth Yanten Bechara

Sugely Longas Campaz

Ingrid Johana Angulo Riascos

**Redes sociales**

**Facebook: [wisreparilcolag@hotmail.com](mailto:wisreparilcolag@hotmail.com) Instagram: @reparilcolagwis3**

**Whatsapp+57- 3158664496 Email: [gelreparilcolag@gmail.com](mailto:gelreparilcolag@gmail.com)**

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior

Programa de Administración de Empresas

Buenaventura - Valle

2020

## Tabla de contenido

<b>Contenidos.....</b>	<b>pág.</b>
<b>Compromiso de Autor</b>	
<b>Resumen Ejecutivo</b>	
<b>Introducción .....</b>	<b>7</b>
<b>Objetivos .....</b>	<b>8</b>
<b>Claves de Éxito.....</b>	<b>9</b>
<b>I. Ideación.....</b>	<b>10</b>
<b>1. Análisis del Entorno y Contexto de la Idea de Negocio.....</b>	<b>10</b>
<b>1.1 Descripción del Problema.....</b>	<b>10</b>
1.2 Objetivos de Desarrollo Sostenible.....	11
1.3. Teoría del Valor Compartido.....	12
1.4 Tecnología disruptiva.....	13
1.5 Análisis del entorno económico.....	13
<b>2. Identificación del Problema, Necesidades Retos y Oportunidades.....</b>	<b>19</b>
2.1 Árbol de problema y Objetivos.....	23
2.1.1 Árbol de problema.....	23
2.1.2 Árbol de Objetivos.....	24
<b>3. Descripción de la Idea de Negocio.....</b>	<b>25</b>
3.1 Técnica de ideación.....	28
3.2 Técnica de Ideación Aplicada al Producto o Servicio.....	29
<b>4. Innovación.....</b>	<b>29</b>
<b>II. Investigación de Mercado y Prototipo.....</b>	<b>32</b>
<b>5. Fuerza de la Industria .....</b>	<b>32</b>
5.1. Contextualización de la empresa.....	32
5.2 Análisis de la Demanda.....	35
5.3 Análisis de la Oferta .....	35

5.4 Análisis de la Comercialización.....	36
5.5 Análisis de los proveedores .....	37
<b>6. Segmento de Mercado.....</b>	<b>38</b>
<b>7. Propuesta de Valor.....</b>	<b>39</b>
7.1 Perfil del Cliente.....	39
7.2 Propuesta de Valor.....	39
<b>8. Diseño del Producto.....</b>	<b>40</b>
8.1 Ficha Técnica.....	40
8.2 Ciclo del Producto.....	40
8.3 Definición Estratégica .....	40
8.4 Diseño de Concepto.....	40
8.5 Diseño de Detalle .....	40
8.6 Verificación y Validación.....	40
<b>9. Precio .....</b>	<b>41</b>
9.1 Costo Unitario de Producción .....	41
9.2 Costo de Producción por volumen .....	41
9.3 Precio del Producto .....	41
<b>III Validación.....</b>	<b>42</b>
10- Prototipo.....	43
11 modelo de Running Lean.....	44
12 validación de la idea de Negocio.....	45

## Lista de Tablas

	Título	Pág.
Tabla 1	Entorno Legal.....	18
Tabla 2	Criterios de Problema .....	19
Tabla 3	Estructura de la Idea de Negocio .....	20
Tabla 4	Criterios de Productos o Servicio .....	21
Tabla 5	Formas de Innovación .....	22
Tabla 6	Análisis de la oferta .....	23
Tabla 7	Ejercicio de Bayer .....	24
Tabla 8	Ficha Técnica .....	25
Tabla 9	Ficha Técnica .....	26
Tabla 10	Lienzo Lean Cavas.....	27

## Listas de Figuras

<b>Gráfico</b>		<b>Pág.</b>
Gráfico 1	Árbol de Problema .....	28
Gráfico 2	Árbol de Objetivo.....	29
Gráfico 3	Idea de negocio Estructurada.....	30
Gráfico 4	Perfil del Cliente .....	31
Gráfico 5	Propuesta de Valor .....	32
Gráfico 6	Diagrama de Bloque.....	33
Gráfico 7	Cadena de Valor .....	34
Gráfico 8	Prototipo.....	35
Gráfico 9	¿Qué género es?.....	36

### Compromiso de Autor

Nosotras: Wendy Lizeth Yanten Bechara, Surge Longas Campas y Ingrid Johana Angulo Riscos identificado con C.C: 1.111.802.791, 29.227.962 y 1.007.946.566 respectivamente, estudiantes del programa Administración de Empresas, declaramos que: El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables 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.

**Firmas:** Wendy Yanten Bechara  
Sugely Logas Campaz  
Ingrid Johana Angulo Riascos

## **Presentación General del Proyecto**

### **Resumen Ejecutivo**

Como respuesta al aumento de enfermedades infecciosas causadas por virus y bacterias, nace la idea de la creación de la Empresa Productora y Comercializadora de Gel Antibacterial Reparadora con Colágeno “**REPARILCOLAG**”, producto preparado a base de alcohol y colágeno de las escamas de pescado, el cual contiene propiedades antiséptico y aportan beneficios adicionales para la salud de quienes la utilizan. El objetivo principal de esta idea es el de ofrecer un nuevo tipo de gel que contribuya a mejorar los hábitos de higiene y prevenir enfermedades infecciosas en la población de Buenaventura. Para su consolidación se realizó un estudio de mercado que demostró la aceptación del producto por parte de los clientes potenciales, por tratarse de un producto que además de los beneficios adicionales que aporta, la materia prima que se utiliza para su fabricación es un recurso natural propio de la Región Pacífica, por lo que se considera relevante llevar el producto al mercado.

**Palabras clave:** Gel antibacterial, Escama de pescado, colágeno, estudio mercado.

## Introducción

“REPARILCOLAG” constituye una idea negocio surgida como solución a una problemática de higiene latente en la comunidad de Buenaventura, para la cual se realizó previamente un estudio y se pudo develar que no existía en el mercado un gel que dentro de sus componentes tuviera Colágeno extraído de las escamas de pescado. Dicho emprendimiento consiste en fabricar un producto gel antibacterial reparador a base alcohol como componente antiséptico y escamas de pescado pulverizadas que aportan un alto contenido de colágeno que constituye una de las proteínas más abundantes en la matriz extracelular, por lo que últimamente se utiliza en la fabricación de algunos medicamentos y cosméticos. Según (Flores Pino , 2017 citando a Beltrán, J, 2011):

En la industria farmacéutica y cosmética tiene gran importancia la aplicación colágeno, gracias a las bondades que esta proteína tiene. Se ha utilizado para la prevención y tratamiento de arrugas, en la producción de parches para heridas y en el desarrollo de medicamentos con liberación de los principios activos, se han desarrollado también productos como champú, acondicionadores y tratamientos capilares a base de colágeno, (p.34)

Pese a que muchos productos contienen colágeno, el estudio realizado identifico que en la región no existe una marca que fabrique un gel que contenga colágeno de escamas de pescado, por lo que “Reparilcolag” resulta novedoso para el público. Como técnica de validación de la viabilidad se aplico una encuesta en la que se indago a los clientes potenciales sobre el conocimiento acerca del producto y de otros que existen en el mercado, estableciendo comparaciones entre ellos y determinar si es posible su posicionamiento en el mercado.



## **Objetivos**

### **Objetivo General.**

Analizar la viabilidad de la Creación de una empresa Productora y Comercialización de Gel Antibacterial Reparador, como solución a la problemática de higiene y salubridad de la Población de la comuna 10 de Buenaventura.

### **Objetivos Específicos**

- Producir y comercializar un gel antibacterial con colágeno base de alcohol y escamas de pescado pulverizadas, para mejorar los hábitos de higiene y prevenir enfermedades infecciosas,
- Aportar al desarrollo socio económicos de la comunidad mediante la creación de fuentes de generación de ingresos y nuevos empleos.
- Implementar prácticas de buen manejo de residuos sólidos y cuidado del medio ambiente

## Claves de Éxito

- **Innovación**
- **Focalización del Producto**
- **Conocimiento del mercado**

## Slogan

Con nuestros recursos naturales somos proactivos e innovadores en la higiene y cuidado de la piel de nuestro cliente

## **Desarrollo del Problema**

### **I. Ideación**

#### **6. Análisis del Entorno y contexto de la Idea de Negocio**

##### **1.1 Descripción del Problema**

Buenaventura al igual que el resto del Pacífico colombiano por su ubicación geográfica costera, presenta un clima cálido y lluvioso, lo que hace que posea un ambiente húmedo; esto unido a la falta de una cultura de buen manejo de residuos, un proceso de recolección de basura deficiente, la falta de sistema de saneamiento básico eficiente y las dificultades presentadas con el servicio de agua potable, facilitan la constante presencia de insectos, bacterias, virus y gérmenes que originan enfermedades y afectan la salud y el bienestar de las personas. Recientemente a todo esto se ha unido la presencia del Covid 19 causante de la pandemia que se vive y que obliga a tomar medidas de protección extrema, desarrollar hábitos de higiene y autocuidado que permiten protegerse y minimizar los riesgos de contagio. Siendo las manos uno de los principales contactos para el contagio es importante el lavado constante y la desinfección con alcohol o gel antibacterial, sin embargo, el uso constante o excesivo del alcohol y de algunos geles puede generar resequecedad en la piel de las manos por lo que se requiere de un producto que pueda brindar protección contra las bacterias y virus al mismo tiempo cuidar y reparar la piel.

Así mismo, en el sector de la comuna 10 especialmente en los barrios la Independencia, 6 de enero, Bolívar, Las Américas, y otros alrededores, por ser un sector con un alto índice de actividad comercial y deportiva, el grado de confinamiento ha sido más reducido que en otros sectores de la ciudad por lo que se presenta mayor exposición al virus y se requiere de mayores cuidados, lo que obliga al lavado de manos frecuentemente o al uso de gel o alcohol, generando resequecedad en la piel y otros efectos adversos. Como solución a este problema se plantea la fabricación de un gel a base de alcohol y escamas de pescado pulverizadas, la cual tiene un alto contenido de colágeno que sirve para cuidar, humectar la piel además de otros

beneficios adicionales que ofrece este componente. Este producto se ofrecería a la población adulta del Distrito de Buenaventura, inicialmente en la comuna 9 y 10 las cual tienen una población adulta promedio de 10.000 habitantes de extracto 2 y 3, de distintos niveles culturales y paulatinamente se extenderá el mercado a otros sectores donde los clientes lo soliciten.

*Pregunta problema:* ¿Es viable la producción y comercialización de un gel antibacterial con colágeno para mejorar los hábitos de higiene en la población de Buenaventura para prevenir enfermedades infecciosas?

### 6.3 Objetivos de Desarrollo Sostenible

En la fabricación del gel antibacterial con colágeno “Reparicolag “ contribuye a garantizar el bienestar y la salud de las personas que la utilizan además contribuye a la protección de la vida de las personas de la comunidad puesto que ayuda a disminuir el contagio y propagación de enfermedades infecciosas, especialmente. De la misma manera al usar el gel antibacterial con colágeno, la persona no necesita lavarse las manos con tanta frecuencia, disminuyendo el consumo de agua. De igual forma las escamas utilizadas como materia prima constituyen un residuo orgánico que se genera de la limpieza del pescado y que en muchas ocasiones se convierte en basura al no ser comercializado por los pescadores, que generalmente no le dan un manejo adecuado de allí que el uso de escamas en la elaboración de este gel no solo reduce el volumen de basura, sino que también genera ingresos a los pescadores que la comercializan.

Por otro lado, la realización de la idea de negocio, generara empleo e ingresos a quienes la realizan, mejorando la calidad de vida de estos y de sus familias, además aportara al desarrollo crecimiento económico al constituir un ente comercial que pague impuesto, cree nuevos puestos de trabajo lo que redundará en el bienestar económico de la comunidad. Por lo tanto, el proyecto se relaciona con los siguientes objetivos sostenibles

- Garantizar una vida saludable y promover bienestar para todos y todas las edades
- Fomentar el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo
- Garantizar las pautas de consumo y de producción sostenida
- Garantizar la disponibilidad y la gestión sostenible del agua y saneamiento para todos

### 6.3 Teoría del Valor Compartido.

La creación y comercialización del gel **Reparicolag**, crea valor compartido utilizando como proveedores de la materia prima a los campesinos artesanales de la región, quienes tienen dificultad para comercializar estas escamas de pescado y deben desecharlas, lo que va a representar para ellos un ingreso que mejora la calidad de vida de sus familias. De igual forma el nuevo producto representará un avance en el campo farmacéutico de la región pues no existe un producto igual que haya sido fabricado en la localidad y emplee como materia prima estos elementos y genere los beneficios que este ofrece para la salud. Además, en la distribución del producto terminado, a corto plazo se hará por el sistema de venta directa, a mediano y largo plazo, con el posicionamiento del producto y la marca, aumentará la producción generando nuevos empleos, se establecerán estrategias de distribución y comercialización a través de las farmacias y locales comerciales relacionados con este segmento productivo, beneficiando a todo el entorno social en el que se desarrolla la empresa, no solo por su aporte a la salud de la comunidad sino también por las oportunidades laborales brindadas y los beneficios económicos que puede representar su venta del producto para los comerciantes del sector.

Por último, la empresa implementará una política de reciclaje de los envases plásticos utilizados en la presentación del producto, generando incentivos a los distribuidores y vendedores. Para el manejo de los residuos sólidos se establecerán convenios para entregar esas entidades sin ánimo de lucro dedicadas a la fabricación de viviendas con bloque de plástico y residuos sólidos.

#### **1.4 tecnología disruptiva**

Dentro de las iniciativas implementadas para la empresa se tienen la utilización de energía renovable en el sitio de fabricación empleando paneles solares para generar energía luminosa y gas natural en el procesamiento del polvo de escamas de igual manera el proceso de molido se hará inicialmente en molinos manuales, pero luego se implementarán máquinas eléctricas y computarizadas que permitan hacer el mismo proceso de manera más rápida y eficaz. se hará uso de las plataformas digitales para difundir, dar a conocer y comercializar el producto mediante marketing digital. A mediano y largo plazo la empresa irá innovando y creando nuevos productos que den respuestas a las necesidades de los clientes y en los que se utilice como materia prima recursos de la región.

#### **1.5. Análisis del Entorno Económico**

##### **Análisis PESTEL**

*Análisis Político:* el producto que se fabricará en la idea de negocio por pertenecer al grupo de Higiene, aseo y cosméticos, tendrá la vigilancia y regulación del **Instituto** Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), por lo tanto debe ser certificado por esta entidad y cumplir los requisitos para el código NSO, de acuerdo con la Resolución 1370 de 2010 Formatos para la Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO) de productos de higiene doméstica, y absorbentes de higiene personal, su renovación, reconocimiento y cambios; y la estructura correspondiente del código de identificación NSO. De igual forma su fabricación debe cumplir los requisitos de la Norma Técnica (NTC) 5131), que determina los criterios para el desarrollo de productos biodegradables y exige que estos lo sean. De acuerdo con la reforma tributaria ley 1819 de 2016, los productos de aseo y cosmético tiene un IVA de 19%, lo cual sigue vigente a la fecha pese a los cambios de 2019 en materia fiscal.

Cabe anotar que en los Tratados de Libre Comercio (TLC) de Colombia con otros países, el sector de cosméticos y productos de aseo ha tenido una gran relevancia, debido al aprovechamiento de la biodiversidad propia del país, lo cual ha facilitado estar a la vanguardia de las tendencias mundiales al cuidado de la salud, la higiene y la belleza personal a partir del consumo de productos naturales. Según (Procolombia , 2014):

Colombia es un país que por su biodiversidad tiene un potencial en la fabricación de productos naturales, lo cual es aprovechable en los tratados de libre comercio que tienen con otros países de la región y del mundo, entre los que sobresalen los países asiáticos y europeos. Asia Pacífico y Europa Occidental fueron los mercados que más compraron durante esos años, la tendencia mundial apunta a productos elaborados con materias primas naturales que benefician la salud, tanto en artículos de aseo personal como en los cosméticos convencionales”. (p.1).

Además, en los últimos años los tratados de Libre comercio han sido aprovechado para entablar impulsar este sector productivo con Estados Unidos y otros países de la región.

*Análisis económico:* En 2019 Colombia, se ubicó como el país de mayor crecimiento económica de América Latina, al cierre del último trimestre del año en el Producto Interno Bruto (PIB) alcanzó los US\$7000, con un crecimiento económico del 3.3%, siendo este el porcentaje más alto desde 2014, lo que refleja un aumento en el poder adquisitivo de las personas y por consiguiente un aumento del consumo. No obstante, la inflación fue del 3.8%, el costo de la vida se incrementó 0,7% y el desempleo subió al 10.5% (Departamento Administrativo Nacional De Estadística DANE, 2020).

Sin embargo, en el año 2020, en el primer trimestre las cifras de crecimiento del PIB fueron de 1,1 % hasta el 1,4%, pero en el segundo trimestre descendió al 15,7 % en comparación con el mismo periodo del 2019, debido a la disminución del consumo del hogar causado por pandemia, así como también el deceso en las exportaciones. De igual manera en el 2020 la emergencia sanitaria por el Covid-19, cambió la vida de las personas en repentinamente debido al aislamiento preventivo, lo que conllevó al cierre de empresas y con esto el aumento de los índices de, no obstante, algunos sectores económicos entre ellos la industria de Aseo y Cosmético pudieron mantenerse y alcanzar algunos niveles de crecimiento.

Cabe anotar que, ante el escenario económico mundial, Colombia busca reactivar la economía y fomentar el emprendimiento, sin dejar de lado el fortalecimiento de las relaciones comerciales con potencias mundiales como los países asiáticos y Estados Unidos que están en constantes crecimientos.

*Análisis Social:* Colombia es un país que representa un entorno social con una desigualdad muy marcada donde un alto porcentaje de su población vive en condiciones de pobreza extrema y las minorías étnicas sufren discriminación y marginamiento social. Los cambios de desarrollo económico y social han generado variaciones en el índice poblacional el



cual en los últimos años pues mostrando una pequeña disminución en las tasa de fecundidad con un incremento anual de 1,1 según (Depasramentamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), 2019):

Según los datos consolidados del DANE, del total de los habitantes el 51,2% son mujeres y el restante 48,8% hombres. La mayor población en Colombia se ubica en las edades entre los 14 y 18 años, franja que concentra el 26,1%. Le siguen las personas entre 18 y 26 años, con un 16%; los mayores de 65 años con el 9,1% y, finalmente, están los niños entre 0 y 5 años con un 8,4%. Resaltó, además, que, por cada 100 jóvenes menores de 15 años, hay 40 personas mayores de 65 años en el país (P.1).

Es preciso anotar que en los últimos tiempos la estructura familiar se ha ido ajustando a otros parámetros y en muchos hogares los hijos no son la prioridad. Cambios que no solo se reflejan en la familia, sino también en todo el entorno social, en medio de las situaciones en que se vive se despierta una tendencia al cuidado dl medio ambiente, al consumo saludable, el cuidado de la salud y la belleza.

*Análisis Tecnológico:* La tecnología y la informática ha venido ganando espacio por la globalización y las nuevas tendencias mundial. En Colombia el sector de las TIC aporta el 6% del producto interno bruto nacional, con un crecimiento anual promedio de 9.9% nominal. En los últimos diez años. La transformación tecnológica ha ganado espacio en todos los campos generando un crecimiento significativo sector y complementando la cadena de valor de la industria de las plataformas que surge de la economía digital. Según cifras de Redesarrollo, por cada peso de valor agregado generado en el sector de las telecomunicaciones, la economía genera 2,8 pesos adicionales. Por eso, ya se habla del sector TIC como “la nueva locomotora de la economía colombiana”. (Ministerio de Tecnología de la Informacion y las Comunicaciones (Min TIC), 2019).

La situación de emergencia sanitaria y el aislamiento preventivo vivida en el 2020 ha obligado a las personas a permanecer en sus hogares, y han recurrido a las plataformas de comercio electrónico como herramienta para mantener el abastecimiento de los hogares y facilitar el cumplimiento de las medidas de distanciamiento social. El crecimiento de este sector para el segundo trimestre de ese mismo año alcanzó el 26.9%.

*Análisis ecológico:* En Colombia como en el resto del mundo, se ha vuelto tendencia el uso de productos naturales y la riqueza biodiversa del país es una fortaleza para el sector manufacturero y especialmente en lo que se refiere a alimentación, Cosmética y Productos de aseo. Esto unido a la necesidad de preservar el medio ambiente hace que cada vez sea más necesario fabricar productos de primera necesidad a base de ingredientes biodegradables.

En ese orden existen leyes a nivel mundial que regulan y controlan la fabricación y la comercialización de estos productos, los acuerdos establecidos por las Organización Naciones Unidas, como los que se dieron en la conferencia celebrada en Río de Janeiro en 2012 en la que se gestaron Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). En Colombia tanto la Norma Técnica Colombiana NTC5131, establece los requisitos para la certificación de calidad de los productos biodegradables.

*Análisis Legal:* El gel Antibacterial con colágeno se ubica en la categoría Cosméticos, Aseo, Plaguicidas y Productos de higiene doméstica, por lo tanto, su fabricación y comercialización está regulada y vigilado por el Instituto Nacional de Vigilancia de medicamentos y Alimentos, (INVIMA) y además tener en cuenta el siguiente marco legal

Tabla.1 Entorno Legal

Nomás	Descripción
-------	-------------

<b>Resolución 1229 de 2013 .</b>	Por la cual se establece el modelo de inspección, vigilancia y control sanitario para los productos de uso y consumo humano
<b>Resolución 1370 de 2010</b>	Formatos para la Notificación Sanitaria Obligatoria (NSO) de productos de higiene doméstica, y absorbentes de higiene personal, su renovación, reconocimiento y cambios; y la estructura correspondiente del código de identificación NSO.
<b>Norma Técnica (NTC 5131)</b>	Determina los criterios para el desarrollo de productos biodegradables y exige que estos lo sean.
<b>Norma Técnica Colombiana. NTC 5465-2006</b>	Requisitos para el rotulado o etiquetado de productos de aseo y limpieza de uso doméstico.
<b>Resolución 1555 de 2005</b> Ministerios de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, y de Comercio, Industria y Turismo.	Implementación del esquema del Sello Ambiental Colombiano
<b>Decreto Número 219 DE 1998 (enero 30)</b>	por el cual se reglamentan parcialmente los regímenes sanitarios de control de calidad, de vigilancia de los productos cosméticos, y se dictan otras disposiciones.
<b>Decreto 612 de 2000</b>	Por el cual se reglamenta parcialmente el régimen de registros sanitarios automáticos o inmediatos y se dictan otras disposiciones
<b>Decreto 1545 de 1998 –</b>	Por el cual se reglamentan determinadas el régimen sanitario, el control de calidad y la vigilancia de los productos de aseo, higiene y limpieza de uso doméstico y se dictan otras disposiciones

---

<b>Resolución 3113 de 1998 -</b>	Por la cual se adoptan las normas de fabricación de los productos de aseo, higiene y limpieza de uso doméstico.
<b>Ley 09 de 1979 Reglamento Sanitario Internacional RSI</b>	Por la cual se dictan medidas sanitarias

---

## **1. Identificación del Problema, Necesidades Retos y Oportunidades**

### **Problema 1**

En Buenaventura muchos padres de familia laboran en empresas del sector portuario, hospitales, hoteles y otras entidades en las que deben hacer turnos en horas de la noche y en días festivos, otros estudian los fines de semana y en ocasiones no encuentran personal calificado para que les cuiden a sus hijos en esos horarios o el contratar una persona que trabaje interna se hace difícil o muy costoso. Razón por la que deben trasladar a sus hijos donde un familiar, un amigo, o dejarlos solos en casa exponiéndolos a muchos peligros. De igual manera también durante el día se presentan situaciones en la que los padres necesitan una persona que se haga cargo de sus niños mientras ellos se ocupan o cumplen con alguna obligación en la que no deben estar los pequeños y no es posible encontrar a alguien que garantice el cuidado de los menores y que no se corra el riesgo de que se presente situaciones de seguridad mientras cumple con su labor.

Una solución a este problema sería la creación de una agencia especializada de canguros o niñeras que ofrece los servicios de personal con preparación y entrenamiento en cuidado infantiles, disponibles en diferentes horarios permitiría dar solución a esta problemática que afecta a muchas familias del Distrito y al mismo tiempo generaría empleo a muchas mujeres especialmente a la población juvenil y a estudiantes universitarios que buscan laborar para ayudarse económicamente y contribuir en el sustento de sus familias. Esta agencia ira ampliando sus servicios ofreciendo personal capacitado en otras áreas no solo en el sector familiar sino también en el sector empresarial.

## **Problema 2**

Buenaventura al igual que el resto del Pacífico colombiano por su ubicación geográfica costera, presenta un clima cálido y lluvioso, lo que hace posea un ambiente húmedo; esto unido a la falta de una cultura de buen manejo de residuos, un sistema de recolección de basura deficiente y la falta de un sistema de saneamiento básico eficiente, facilitan la constante presencia de insectos, bacterias, virus y gérmenes que originan enfermedades y afectan el bienestar de las personas. Recientemente a todo esto se ha unido la presencia del COVID-19 causante de la pandemia que se vive y que obliga a tomar medidas de protección extrema, desarrollar hábitos de higiene y autocuidado que permiten protegerse y minimizar los riesgos de contagio. Siendo las manos uno de los principales contactos para el contagio es importante el lavado constante y la desinfección con alcohol o gel antimicrobiano. El uso constante o excesivo del alcohol y de algunos geles puede generar resequecedad en la piel de las manos por lo que se requiere de un producto que pueda brindar protección contra las bacterias y virus al mismo tiempo que cuide la piel de las manos.

En el sector de la comuna 10 especialmente en los barrios la Independencia, 6 de enero, Bolívar, Las Américas, y otros aledaños, por ser un sector con un alto índice de actividad comercial y deportiva, el grado de confinamiento ha sido más reducido que en otros sectores de la ciudad por lo que se presenta mayor exposición al virus y se requiere de mayores cuidados, lo que obliga a los adultos al uso de gel o el lavado de mano frecuentemente generando resequecedad en la piel y otros efectos adversos. Como solución a este problema se plantea la fabricación de un gel a base de alcohol y escamas de pescado pulverizadas, la cual tiene un alto contenido de colágeno que sirve para cuidar, humectar la piel además de otros beneficios adicionales que ofrece este componente.

Este producto se ofrecerá a la población adulta del Distrito de Buenaventura, inicialmente en la comuna 9 y 10 las cuales tienen una población adulta promedio de 10.000 habitantes de

extracto 2 y 3, de distintos niveles culturales y paulatinamente se extenderá el mercado a otros sectores donde los clientes lo soliciten.

### Problema 3

La población juvenil e infantil de Buenaventura, en su gran mayoría presenta hábitos inadecuados de alimentación debido al alto consumo de bebidas procesadas como jugos, refrescos y gaseosas; así como también de hamburguesa, perros calientes, salchipapas y otras comidas rápidas que tienen un alto contenido de grasas, conservantes y toxinas que hacen daño al organismo causando obesidad, niveles elevados de colesterol y muchas otras enfermedades que ponen en riesgo su vida.

La creación de un local de comidas denominado “la casita encantada” en la que se brinda comida saludable a base de frutas, vegetales y carnes no procesadas, además de ofrecer un ambiente familiar y actividades recreativas como karaokes, juegos de mesas, competencias entre otras. Dará solución a esta problemática, contribuyendo a la salud y bienestar de los niños, niñas y adolescentes, así como al fortalecimiento de las relaciones familiares y sociales. Este local estaría ubicado en el barrio la Independencia de la comuna 10 del Distrito de Buenaventura, y brindaría sus servicios a una población promedio de 10000

Tabla 2 Criterios de Problema

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
Conocimiento y experiencia	2	4	3
Asesoramiento de un experto ( si se requiere lo tienes?)	3	5	4
Alcance	3	4	4
Tiempo			

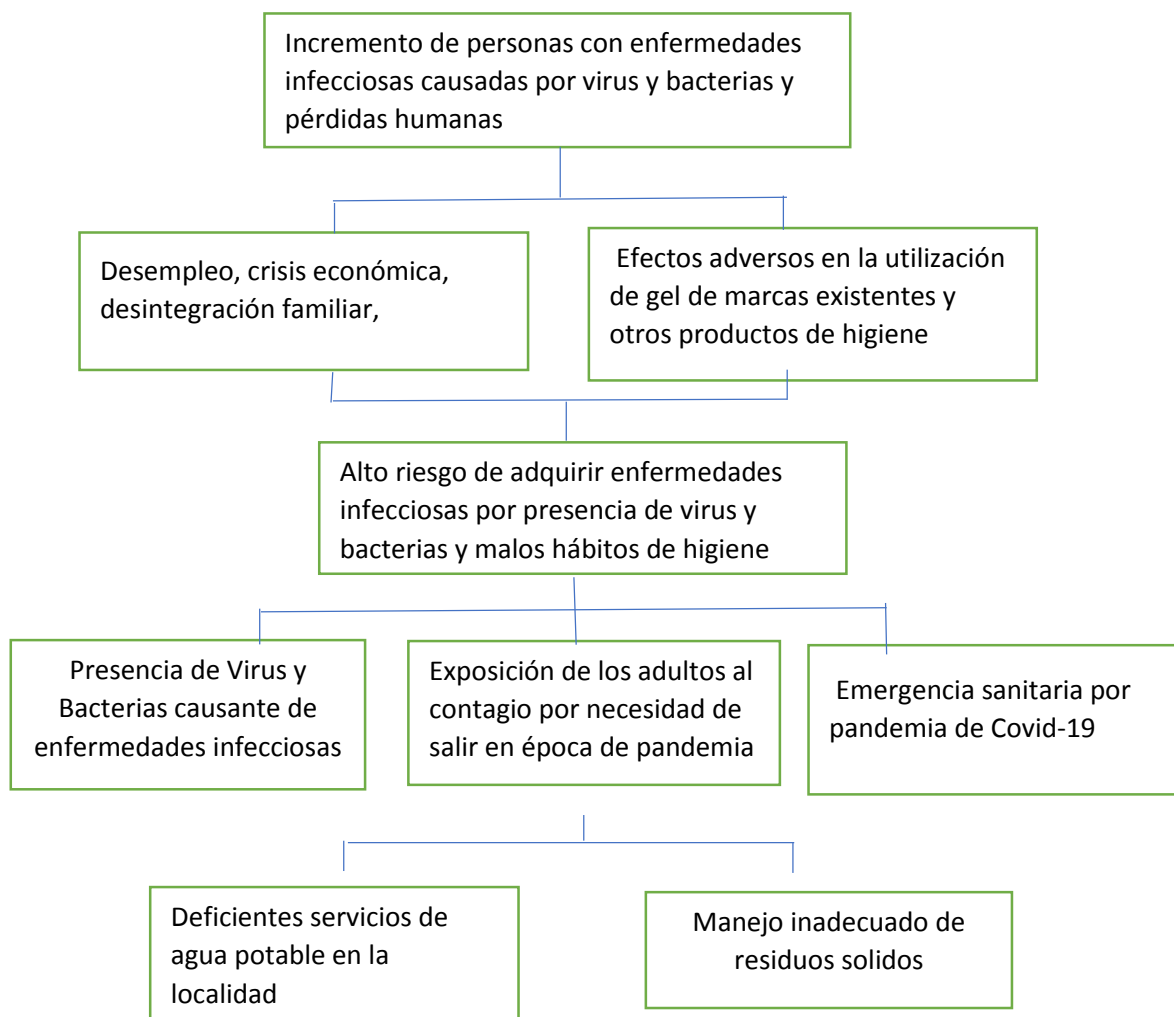
Impacto	3	5	4
Que tanto les llama la atención el desarrollo del problema	4	5	4
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>23</b>	<b>19</b>

Fuente: e elaboración propia

## 2.1 Árbol de Problema y Objetivos

### 2.1.1. Árbol de Problemas

Gráfico 1 Árbol de Problema



Fuente: Elaboración Propia

Problema central: Aumento de enfermedades infecciosas causadas por virus y bacterias.

Pregunta problema: ¿Es viable la producción y comercialización de un gel antibacterial con colágeno para mejorar los hábitos de higiene en la población de Buenaventura para prevenir enfermedades infecciosas?



## 2.1.2. Árbol de Objetivos

Gráfico 2. Árbol de Objetivos



Fuente: Elaboración propia

- Producir y comercializar un gel antibacterial con colágeno para mejorar los hábitos y prevenir enfermedades infecciosas,

- Aportar al desarrollo socio económicos de la comunidad mediante la creación de fuentes de nuevos empleos y generación de ingresos para las algunas familias.
- Aportar al desarrollo socio económicos de la comunidad mediante la creación de fuentes de nuevos empleos y generación de ingresos para las algunas familias.

### **Problema Seleccionado:**

Alto riesgos de contraer enfermedades infecciosas causadas por virus y bacteria, debido a los hábitos de higiene inadecuados, el manejo inadecuado de residuos sólidos y la emergencia sanitaria mundial a causa del virus del Cavad 19.

## **6. Descripción de la Idea de Negocio**

### **Técnica de ideación:**

Para definir la idea de negocio se aplicó la técnica de generación de ideas. Se realizó un listado de ideas posibles para solucionar el problema seleccionado; luego se hizo una ponderación de acuerdo con la relevancia de cada idea para la solución del problema, para finalmente evaluar las ideas y seleccionar la que de manera más acertada da solución al problema.

Tabal 3 estructura de la Idea de Negocio

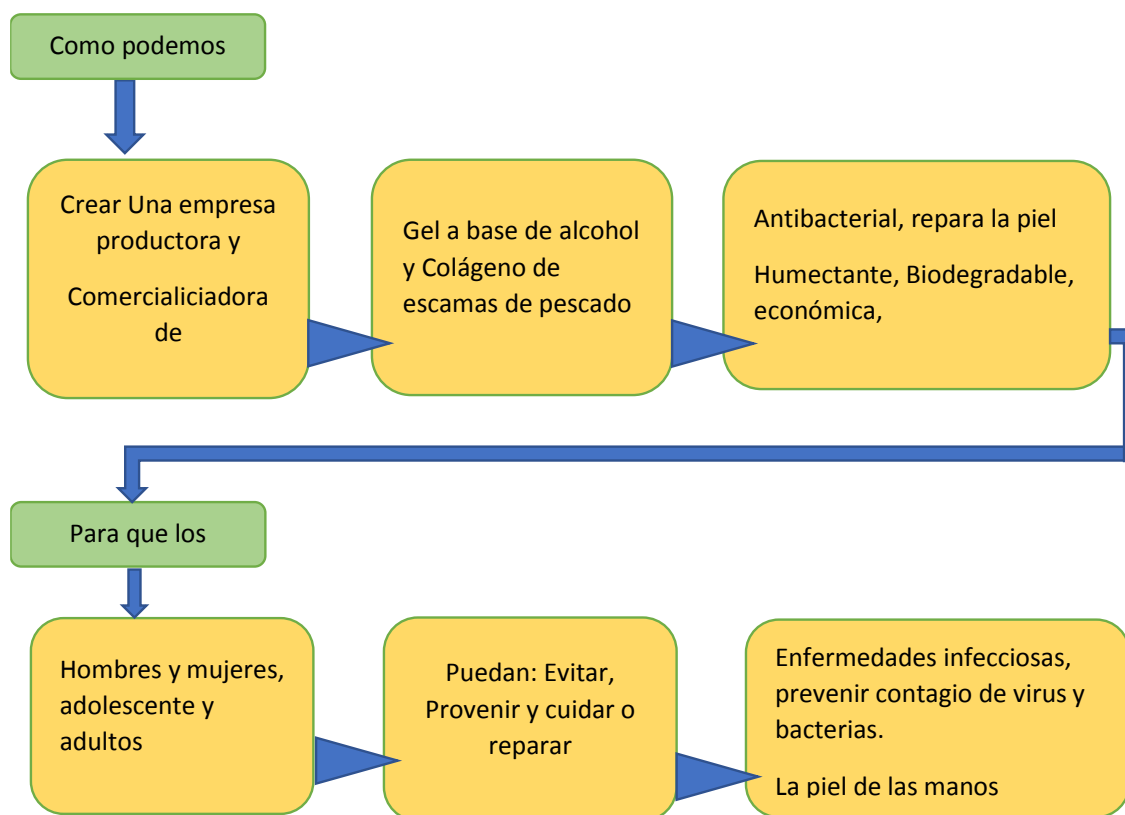
<b>Cuál es el producto o servicio</b>	Un producto antibacterial que no necesita enjuagarse y genera además beneficios en el cuidado de la piel y la salud
<b>Quien es el cliente potencial</b>	Las personas jóvenes y adultas de la comuna 10
<b>Cuál es la necesidad</b>	Prevenir el contagio de enfermedades infecciosas
<b>¿Cómo?</b>	Fabricando y comercializando un gel antibacterial con colágeno a base de alcohol y escamas de pescado pulverizada, comercializada a un costo asequible para las personas de todos los extractos
<b>Porque lo preferirían</b>	Por sus beneficios (elimina virus y bacteria y además aporta cuidado a la piel), por su calidad, el precio y la autenticidad del producto

Fuente: Elaboración propia

Producir una Gel antibacterial reparadora a base de alcohol y colágeno de escamas de pescado pulverizada que los jóvenes y adultos se protejan de los virus y bacterias que causan enfermedades.

*Problema Seleccionado:* Alto riesgos de contraer enfermedades infecciosas causadas por virus y bacteria, debido a los hábitos de higiene inadecuados, el manejo inadecuado de residuos sólidos y la emergencia sanitaria mundial a causa del virus del Covid 19

Grafica 3. Idea de Negocio Estructurada



Fuente. Elaboración Propia

#### Objetivos:

- Crear una empresa Productora y comercializadora de un gel antibacterial con colágeno a base de alcohol y escamas de pescado pulverizada, para mejorar los hábitos de higiene y prevenir enfermedades infecciosas para que hombres y mujeres, adolescentes y adultos de la población de Buenaventura puedan evitar el contagio el contagio de virus y bacterias, prevenir enfermedades infecciosas y cuidar o reparar la piel de sus manos
- Aportar al desarrollo socio económicos de la comunidad mediante la creación de fuentes de ingreso y nuevos empleos.
- Implementar prácticas de buen manejo de residuos sólidos y cuidado del medio ambiente.

### 3.2 Técnica de Ideación aplicada al producto o servicio

Para definir la idea de negocio se aplicó la técnica de generación de ideas. Se realizó un listado de ideas posibles para solucionar el problema seleccionado; luego se hizo una ponderación de acuerdo con la relevancia de cada idea para la solución del problema, para finalmente evaluar las ideas y seleccionar la que de manera más acertada da solución al problema.

Tabal 4 Criterios de producto o servicio

<b>Cuál es el producto o servicio</b>	Un producto antibacterial que no necesita enjuagarse y genera además beneficios en el cuidado de la piel y la salud
<b>Quien es el cliente potencial</b>	Las personas jóvenes y adultas de la comuna 10
<b>Cuál es la necesidad</b>	Prevenir el contagio de enfermedades infecciosas
<b>¿Cómo?</b>	Fabricando y comercializando un gel antibacterial con colágeno a base de alcohol y escamas de pescado pulverizada, comercializada a un costo asequible para las personas de todos los extractos
<b>Porque lo preferirían</b>	Por sus beneficios (elimina virus y bacteria y además aporta cuidado a la piel), por su calidad, el precio y la autenticidad del producto

Producir una Gel antibacterial reparadora a base de alcohol y colágeno de escamas de pescado pulverizada que los jóvenes y adultos se protejan de los virus y bacterias que causan enfermedades

## 4. Innovación

Se creará un producto de aseo e higiene personal que consiste en un gel antibacterial a base de alcohol y escamas de pescado pulverizada; cuyo componente antiséptico, desinfectante es el alcohol y componente humectante y reparador es colágeno extraído de las escamas de pescado, genera al consumidor beneficios aportando nutrientes a la piel de las manos, generando el beneficio de humectar y reparar además de proteger contra cualquier virus o bacteria. En el mercado existen gel antibacterial, pero ninguna contiene colágeno. Por lo que se considera una

innovación el producto, lo que según (Sanchez , 2014) consiste en la introducción de un bien o servicio nuevo, o significativamente mejorado, en sus características técnicas o en cuanto a su uso u otras funcionalidades.

Se innova también en el proceso de obtención del colágeno a través del secado y pulverización de las escamas de pescado. De igual forma para la comercialización del producto se utilizará la venta directa, mercadeo a través de las plataformas digitales y redes sociales, la distribución a través de puntos de ventas y en estos aplicará también la venta con dispensadores que genera un precio más bajo para el cliente y disminución de los residuos sólidos.

Tabla 5 Formas de Innovación

<b>Variable</b>	<b>Descripción de la Innovación</b>
<b>Producto</b>	El colágeno extraído de las escamas de pescado pulverizadas, el cual genera beneficios adicionales al consumidor. No existe en el mercado un producto similar que contenga este elemento
<b>Procesos</b>	La pulverización de las escamas de pescado mediante la utilización de planchas de secado y molinos eléctricos para luego convertirla en gel mediante refrigeración
<b>mercadeo</b>	Para el proceso se mercadeo y comercialización se emplearán una combinación de las ventas directa al cliente, la distribución a través de puntos de ventas en farmacias y el mercado virtual a través de las plataformas virtuales y las redes sociales.  Se implementará también la venta con dispensador para la reutilizar el empaque, disminuyendo así el volumen de residuos sólidos generados en el proceso d venta y uso del producto

De acuerdo a Indagaciones realizadas en la Cámara de Comercio de Buenaventura, en el Distrito no existe una empresa que fabrique Gel antibacterial Reparador con colágeno de escamas de pescado, los geles que se comercializan son producidos en otras ciudades y otros países. Solo se encontró la empresa Químicos la 44 que comercializa productos químicos y fabrican desinfectantes por lo que no se tiene en cuenta como competencia para este proyecto empresarial.

Además, se identificó que existen en el mercado local la comercialización en supermercados, farmacias de geles antibacterial procedentes de otras localidades entre las que se destacan:

#### **Gel Antibacterial Mullicare de Esika**

Es un producto importado, un Gel Antibacterial para manos con 65% de alcohol y glicerina. que se comercializa a través de las ventas por catálogo. Sus principales beneficios son: elimina el 99.9% de bacterias en 1 minuto. Efectivo contra P. a eruginosa, E. cola, S. áureas. Fuerte con las bacterias, suave con tu piel. Producto sin acción terapéutica. Tiene un precio al público de \$34.650.

#### **Gel Antibacterial Purito**

Es un producto fabricado en Bogotá, diseñado para brindar higiene y asepsia a las manos rápida, eficaz y sin necesidad de enjuague. Contiene humectantes y emolientes hipo alergénicos para dar suavidad a sus manos. Elaborado a base de 70.45% de alcohol, Glicerina, Aloe Vera y Vitamina E. Elimina el 99% de las bacterias dejando una sensación de suavidad y rápida evaporación y absorción. Precio al público \$38.400. x 300 ml

### **Gel Antibacterial Familia**

Es un producto fabricado en Pereira, gel antibacterial con 66,7% de concentración de alcohol., elimina el 99,9% de las bacterias y contiene Glicerina que es un ingrediente humectante, acondicionador y protector de la piel. Precio **\$9.500 x 256 ml.**

Teniendo en cuenta las competencias existentes en el mercado se puede concluir que la idea de negocio es una solución a la problemática latente porque no existe en la localidad una empresa que haga competencia y el producto que se va a fabricar tienen un factor innovador en sus componentes que trae mejores beneficios al cliente que los que ofrece los productos que ya están en el mercado

## **II Investigación de Mercado y Prototipo**

### **5. Fuerza de la Industria**

#### **5.1. Contextualización de la empresa**

*Nombres de la empresa:* Empresa Productora y Comercializadora Reparicolag (WIS).

*Actividad económica:* Fabricación y comercialización de gel antibacterial

*Tamaño:* microempresa

*Ubicación:* Cara. 64 barrio la Independencia 1ra etapa

#### **5.2 Análisis de la demanda**

De acuerdo a las cifras del DANE, Buenaventura cuenta con 308.0000 habitantes repartidos en 12 comunas con promedio de 120 barrios, el sector del barrio la independencia en la comuna 10 se calcula que hay entre 10.000 y 15.000 personas entre jóvenes adultos que



podrían considerarse clientes potenciales del producto. Los cuales en la actualidad todos necesitan cuidarse para no contagiarse. La población de Buenaventura se caracteriza por ser alegre, les gusta estar sanos y cuidar de su familia, tienen confianza en los productos naturales y están acostumbrados a utilizar los recursos de la región para cuidar de su salud.

Pese a que se comercializan otros geles en el mercado, el gel Reparicolag tendría cabida en el sector por ser un producto diferente y tener componentes naturales de la región; además el tamaño del mercado lo permite, debido a que en la localidad no existe hasta el momento una empresa productora de gel antibacterial que tenga los mismos ingredientes e iguales beneficios.

### **5.3 Análisis de la oferta**

En el Distrito de Buenaventura no existe una empresa que fabrique Gel antibacterial Reparador con colágeno de escamas de pescado, los geles que se comercializan son producidos en otras ciudades y otros países. Solo se encontró la empresa Químicos la 44 que comercializa productos químicos y fabrican desinfectantes por lo que no se tiene en cuenta como competencia directa para este proyecto empresarial. Las empresas productoras colombiana de la competencia fabrican en otras ciudades como Pereira, Bogotá, Medellín y comercializan sus geles a través de los supermercados y farmacias de la localidad, los otros geles son de importación y su comercialización no generan ningún impacto socio económico a la comunidad.

Además, se identificó que existen en el mercado local la comercialización en supermercados, farmacias de geles antibacterial procedentes de otras localidades entre las que se destacan:

*Gel Antibacterial Mullicare de Erika* :Es un producto importado, un Gel Antibacterial para manos con 65% de alcohol y glicerina. que se comercializa a través de las ventas por catálogo.

Sus principales beneficios son: elimina el 99.9% de bacterias en 1 minuto. Efectivo contra P. aeruginosa, E. coli, S. aureus. Fuerte con las bacterias, suave con tu piel. Producto sin acción terapéutica. Tiene un precio al público de \$34.650.




*Gel Antibacterial Purity:* Es un producto fabricado en Bogotá, diseñado para brindar higiene y asepsia a las manos rápida, eficaz y sin necesidad de enjuague. Contiene humectantes y emolientes hipo alérgicos para dar suavidad a sus manos. Elaborado a base de 70.45% de alcohol, Glicerina, Aloe Vera y Vitamina E. Elimina el 99% de las bacterias dejando una sensación de suavidad y rápida evaporación y absorción. Precio al público \$38.400. x 300 ml

*Gel Antibacterial Familia.* Es un producto fabricado en Pereira, gel antibacterial con 66,7% de concentración de alcohol., elimina el 99,9% de las bacterias y contiene Glicerina que es un ingrediente humectante, acondicionador y protector de la piel. Precio **\$9.500 x 256 ml.**

En este sentido la idea de negocio sería la primera empresa productora en la ciudad, el producto sería novedoso y autóctono por tener como componente un recurso natural de la región, lo que impactaría a los clientes por sus creencias culturales y sentido de pertenencia, además la innovación en el proceso y el mercado sería una fortaleza para el posicionamiento del producto, así como los beneficios que ofrece a los clientes y el impacto socioeconómico en la localidad al comprar la materia prima a proveedores locales (pescadores artesanales) y como distribuidores a pequeñas farmacias del Distrito.

Tabla 6: análisis de oferta

<b>Nombre del Producto competidor</b>	<b>Precio</b>	<b>Servicio Ventaja competitiva</b>	<b>Ubicación</b>

<p>Gel Antibacterial Para Manos Mullicare De Sika</p> 	<p>\$34.650</p>	<p>Ingredientes. Contiene glicerina y 65% de alcohol.</p> <p>Elimina el 99.9% de bacterias. Suave con tu piel.</p> <p>Su fórmula es fuerte contra virus y bacterias.</p>	<p>Fabricado en Estados Unido. Comercializado por internet y por venta directa.</p>
<p>Gel Antibacterial Familia 256 ml</p> 	<p>\$9.500</p>	<p>Gel antibacterial con 66,7% de concentración de alcohol.</p> <p>Elimina el 99,9% de las bacterias y contiene Glicerina que es un ingrediente humectante, acondicionador y protector de la piel.</p>	<p><b>Perera - Colombia</b></p>
<p>Gel Antibacterial Purity</p> 	<p>\$40.400</p>	<p>70.45% de alcohol, Glicerina, Aloe Vera y Vitamina E.</p> <p>Elimina el 99% de las bacterias dejando una sensación de suavidad y rápida evaporación., , rápida absorción</p>	<p>Bogotá</p>

#### **5.4 Análisis de la Comercialización**

Para la realización del producto, en la adquisición de la materia prima utilizada se tendrán en cuenta los proveedores que se encuentran ubicados en el Distrito. Para la compra de las escamas de pescado encontramos las pesqueras que la comercializan congeladas a un precio más alto y su volumen se ve alterado por efectos de la refrigeración, los pescadores artesanales, por el contrario, la venden fresca, por consiguiente, de mejor calidad, el volumen es real y su precio es más bajo; además están legalmente autorizados para la venta de los productos marítimo y toman las medidas sanitarias reglamentadas para su comercialización. Por lo que se escogerá como proveedores los pescadores artesanales

#### **5.5 Análisis de los Proveedores**

Entre los proveedores de alcohol y la glicerina encontramos que las farmacias distribuyen alcohol en pequeñas cantidades y no siempre se encuentran alcohol con el porcentaje de concentración requerido, igual sucede con la glicerina que la distribuyen carbonatada lo que le resta calidad al producto a fabricar. Otro proveedor de la localidad es “Químico la 44”, con muchos años de experiencia en la distribución de productos químicos, tiene puntos de venta en diferentes ubicaciones de la ciudad y garantiza la concentración requerida y calidad del producto a buen precio y puntualidad en la entrega, por lo que ese tendrá en cuenta a este último como adquirir los ingredientes que se requieren para la fabricación del gel.




### **6. Segmento de Mercado**

El segmento de mercado a quien va dirigido el producto son las personas adolescentes y adultos, de diferentes etnias, estrictos y niveles educativos, ubicados en el Distrito de Buenaventura, especialmente en la comuna 10, los cuales están preocupados por su salud y quiere prevenir enfermedades infecciosas especialmente la ocasionada por el Covid -19, sienten angustia por la situación de confinamiento, la crisis económica y el desean cuidar del medio ambiente. Buscan su bienestar y el de su familia por lo que adoptan hábitos de higiene y aseo,

mantiene aislamiento preventivo y salen a sus trabajos y actividades guardando las medidas de bioseguridad sugeridas por las autoridades competentes y adquiere productos para su autocuidado. Podemos encontrar clientes similares a nuestros clientes potenciales en cualquier lugar de nuestra ciudad, país y del mundo

A mediano y largo plazo el segmento de mercado se irá ampliando a otras localidades de la región, el país y fuera de este.

**Tabla 7: Ejercicio de Bayer**

Cliente	Miedos frustraciones y Ansiedades	Alegrías
	<p>Temor a enfermarse No le alcanza el dinero Situación de confinamiento Estrés labora</p>	<p>Protección antibacterial Ahorro de agua Cuidado de sus manos Protección de su salud Comprar a buen precio Calidad del producto</p>
	<p>Temor a enfermarse No le alcanza el dinero Situación de confinamiento Estrés laboral Salud de su familia Preocupación por el medio ambiente</p>	<p>Bienestar de su familia</p>
	<p>Temor a enfermarse y no poder compartir con sus amigos. Ansiedad por estar en aislamiento a causa de la pandemia Preocupación por su apariencia física, y su imagen personal</p>	<p>Estar sano, sentirse bien y saludable Tener una apariencia física aceptable por sus pares</p>

<p>Los clientes son jóvenes y adulta de todas las etnias, clases sociales y niveles educativos. Se ubican en Buenaventura, específicamente en la comuna 10</p>	<p>Buscan proteger su vida y la de sus familias, cuidar su salud y lograr superar la crisis tanto en lo económico como de salud</p>	<p>Para lograr sus objetivos las personas siguen hábitos de higiene y autocuidado sugerida, guardan aislamiento preventivo y salen a su lugar de trabajo tomando las medidas de bioseguridad, compran productos antibacterial y antisépticos. Refuerzas las medidas de aseo en el hogar</p>
<p>Experiencia</p>	<p>La vida, la salud, la familia y el entorno son muy importante para las personas y toda la población requiere cuidarse.</p>	

## 7. Propuesta de Valor

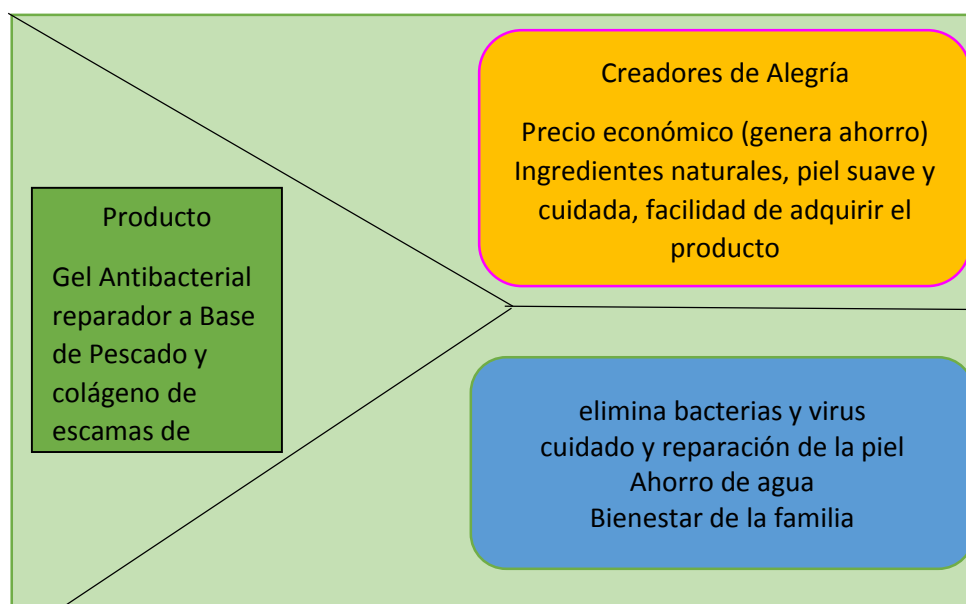
### 7.1 Perfil del Cliente

Gráfico 4: Perfil del Cliente



## 7.2 Propuesta de Valor

Gráfico 5: Propuesta de Valor



Fuente: Elaboración Propia

## 8. Diseño del Producto

### 8.1 Ficha técnica

Tabla 9: Ficha Técnica

Ficha Técnica
<p><b>Nombre del Producto.</b> Gel Antibacterial Reparadora “REPARILCOLAG”</p> <p><b>Composición del Producto:</b> 70% alcohol, 10% glicerina y 20% colágeno de escamas de Escamas de pescado</p> <p><b>Norma de calidad:</b> NTC 5131</p> <p><b>Presentación Comercial:</b> 300ml</p> <p><b>Empaque:</b> botella plástica pequeña con aplicador</p> <p><b>Condiciones de conservación,</b> Temperatura ambiental, lugar fresco</p>



<b>Vida Útil estimada:</b> 2 años	
<b>Porción Recomendada:</b> aplicaciones de 5 ml. 4 veces por días	
<b>Rendimiento:</b> 60 aplicaciones	
<b>Elaborado por</b>	Wendy Yanten
<b>Revisado</b>	
<b>Aprobado</b>	

### 6.3 ciclo del producto,

El producto se encuentra en fase de crecimiento, debido a la situación actual y la que se cree puedan surgir en un futuro por las enfermedades que han ido surgiendo y las condiciones climáticas la necesidad de uso ser cada vez mayor

### 6.3 Definición Estratégica

- a. Registro de Invima
- b. Notificación Sanitaria Obligatoria. ( Resolución 1370 de 2010 )
- c. Registro Sanitario (Decreto 1545 de 1998)
- d. Regulación de Rotulado de productos de aseo y cosméticos (Norma Técnica Colombiana NTC **5465-2006**)

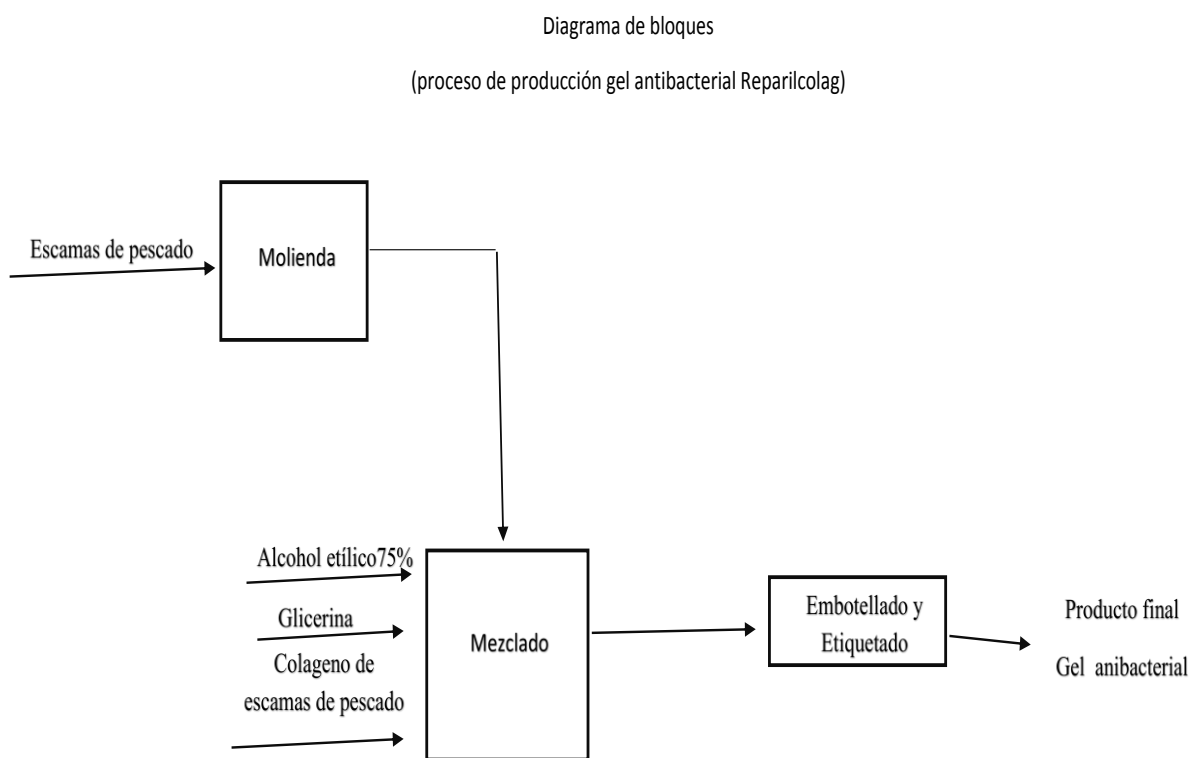
### 8.4 Diseño de Concepto

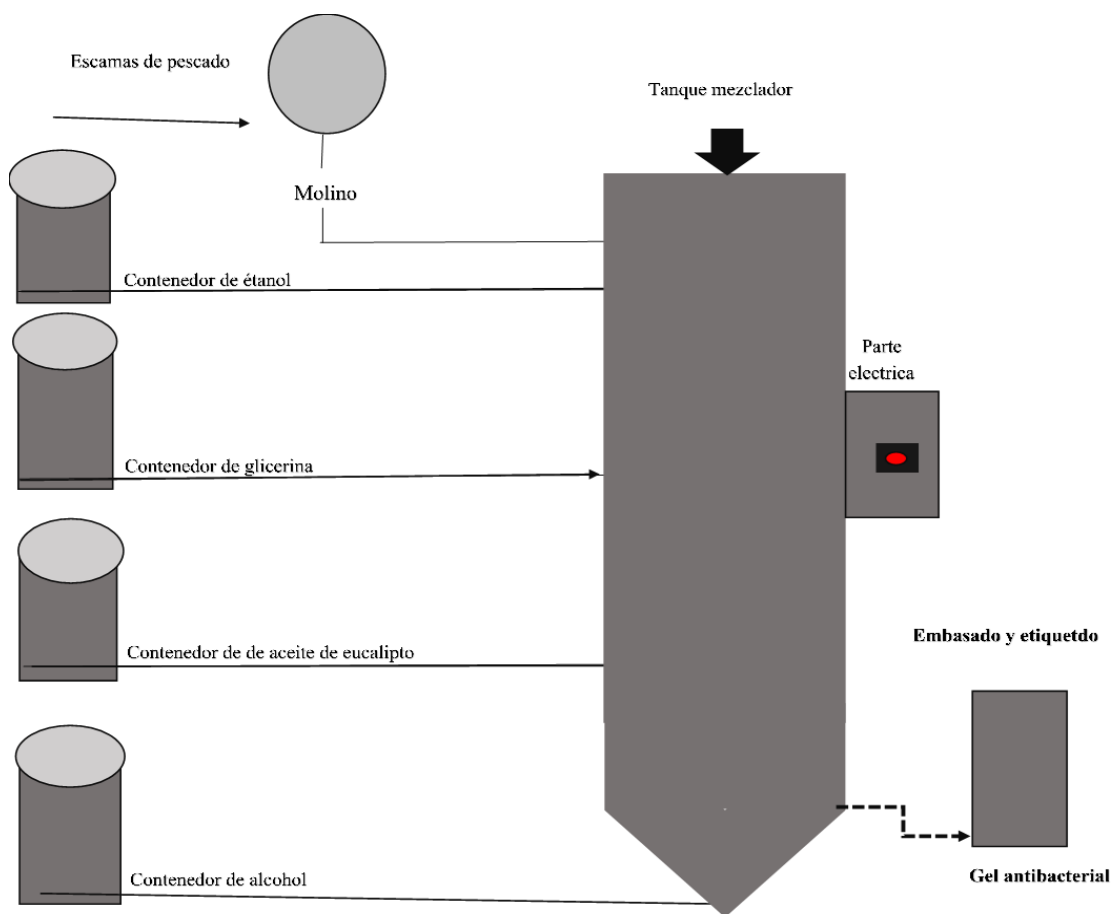
- Alcohol 75%
- Glicerina
- Colágeno de escamas de pescado pulverizada
- Equipos y Materiales
- Plancha d secado
- Molinos
- Mezclador

- Basculas y gramaras
- Botellas plásticas de 300 ml, con aplicador de
- Recipientes aluminio con tapa (ollas).

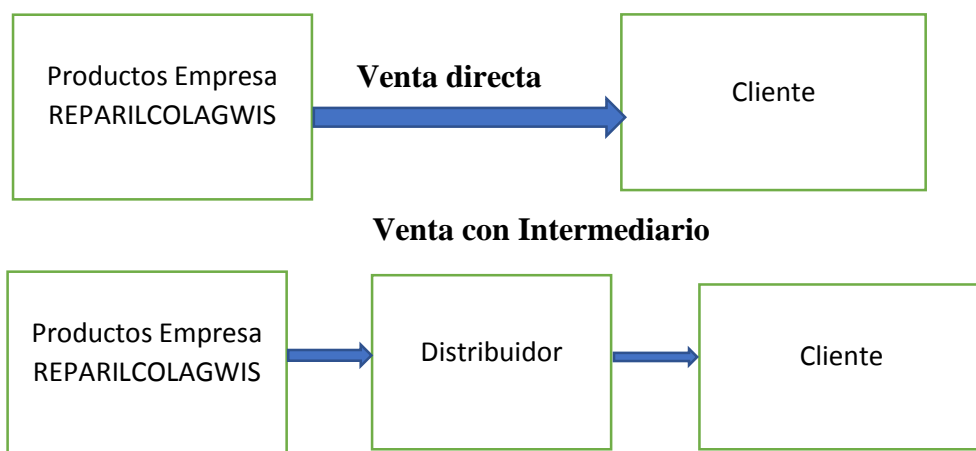
## 8.5 Diseño en Detalle

Gráfico 6: Diagrama de bloque





**Grafico No, 7 Cadena de Distribucion**



## **8.6 Verificación y Validación**

Elimina virus y Bacterias

Previene contagio de infecciones causada por virus y bacterias

Dermatológicamente recomendable

Nutre el tejido de la piel

Fácil absorción

Sensación de suavidad y limpieza en las manos

Mejora la textura de la piel

No causa resequedad

Ayuda en la regeneración de la piel

Precio económico

Es amigable con el medio ambiente

## **8.7 Producción**

### **Grafico 8 Etiqueta y Ficha técnica**



**Fase del Producto :** El producto se encuentra en fase de introduccion , pues de acuerdo con el ciclo de vida este apenas esta se esta diseñando para buscar introducirlo al mercaedo.

## 9.0 Precio del Producto

### 9.1 Costo de Produccion por Unidad

Costo Unitario Materiales	\$5.500
Costo Unitario Mano de Obra	\$1.500
Costo Unitario CIF	<u>\$500</u>
Total	\$7.500

### 9.2 Costo de Produccion por volumen

Precion de produccion por unidad \* Numero de Unidade de produccion

**9.3 Precios al Publico del producto: \$9.800**

### III Validacion

#### 10. Prototipo

Grafico 8: Prototipo



## 11. Modelo Running Lean

### Empresa Productora y Comercializadora de Gel Reparador con Colágeno

#### “REPARILCOLAG”

**Tabla 10: Lienzo Lean Cavas**

<b>Problema</b>	<b>Solución</b>	<b>Propuesta de valor única</b>	<b>Ventaja injusta</b>	<b>Seguimiento de clientes</b>
Debido a las condiciones climáticas de humedad y calor, la población está siempre expuesta a gérmenes bacterias que pueden generar infecciones, situación que se agudizo por causa de la pandemia generada por el Covid-19, la cual requiere unos hábitos de higiene y bioseguridad estrictos que incluye lavado y desinfección de	<b>Métricas Claves</b> <b>Creación de una empresa productora y comercializadora de gel antibacterial reparadora a base de alcohol y colágena de escamas de pescado</b>	<b>Producto antibacterial, reparador de la piel, biodegradable y de precio económico</b> <b>Materia prima de recursos naturales de la región y genera beneficios socioeconómicos a la población</b>	<b>Canales</b> <b>Venta directa</b> <b>Plataformas digitales</b> <b>Redes sociales</b> <b>Distribuidores</b>	<b>registro de clientes. Y referidos contactos redes sociales</b>

manos constante y				
<b>Estructura de costos</b>		<b>Fuentes de ingresos</b>		
<b>Materia prima</b>		Aporte de socios	\$2,100,000	
Alcohol	\$ 775.000	Préstamo bancario	0	
Glicerina	\$ 355.000	Total, ingresos	\$2.100.000	
Escamas de <u>Pescado</u>	\$ 370.000			
Costo de producción	\$500.000			
Costos administrativos	\$100.000			
Costos de ventas	\$ <u>100.000</u>			
Total, Costos	\$1800.000			

## 12. Validación de la Idea d Negocio

### 12.1 Encuesta

**Tipo de encuesta:** Cualitativa

**Objetivo:** validar la aceptación el producto Gel Reparador Reparilcolag a base de alcohol y colágeno de escamas de pescado, en la población de clientes potenciales

#### Cuestionario

1- ¿Qué género es usted?      Masculino       Femenino

2- ¿Para el desinfectar sus manos que prefiere utiliza?

Agua y jabón       Alcohol       gel antibacterial

3- En el sector donde vive o permanece el suministro de agua potable



Escaso  Moderado  Permanente

4- ¿Qué marca de estos geles ha usado?

Purity  Multicare de Esika  Familia  ninguna

5- ¿Usa muchas veces gel? Si  NO

6- ¿Conoce usted las propiedades que tiene el colágeno de las escamas de pescado

SI  NO

7- ¿Compraría un producto a base de las escamas de pescado?

SI  NO

8- Al comprar un producto que tiene en cuenta: ¿la eficacia, los ingredientes, el precio?

**Eficacia**  **Los Beneficio**  **Precio**

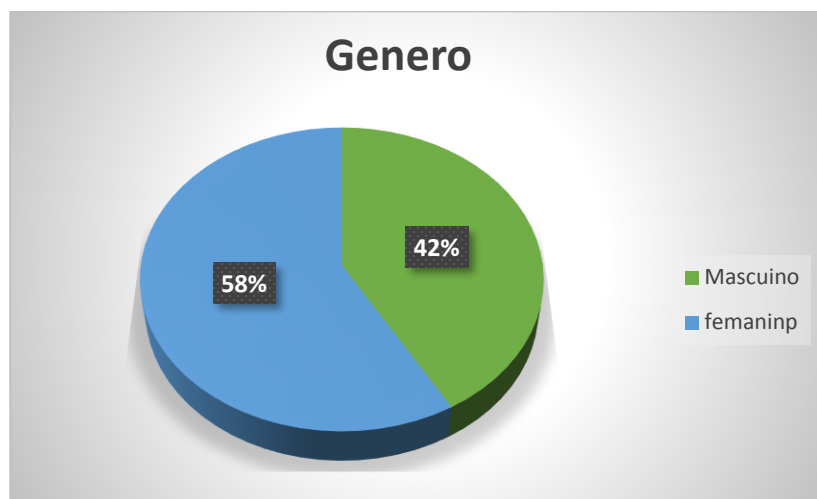
9- Considera que el gel que compra actualmente es muy caro?

SI  NO

10- Sabía usted que el colágeno de las escamas de pescado tiene también beneficios para el cuidado de la piel, los huesos y los tendones

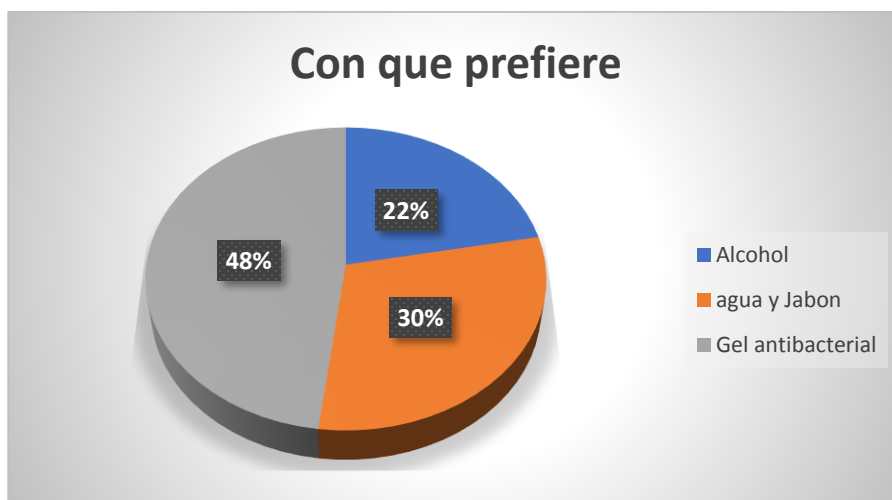
## 12.2 Desarrollo de la encuesta

Gráfico 9: ¿Qué género es usted?



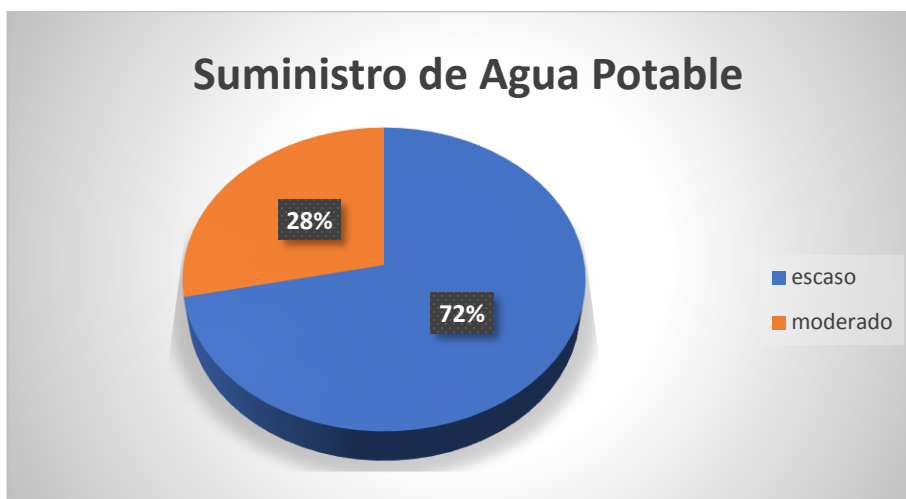
Fuente: Elaboración propia.

Grafico10 ¿Para el desinfectar sus manos que prefiere utiliza?



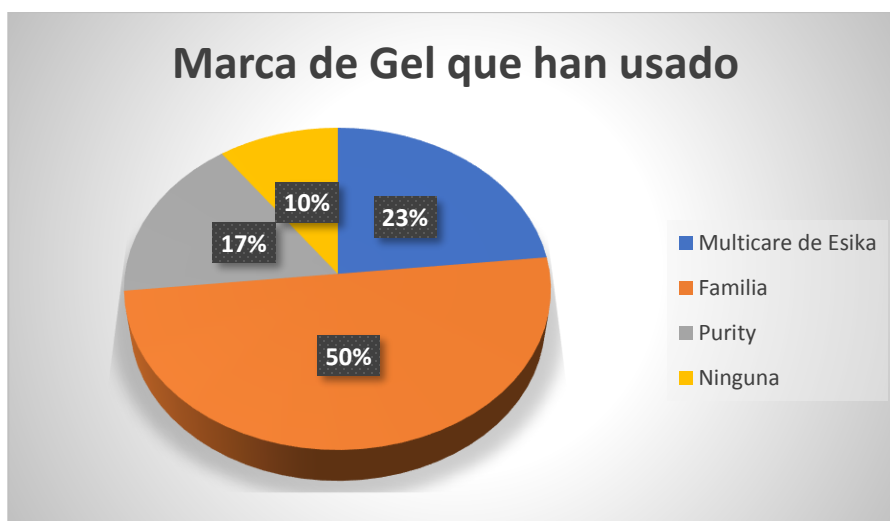
Fuente: elaboración Propia

Gráfico 11: En el sector donde vive o permanece el suministro de agua potable



Fuente: elaboración Propia

Gráfico12: ¿Que marca de estos geles ha usado?



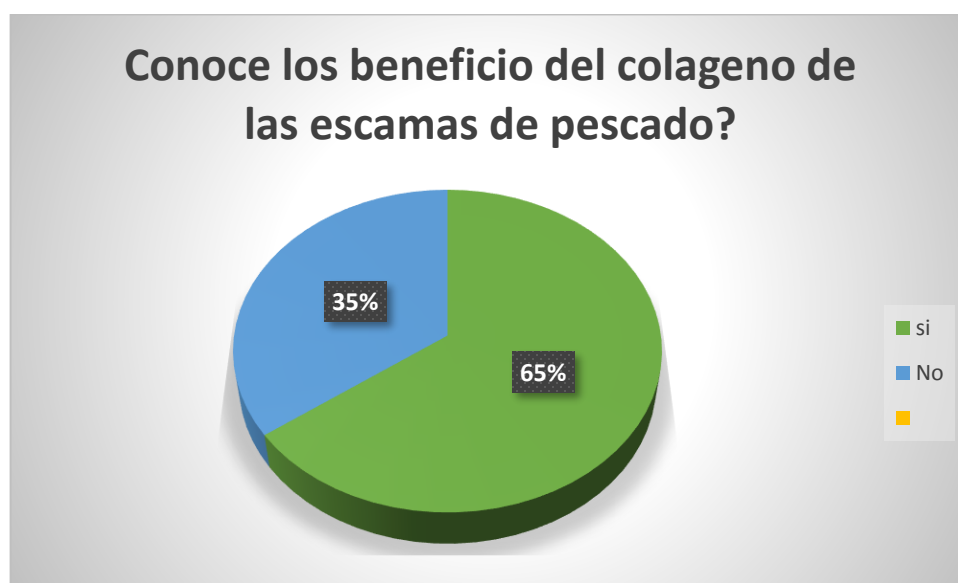
Fuente: elaboración Propia

Gráfico 13: ¿Usa muchas veces gel antibacterial?



Fuente: elaboración Propia

Gráfico 14: ¿Conoce usted las propiedades que tiene el colágeno de las escamas de pescado?



Fuente: elaboración Propia

**Gráfico 15: ¿Compraría un producto a base de las escamas de pescado?**



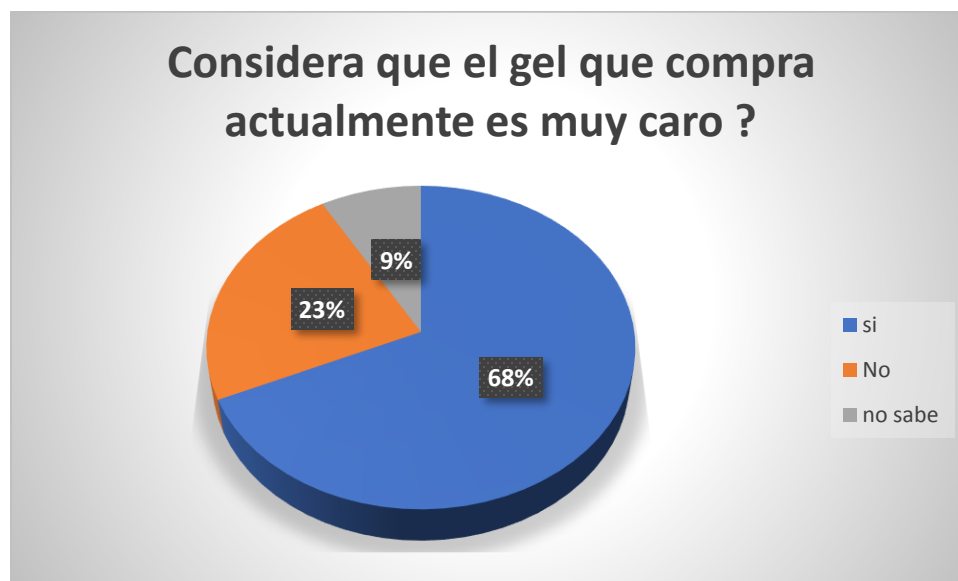
Fuente: elaboración Propi

**Gráfico 16: Al comprar un producto que tiene en cuenta: ¿la eficacia, los ingredientes, el precio?**



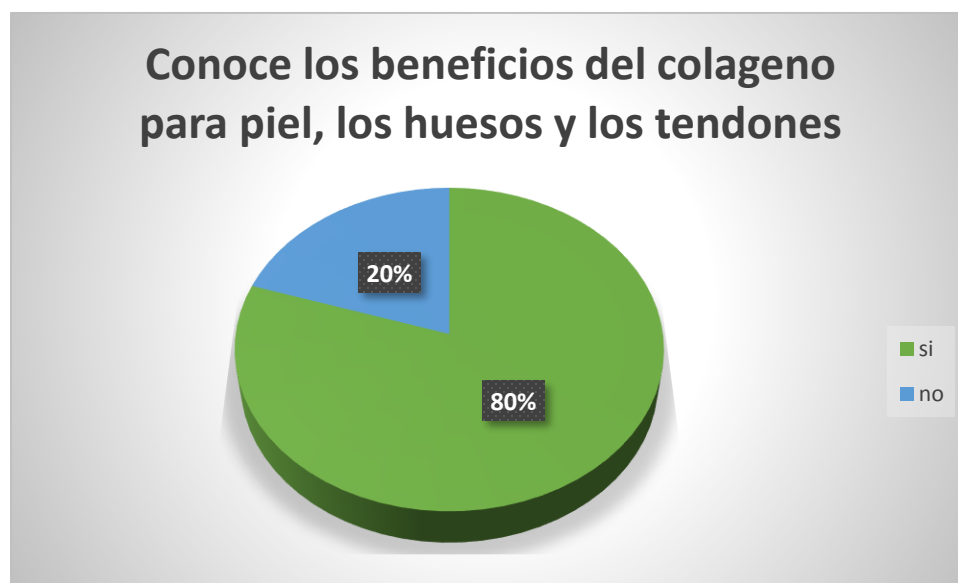
Fuente: elaboración Propia

Grafico 17: Considera que el gel que compra actualmente es muy caro?



**Fuente: elaboración Propia**

Grafica 17: Sabía usted que el colágeno de las escamas de pescado tiene también beneficios para el cuidado de la piel, los huesos y los tendones



**Fuente: elaboración Propia**

### **12. 3 Análisis de los resultados**

De acuerdo con los resultados de la encuesta realizada los clientes potenciales, de los cuales el 58% pertenecen al género femenino y el 42% al sexo masculino. La mayoría prefieren desinfectar sus manos utilizando gel o agua potable, sin embargo, manifiestan que el suministro de agua potable en el sector tiende a ser escaso, el 70% de los participantes dicen usar gel muchas veces al día y el 50% asegura conocer o haber usado la marca familia, la cual es la marca más económica, aunque el 68% considera que el gel que utilizan es muy caro

De otro lado, Los encuestados conocen de los beneficios del colágeno de la escama de pescado y están dispuesto a comprar un gel que contengan ese ingrediente; consiguiente el gel reparador antibacterial REPARILCOLAG tendría aceptación en el mercado, tanto por su beneficio su calidad como por su precio.

### 13. Conclusiones

El proceso desarrollado durante el curso y la elaboración del trabajo permitió llegar a las siguientes conclusiones

Realizado el análisis de entornos y la investigación de mercados, se pudo diseñar una oportunidad de negocio, dado que actualmente, las tendencias en salud son un factor positivo para la venta de productos de aseo e higiene en el mercado colombiano y el gobierno es un impulsor del cuidado personal.

El cambio en la matriz productiva es una de las razones por las que el Estado incentiva el establecimiento de empresas. En los últimos años, ha aumentado el número de personas preocupados por el cuidado en su higiene.

Consideramos que el gel antibacterial REPARILCOLAG es factible porque es un producto que puede eliminar las bacterias y a demás aporta suavidad y colágeno a las manos. Puede obtener una ventaja debido a la pandemia que estamos afrontando COVID-19.

Una vez realizado el análisis de la investigación de mercados se pueden obtener factores que ayudan al posicionamiento del producto en el mercado. El motivo de la compra del producto son los beneficios y la orientación de precios que se observa a la hora de elegir el producto, y no se encuentran diferencias entre las marcas de gel ya existentes antibacteriano. Por las razones anteriores, REPARILCOLAG tiene una alta capacidad para compensar estos factores, porque su función es diferente a la de otros productos y tiene características para todos en el segmento de mercado seleccionado.

Los segmentos de mercado establecidos para REPARILCOLAG son personas entre los 14 años en adelante que viven en Buenaventura-valle del cauca, correspondiente a todos los niveles socioeconómicos del distrito especial. Según las opiniones de las personas que se le realizó las encuestas, la creación del producto es factible porque si es posible crear una fórmula que ayuda con el cuidado de la piel.



Banco Mundial en Colombia . (2020). Colombia: Panorama mundial . *Banco Mundial*

<https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>, 1.

Departamento Administrativo Nacional De Estadística DANE. (2020). Dane Revelo que en el 2019 el PIB en Colombia creció el 3,3%. *Presidencia de la Republica*

<https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2020/Dane-revelo-que-en-2019-el-PIB-de-Colombia-crecio-al-3-3-el-mas-alto-desde-el-2014-200214.aspx>, 1.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2019). La Población de Colombia es de 4,8 millones. *Presidencia de la Republica*

[d.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190704-Poblacion-de-Colombia-es-de-48-2-millones-habitantes-segun-](https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190704-Poblacion-de-Colombia-es-de-48-2-millones-habitantes-segun-DANE.aspx#:~:text=Bogotá%2C%204%20de%20julio%20de,millones%20258%20mil%20494%20habitantes.)

[DANE.aspx#:~:text=Bogotá%2C%204%20de%20julio%20de,millones%20258%20mil%20494%20habitantes.](https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190704-Poblacion-de-Colombia-es-de-48-2-millones-habitantes-segun-DANE.aspx#:~:text=Bogotá%2C%204%20de%20julio%20de,millones%20258%20mil%20494%20habitantes.), 1.

Flores Pino , C. M. (2017). Extracción de Colágeno de las Escamas de Pescado Utilizando Diferentes Niveles de Rennina. *Repositorio Escuela Superior Politécnica del Chimborazo*

<http://dspace.espech.edu.ec/bitstream/123456789/7774/1/27T0374.pdf>, 1-94.

Ministerio de Tecnología de la Información y las Comunicaciones (Min TIC). (2019). Futuro Digital para Todos . *Dirección de Gobierno Digital* , 1-31.

Procolombia . (2014). Colombia Tras el Mercado Mundial de Cosméticos y Productos de Aseo. *Procolombia -*

*Presidencia de la Republica* <https://procolombia.co/archivo/colombia-tras-el-mercado-mundial-de-cosmeticos-y-productos-de-aseo>, 1.

Sanchez , A. E. (2014). La Gestión de Documentos como Estrategia de Innovación . *Revista Venezolana de Información, Tecnología y Conocimiento*. <https://www.redalyc.org/pdf/823/82332625003.pdf>, 11-24.

## Bibliografía

- Banco Mundial en Colombia . (2020). Colombia: Panorama mundial . *Banco Mundial*  
<https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>, 1.
- Departamento Administrativo Nacional De Estadística DANE. (2020). Dane Revelo que en el 2019 el BIP en Colombia creció el 3,3%. *Presidencia de la Republica*  
<https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2020/Dane-revelo-que-en-2019-el-PIB-de-Colombia-crecio-al-3-3-el-mas-alto-desde-el-2014-200214.aspx>, 1.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE). (2019). La Población de Colombia es de 4,8 millones. *Presidencia de la Republica*  
[d.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190704-Poblacion-de-Colombia-es-de-48-2-millones-habitantes-segun-DANE.aspx#:~:text=Bogotá%2C%20de%20julio%20de,millones%20258%20mil%20494%20habitantes.,1](https://id.presidencia.gov.co/Paginas/prensa/2019/190704-Poblacion-de-Colombia-es-de-48-2-millones-habitantes-segun-DANE.aspx#:~:text=Bogotá%2C%20de%20julio%20de,millones%20258%20mil%20494%20habitantes.,1).
- Flores Pino , C. M. (2017). Extracción de Colágeno de las Escamas de Pescado Utilizando Diferentes Niveles de Rennina. *Repositorio Escuela Superior Politécnica del Chimborazo*  
<http://dspace.espech.edu.ec/bitstream/123456789/7774/1/27T0374.pdf>, 1-94.
- Ministerio de Tecnología de la Información y las Comunicaciones (Min TIC). (2019). Futuro Digital para Todos . *Dirección de Gobierno Digital* , 1-31.
- Sanchez , A. E. (2014). La Gestión de Documento como Estrategia de Innovación . *Revista Venezolana de Información, Tecnología y Conocimiento*.  
<https://www.redalyc.org/pdf/823/82332625003.pdf>, 11-24.