



EMPAQUES ECOLÓGICOS

Marcela Eliza Mathieu Llanos

Mario Alejandro Correa Cárdenas

Paola Andrea Perdomo Ortiz

Instagram: @Paomarempaquesecologicos

Facebook: Paomarempaquesecologicos

WhatsApp: 3058730183

CONTENIDO

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR	4
COMPROMISO DEL SEGUNDO AUTOR	5
COMPROMISO DEL TERCER AUTOR	6
INTRODUCCIÓN	7
OBJETIVOS.....	8
Objetivo general.....	8
Objetivos específicos	8
CLAVES PARA EL ÉXITO	9
INNOVACIÓN.....	10
Descripción de la idea de negocio	10
Modelo de negocio.....	10
¿Cuál es su modelo de venta por internet?	16
INNOVACIÓN SOSTENIBLE	19
Producto o servicio.....	19
Marketing.....	22
OCÉANO AZUL- FUERZAS DE PORTER.....	23
Estrategias del océano azul.....	23
Curva de valor del producto.....	26
Matriz Eric	26
Análisis Matriz Eric.....	27
Análisis de las estrategias de Porter	27
Portafolio	30
Estrategia de precios:	35
Estrategia de distribución:	39
Estrategia de comunicación:	40
Marketing Mix.....	42
Desarrollo de marca	44
Marketing digital	45
Diseño en página web.....	45
Diseño en dispositivo móvil	49
Herramienta digital.....	52
Estrategias de marketing digital.....	52

Campaña creativa.....	52
Métricas Claves	54
Análisis	55
Estadísticas Bolsas Kraft.....	55
Estadísticas Cajas Kraft	56
ESTUDIO TECNICO	56
LOCALIZACION DEL PROYECTO	56
LOCALIZACION DEL PROYECTO	57
PLANO	68
ESTUDIO TECNICO II.....	68
PROCESO DE FABRICACION DE BOLSAS KRAFT:	70
PROCESO DE FABRICACION DE CAJA KRAFT:	70
MATERIAS PRIMAS O INSUMOS:	73
FICHA TECNICA.....	79
PLANTILLA PMV.....	82
BIBLIOGRAFÍA.....	83

COMPROMISO DEL PRIMER AUTOR

Yo, Marcela Eliza Mathieu Llanos con célula de identidad 1083033547 de Santa Marta (Magdalena) y alumno del programa académico creación de empresas 2- modelos de innovación, declaro que:

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

Firma: Marcela Eliza Mathieu Llanos.

COMPROMISO DEL SEGUNDO AUTOR

Yo, Mario Alejandro Correa Cárdenas con célula de identidad 1083041424 de Santa Marta (Magdalena) y alumno del programa académico creación de empresas 2- modelos de innovación, declaro que:

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

Firma: _____

Mario Correa

COMPROMISO DEL TERCER AUTOR

Yo, Paola Andrea Perdomo Ortiz con célula de identidad 1032445069 de Bogotá D.C y alumno del programa académico Creación de empresas 2- modelo de innovación, declaro que:

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

Firma: Paola A Perdomo O.

INTRODUCCIÓN

Por medio de este documento, queremos dar a conocer un plan de negocio de una empresa que fabrica y comercializa empaques ecológicos. Que va dirigido a comerciantes de bienes de primera necesidad (alimentos, productos de aseo) principalmente en la ciudad de Santa Marta, hasta cubrir toda Colombia.

La importancia de los empaques ecológicos, es brindar un producto innovador, que facilite el manejo, transporte y almacenamiento. Transmitiendo el mensaje del consumo responsable, reciclaje, cuidado del medio ambiente y ayudar a reducir la tasa de residuos de la ciudad de Santa Marta.

OBJETIVOS

Objetivo general

- Controlar la generación de residuos ordinarios destinados a el relleno principal Palangana de Santa Marta, Posicionando una imagen de calidad a nivel comercial.

Objetivos específicos

- **Social:** Generar empleo, contribuir con la disminución de la tasa de desempleo en el primer trimestre del 2021 en la ciudad de Santa Marta.
- **Económico:** Lograr disminuir la generación de residuos y el costo en los servicios.
- **Ambiental:** Reducir los residuos ordinarios, generar el mensaje del consumo responsable y el cuidado del medio ambiente.
- **Tecnológicos:** Optimizar anualmente tecnologías renovables.

CLAVES PARA EL ÉXITO

- Usamos nuestro recurso de manera eficiente y a la vez cuidamos al medio ambiente: Reciclamos cajas de cartón, hojas en empresas e instituciones para crear nuestra materia prima esto le da un valor agregado al producto, además concientizamos a las personas de cuidar el medio ambiente al momento de reciclar.
- Compromiso Con nuestras bolsas de papel Kraft ayudamos al medio ambiente por que se biodegradan mucho más rápido que el plástico y ayudamos a nuestro ambiente.
- Eficiencia: Garantizar a nuestros clientes nuestra atención oportuna y clara. Cumplir con nuestras entregas en el mejor tiempo y hacer seguimiento de satisfacción para mejorar continuamente.
- Calidad: ofrecer un producto de calidad y que su uso sea para el cuidado ambiental.

INNOVACIÓN

Descripción de la idea de negocio

Nuestra idea de negocio consiste en una línea de empaques a partir de materiales reciclables / Biodegradables para los diferentes productos de primera necesidad que le ofrecen al consumidor en el mercado. Esto con el fin de controlar y mitigar los impactos ambientales, reducir la contaminación ambiental, siendo nuestra principal característica reducir reciclar y reutilizar.

¿Cuál es el producto o servicio?	Empaques ecológicos.
¿Cuál es el cliente potencial?	Comerciantes de bienes de primera necesidad
¿Cuál es la necesidad?	Buscar sostenibilidad ambiental a través del posicionamiento de nuestro producto en el mercado.
¿Cómo?	Creando alianzas para el proceso de reciclaje con los centros comerciales e instituciones educativas de la ciudad, reciclaje que utilizaremos para fabricar la materia prima de nuestro producto.
¿Por qué lo preferirían?	Por calidad y responsabilidad social ambiental e innovación.

Figura 1. Descripción idea de negocio. Elaboración propia

Modelo de negocio

¿Quiénes son los clientes?

Comerciantes de bienes de primera necesidad (alimentos, productos de aseo etc.)

¿Cuál es la propuesta valor?

Controlar y mitigar los residuos ordinarios, posicionando nuestro producto de calidad y sostenible en el mercado verde.

¿Cuáles son los recursos y procesos necesarios?

Recursos:

Humanos: La estructura organizativa contara con las siguientes áreas principales: producción, almacenaje, distribución y mantenimiento

Descripción de los puestos de trabajo: Nuestra empresa contará en sus inicios únicamente con 4 personas empleados, un gerente que será la persona encargada de realizar las labores de gestión y las labores comerciales; dos técnicos de producción que será el encargado del proceso productivo de los empaques y materia prima y una persona que se encargará de la distribución. (negocios, s.f.)

Económicos: Presupuesto inicial contamos con \$2.000.000, buscaremos prestamos con identidades financieras y buscaremos los recursos económicos necesarios para nuestro proyecto, con las entidades que apoyen el emprendimiento en Colombia.

Físicos: Infraestructura e instalaciones: Nuestra fábrica de empaques se encontrará ubicada en la zona centro de la ciudad de Santa Marta, contará con una oficina de trabajo, un área de producción, un área de almacenaje y un área de mantenimiento.

La empresa también contará con una página web desde la cual pondrá a disposición de los/as usuarios/as información de la empresa acerca de su ubicación y método de contacto, así como acerca de los productos que ofrece y fotografías ilustrativas. También permitirá realizar compras a través de la misma (negocios, s.f.)

Recursos Materiales: Mobiliaria: (escritorios, estanterías, sillas y demás)

Maquinaria: (hidropulper, bombas limpiadoras, refinadores, máquina de prensado, cilindros secadores, máquina de calandrado, impresora flexografica, máquina troqueladora y maquina dobladora hidráulica) Stock de materiales (adhesivos, papel kraft, cajas de cartón, etc.)

Procesos:

Producción:

La materia prima que se consumirá en nuestro proceso de producción proviene de centros comerciales y centros educativos de la ciudad con las que generemos alianzas. Cuando ya tengamos nuestra materia prima, nos toca proceder a clasificarla para elaborar nuestro papel kraft, pero para esto debemos desintegrar la materia prima por medio de un equipo especial llamado hidropulper, meteremos las cajas en el hidropulper, agregaremos agua y mezclaremos hasta que quede completamente desecho, ha esta mezcla le llamaremos pulpa, luego de que la pulpa este muy bien desintegrada la trasladaremos por bombas especiales a través de equipos que ayudan a limpiarla de todos los contaminantes que esta pueda tener (piedras pequeñas, arenas, plástico, etc.). Una de las partes más importantes del proceso de la fabricación del papel es formar todas aquellas características que van a diferenciar un papel más resistente que otro o tal vez un papel que soporte el agua más que otro, no es lo mismo un papel para una caja que sirva para empacar un par de zapatos, que un papel para hacer una caja que sirva para empacar una refrigeradora. Independientemente del producto que se realice para todo esto es necesario que la pulpa que hayamos hecho en el hidropulper pase por unos equipos llamados refinadores, la función principal de estos equipos es terminar de desintegrar las fibras de papel y las desarrolla para que queden listas para iniciar a formar la hoja. Una vez que la pulpa este bien desintegrada por el hidropulper, refinada y limpia de contaminantes procederemos a fabricar la hoja de papel para esta tarea es

necesario unir 4 procesos fundamentales en una misma línea de producción (formado, prensado, secado y calandrado). Durante el proceso de formado se le dará forma a la hoja de papel, distribuye la pulpa uniformemente sobre una tela plástica especial la cual drena el agua y deja las fibras de papel por encima dando origen a la hoja de papel, pero después de formar la hoja aún hay humedad en ella, entonces debemos extraer el agua por medio de prensado, durante el proceso de prensado se hace pasar la hoja la cual va sostenida por medio de un filtro por el medio de dos rodillos que hacen presión sobre ella, ayudando así a extraer más cantidad de agua para poder secar la hoja, esta máquina consta de dos zonas de prensado, la primera prensa tiene menor prensado que la segunda, luego de pasar la hoja por la segunda prensa esta aún contiene una gran cantidad de agua que ya no podrá salir por medio del prensador, taca proceder a secar la hoja con calor.

El secado de la hoja de papel se da haciendo pasar la hoja en contacto con varios cilindros calentados por medio de vapor, la temperatura de cada cilindro va en aumento, esto para ir secando gradualmente la hoja en total son 17 cilindros secadores, luego de secar la hoja casi en su totalidad pasaremos a la calandra, en el calandrado de la hoja consiste en emparejar la hoja para que en todo lo ancho tenga la misma medida, esto se hace a través de rodillos metálicos que también ejercen una presión sobre la hoja pero no para secar si no para emparejar el perfil en todo lo ancho. Para saber que el papel que se está fabricando está bien debemos pasarlo por ciertas pruebas para determinar que su peso, su grosor y su resistencia sean las correctas, y cuando ese papel se convierta en una bolsa o en una caja pueda proteger el producto que contenga. No solamente reciclaremos papel, reciclaremos también el agua y el combustible, el agua que utilizaremos para hacer papel pasará por un tratamiento que le extrae todo contaminante en forma de lodo y el agua limpia pueda regresar a hacer papel nuevamente, aprovecharemos el agua de lluvia para llenar nuestros posos y utilizarla nuevamente. El combustible que utilizaremos para generar vapor en nuestras calderas y poder

secar el papel proviene de empresas que recolectan aceite de automóvil ya usado. El papel que se produce y corta se utilizará para formar tubos de cartón que se pueden encontrar en el papel higiénico, cinta adhesiva, textiles y plásticos, también se utilizará para corrugar, es decir poder formar cajas y poder transportar y almacenar electrodomésticos, ropa, zapatos, juguetes incluso alimentos (Osorio, Cómo se hace el papel reciclado, 2018).

Distribución:

- Canal corto. Venta directa a la clientela en las propias instalaciones de la empresa.
- Venta directa a través de Internet. La empresa dispondrá de página web a través de la que los/as usuarios/as podrán realizar la compra. También aparecerán tanto la ubicación como el teléfono de contacto de la empresa. Además, se contará con presencia en las principales bases de datos de empresas fabricadoras y comercializadoras de bolsas de la región.
- Venta telefónica. La clientela podrá realizar los encargos a través del teléfono de contacto habilitado para ello.
- Otros canales de venta. Ferias del sector (negocios, s.f.)

¿Cuáles son los costos para entregar una propuesta de valor?

El costo de producción de nuestras bolsas de papel Kraft estará estipulado de la siguiente manera:

Sin personalizar: Paquete x20 unidades con un costo de \$8.000 pesos y cada bolsa saldría a \$400 pesos a esto se le agregaría un valor estimado de \$1.000 pesos por el uso de la maquinaria en total el paquete de bolsas saldría en \$9.000 pesos este es nuestro valor base en

producción y el valor de venta sería de \$15.000 pesos al público esto ganando un porcentaje del 66.7% sobre la venta del paquete.

Personalizadas: Paquete x 20 unidades con un costo de \$10.000 pesos y cada bolsa saldría a \$500 pesos a esto se le agregaría un valor estimado de \$1.000 pesos por uso de la maquinaria en total el paquete de bolsas saldría en \$11.000 pesos este es nuestro valor base en producción, el valor de venta sería de \$17.000 pesos al cliente quedando un margen del 54.6% del valor total del producto.

¿Cómo se entrega la propuesta de valor?

Identificando clientes potenciales y haciéndoles entrega del portafolio, por medio de redes sociales, anuncios electrónicos y digitales.

¿Cómo generar ingresos y fuentes de financiación?

Los ingresos los generaremos con las ventas de nuestros empaques ecológicos.

Y las fuentes de financiación con entidades que apoyan el emprendimiento en Colombia como lo es Impulsa.

¿Cómo puede ser sostenible?

Logrando ser eficientes y optimizando recursos naturales, con el fin de tener certificación de sello verde.

¿Cómo se puede generar relaciones con los clientes?

Por medios sociales: Escuchar la voz del cliente siempre ha sido una de las mayores preocupaciones de las empresas. De hecho, los medios sociales son uno de los componentes más importantes del marketing relacional. Facebook, Twitter,

Linkedin... la compañía cada día está más expuesta a la opinión de los consumidores, y las conversaciones entre marca y consumidor se han convertido en un acto instantáneo y accesible para todo tipo de usuarios. Por ende, se han de establecer acciones específicas para estos canales, basadas en dar respuesta inmediata y escuchar en todo momento al consumidor. La reputación online es clave en la actualidad, pues más del 70% de los usuarios acuden a Internet para informarse sobre un producto o marca (peñalver, 2016).

¿Qué alianzas estratégicas se pueden generar?

- Proveedores de reciclaje e insumos.
- Comerciantes de primera necesidad.
- Centros educativos y empresas que genere la materia prima que requiere nuestro producto.

¿Cuál es su modelo de venta por internet?

Modelo E-commerce (oferta productos o servicios online, con envío a domicilio) por redes sociales

¿Cómo captará sus clientes según el modelo de ventas por Internet escogido?

Promocionaremos diariamente la información de nuestro catálogo de productos y pediremos recomendaciones. Realizaremos ofertas exclusivas a través de las redes sociales, de manera que, si uno nos sigue, otros tendrán curiosidad de seguirnos también. Proporcionaremos algún tipo especial de recompensa a los que sigan nuestras redes sociales. Por ejemplo, con cupones que se pueden canjear por regalos para amigos y familiares. De esta manera conseguiremos aumentar la imagen de marca y atraer a clientes potenciales.

No olvidando que la relación principal comienza después de vender nuestro producto al cliente. Después de la venta, la relación con el cliente juega un papel clave en la retención y adquisición de nuevos. Cuando usemos los medios sociales, tendremos en cuenta que se trata de conectar con el público, no sólo desde el punto de vista comercial, sino también desde la perspectiva de la conexión emocional con ellos (velasco, 2016).

¿Cómo y qué alternativas ofrecerá a los clientes según el modelo de ventas por internet escogido?

Las alternativas que les ofreceremos a nuestros clientes dependerán del tipo de empaque que estén buscando. A partir de ahí, las alternativas serán las siguientes:

- Una línea de empaque básica esta línea es para aquellos clientes que quieran darle un cambio a su marca y demostrar responsabilidad social con nuestro planeta.
- Una línea Premium esta línea es exclusivamente para cuando el cliente quiera celebrar una fecha especial y cambiar el empaque de sus productos por tiempo limitado, en esta alternativa el cliente tendrá la opción de pedirnos el diseño de su preferencia y nosotros lo hacemos realidad.

¿Cómo cerrara la venta por Internet y cuáles podrían ser los métodos de pago utilizados acorde al modelo?

Muchas veces lograr que el cliente llegue a la última fase del ciclo de venta no es tan complicado y si llegado el momento de la compra final, no tienes en tu negocio habilitadas las formas de pago online adecuadas podrías tener consecuencias indeseadas.

Es por ello que tendremos varios métodos de pagos para la facilidad del cliente como lo son:

- **Tarjetas de crédito/débito:** Son la forma de pago más tradicional a nivel mundial después del pago en efectivo. Un estudio de WorldPay de 2017 aporta el dato que entre ambas cubren alrededor de un 42% de la intención de pago de los consumidores. Una cifra significativa si se tiene presente la diversidad de métodos de pago que existen.

- **Transferencia bancaria:** Sencillo método de pago que tiene todo el respaldo de las entidades financieras tradicionales al depender su funcionamiento directamente de ellas. Según el propio estudio de WorldPay las transferencias se ubican entre las tres principales preferencias de los consumidores, además de la ventaja que no existen comisiones para el vendedor.

- **Financiación de la compra:** Si elige esta forma de pago, el cliente tendrá que acordar las cuotas y los plazos de la financiación con algunas de las plataformas financieras que actualmente cubren este servicio para comercios online. Aplazame, Pagantis, o Instant Credit. Una vez que el cliente escoja financiar su compra, su pedido comienza a ser procesado pues el comercio recibe la totalidad del importe de la compra de manera automática. Restaría la gestión que tienen que hacer el cliente y la plataforma de financiación para acordar los términos en los que será cubierto el pago (Mychoice2Pay, s.f.).

- **Pago en efectivo:** Es el más sencillo, se hace la venta y se la pagan con dinero en efectivo. Solo hay que tener en cuenta dos cosas. La primera, que los billetes no sean falsos, existen métodos para “validar” que los billetes son de curso legal. La

segunda, y no menos importante, existe un anteproyecto de ley de lucha contra el fraude fiscal que limita los pagos entre empresas a la cantidad limitada por bien o servicio suministrado. Si el pago en efectivo es aplazado, tendré que desplazarme al lugar de pago convenido para recibir mi dinero, mientras tanto no tengo seguridad jurídica del cobro (Pedrosa, s.f.).

INNOVACIÓN SOSTENIBLE

Producto o servicio

¿El producto tiene un eco diseño?

Si, ya que nuestras bolsas ecológicas son amigables con el medio ambiente, y al estar sometidas a estrictos procesos de fabricación y control de origen, podemos afirmar que ayudan a reducir el calentamiento global. Ya que una bolsa de plástico genera 131 veces más impacto ambiental que una, por ejemplo, de papel.

Cuando se compran estos productos ecológicos se ayuda evitar la emisión de gases de efecto invernadero y la toxicidad generada por todos los residuos industriales, producto de la fabricación de aquellas bolsas que no lo son.

Por ejemplo, aunque se utilicen materiales reciclables como el papel o el algodón, si los procesos que se llevan a cabo para su producción no están ceñidos a la legislación ambiental vigente, se podrá usar de forma desmedida recursos naturales como el agua, así como el uso excesivo de energía, que generalmente es proveniente de combustibles fósiles. Los envoltorios de papel son uno de los ejemplos más emblemáticos de cómo se puede remplazar exitosamente el material plástico del packaging, sobre todo de aquel que es de un solo uso (Bolsalea, 2017).

- **Agua**

¿Usa eficientemente el agua? ¿Cómo?

Si utilizaremos eficientemente el agua.

- **Administrativo:** instalación de sanitarios ahorradores, lavamanos automáticos, seguimiento y detección de fugas, mantenimiento red hidráulica
- **Operativo:** distribución controlada de puntos hidráulicos de la maquinaria de producción.

El agua que utilizaremos para hacer papel pasa por un tratamiento que le extrae todo contaminante en forma de lodo y el agua limpia pueda regresar a hacer papel nuevamente, aprovechamos el agua de lluvia para llenar nuestros posos y vuelva hacer utilizada nuevamente en nuestro proceso de fabricación de materia prima (Osorio, Cómo se hace el papel reciclado, 2018).

- **Energía**

¿Reduce el consumo de energía? ¿Cómo? ¿Qué equipos utiliza?

Si reduciremos el consumo de energía utilizando energías renovables con lo son los Paneles solares que distribuye la energía a nivel administrativo y operativo.

- **Materias primas**

¿Reduce los insumos? ¿Cómo?

Si trataremos de reducir al máximo nuestros insumos, haciendo controles de cantidades esto con el fin de sufrir menos pérdidas y desperdicio de material, analizaremos el entorno de los insumos en stock ya que la calidad del ambiente de stock de insumos tiene implicación directa en su conservación y en las pérdidas. Si el entorno es inadecuado, el stock puede sufrir con constantes pérdidas. Tendremos análisis de cantidades de materia prima exacta mientras la empresa domina sus procesos y tiene control sobre su producción y flujo, la gestión del stock se vuelve más simple y con menos pérdidas, después de todo, la

compra de insumos queda más certera, hecha sobre una cantidad ideal para alimentar toda la cadena de suministro producción sin que haya desperdicio ni falta de material (ingredients, 2019).

¿Utiliza químicos? ¿Cuáles?

No utilizaremos químicos ya que las tintas con que elaboraremos los personalizados de nuestros empaques serán a base de agua esto para dar cumplimiento con las regulaciones ambientales establecidas con respecto a los compuestos orgánicos.

¿Qué empaque y embalaje utiliza?

Nuestro producto es un empaque de tal motivo que no necesita empaque, y el embalaje que utilizaremos para transportar nuestro producto será el papel kraft.

El papel kraft es una solución de embalaje ecológica con muchas utilidades y ventajas: Es fácil de reciclar, viene de recursos sostenibles, su uso es fácil y reduce la huella de carbono de la empresa, esto ayudará a que los clientes perciban los valores de nuestra empresa con una experiencia de desempaqueado única.

Optaremos por este embalaje porque además de ser ecológico ofrece protección frente a incidencias leves durante la manipulación. También tiene un aspecto natural que resulta muy estético (blog, 2018).

- **Emisiones**

¿Ha medido su huella de carbono? ¿Cuál es el resultado?

Hicimos el cálculo de nuestra huella de carbono en la calculadora en línea de la corporación huella verde donde obtuvimos como resultado

6,7 tonelada de CO2: Según nuestros hábitos, esta es la cantidad de emisiones de CO2 que se emiten durante un año por causa de nuestras actividades.

21 árboles Compensarán nuestra huella (verde, s.f.).

- **Residuos**

¿Qué residuos recicla?

En nuestra empresa reciclaremos papel y cartón, que son los materiales que necesitamos para elaborar la materia prima de nuestro producto, este proceso del reciclaje lo vamos a realizar creando alianzas con los centros educativos y centros comerciales de la ciudad.

Además, dentro de nuestro proceso de fabricación quedaran residuos de papel, el cual también nos servirá para reciclar y volverlo a reutilizar.

Marketing

¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?

Si realizaremos campañas que favorezcan al medio ambiente, por ejemplo, nuestra materia prima vendrá de las organizaciones con las que creemos alianzas como lo son los centros comerciales y centros educativos, se trata de que esas organizaciones recolecten la mayor cantidad de cartón y papel que son los materiales con los que elaboraremos nuestro producto y nos hagan entrega de la cantidad recolectada mensualmente. Con esta estrategia lo que buscaremos es además de utilizarla para nuestro producto, crear una cultura ecológica.

En nuestra empresa no utilizaremos papeles, ni ningún tipo de material que contamine nuestro planeta, por el contrario, siempre y en todo momento estaremos enfocados al cuidado de este y es por ello que haremos nuestra publicidad por medios digitales.

¿Qué medios de transporte utiliza?

Contaremos con vehículos en perfectas condiciones para cumplir con el servicio de entregas en la ciudad de santa marta, además contara con personas capacitadas para garantizar que el producto llegue en óptimas condiciones a los clientes y en los tiempos de entrega acordado. El procedimiento de entrega se maneja de la siguiente manera: se tomarán los pedidos de cada cliente y estos se van realizando en orden de pago, se separan, se marcan y a su vez iremos ingresando los pedidos al vehículo y contabilizaremos lo que entregamos para una mayor organización, una vez terminado este proceso la persona encargada se dirigirá al lugar de destino de cada uno de los pedidos. Por otra parte, si los pedidos son para otras ciudades, con estos mismos vehículos los transportaremos a la ciudad correspondiente solo por medio terrestre.

¿Qué materiales utiliza para las actividades de marketing?

- Comunicación empresarial
- Redes sociales
- Avisos electrónicos y digitales

OCÉANO AZUL- FUERZAS DE PORTER

Estrategias del océano azul

	Línea	Calidad:	Canales de	Amplio	Precio:
	Premium:	Esta variable	distribución:	portafolio:	Esta variable
	Esta variable	corresponde a	Esta variable	Esta variable	corresponde a que
	corresponde a	que el producto	corresponde a	corresponde a	el producto tenga
	fabricar	este elaborado	las estrategias	tener gran	un precio
	empaques	con los mejores	que	variedad de	asequible para
	diferentes	materiales y la	comprende la	productos en la	

	para épocas especiales, por ejemplo: amor y amistad, navidad etc.	atención al cliente sea de manera personalizada.	selección de circuitos y canales de distribución del producto.	empresa con variedad de diseños.	todo tipo de consumidor.
Paomar empaques ecológicos		4	4	1	4
Multi servicios leo	1	3	2	4	3
Tuecopack	1	3	2	4	3
Publibolsas DR	1	3	2	4	3
La boutique de las bolsas	1	3	1	4	3
Greenpack	2	4	2	5	2
Mil empaques Bogotá S.A.S	2	3	2	4	3
Colprinter	1	3	1	5	3
Sunflex	1	3	1	5	2
Unibol S.A.S	1	3	1	4	2

Empaques y cartones S.A.S	2	4	2	4	2
Estrategia	<p>Incrementar: Vamos a incrementarla porque identificamos que la competencia ninguna tiene línea de empaques Premium para fechas especiales y muchos están buscando empaques para entregar de una manera distinta sus productos en estas fechas.</p>	<p>Incrementar: Vamos a incrementarla porque para nosotros como empresa es importante la satisfacción de los clientes, por lo que es necesario brindarles siempre la mejor calidad.</p>	<p>Eliminar: Vamos a eliminarla porque La mayoría de empresa utilizan esos canales de envío, pero el cliente tendría que asumir el costo del envío o en otro caso sería nuestra empresa, con lo anterior el valor del producto sería mayor.</p>	<p>Crear: Vamos a crearla porque identificamos que la competencia ofrece gran variedad de productos y nuestra empresa solo fabricará bolsas siendo esto una desventaja para nosotros ya que muchos buscan variedad de diseños.</p>	<p>Reducir: Vamos a reducirlo porque identificamos que nuestra competencia tiene precios más asequibles y por eso los prefieren.</p>

Figura 2. *Fuerzas de Porter. Elaboración propia*

Curva de valor del producto

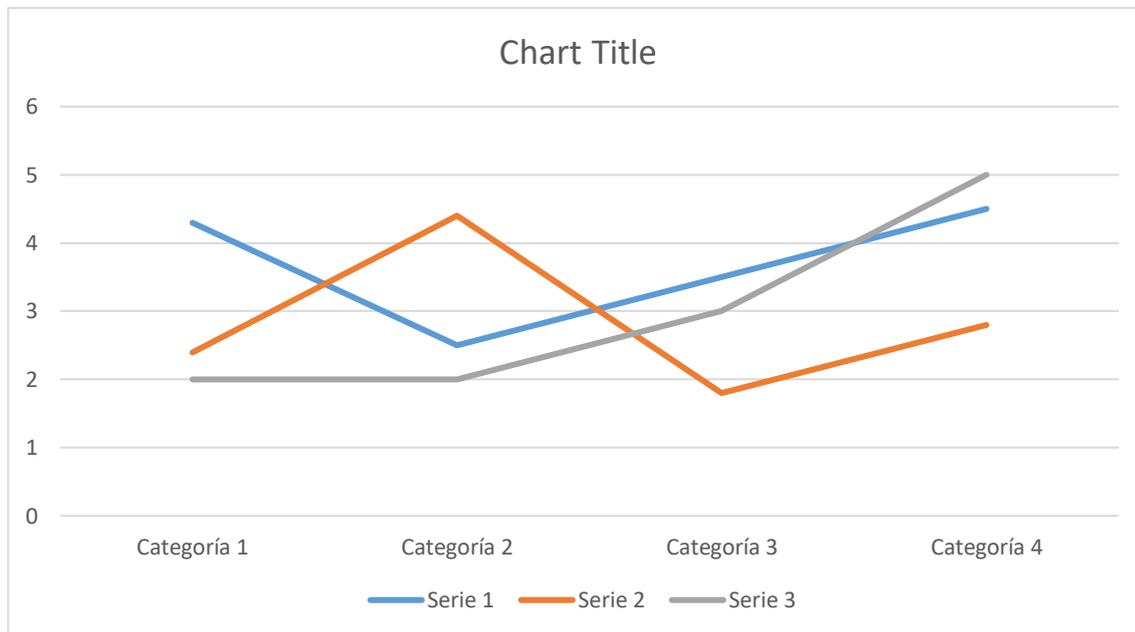


Figura 3. *Curva de valor del producto. Elaboración propia*

Matriz Eric

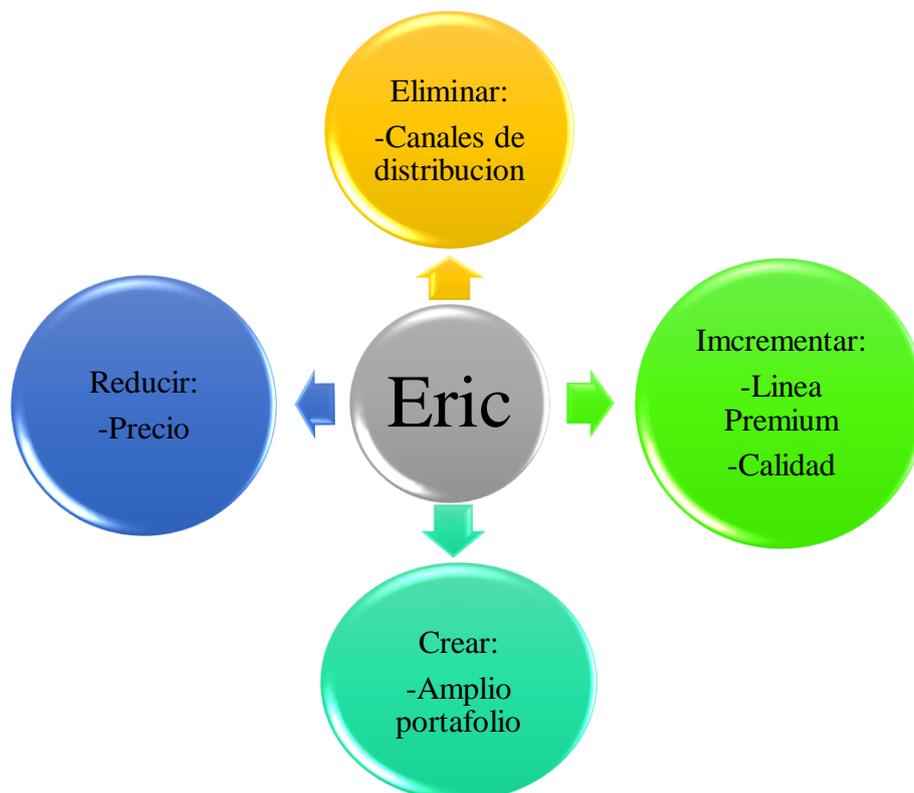


Figura 4. Matriz Eric. Elaboración propia

Análisis Matriz Eric

Con la Matriz Eric, nos ayuda a determinar que lo que debemos reducir, eliminar, incrementar y crear en nuestro producto. Podemos identificar que debemos reducir precios, eliminar canales de distribución, incrementar la Línea Premium, calidad y debemos crear un amplio portafolio.

Estos cambios los debemos implementar para que el producto que estamos ofreciendo sea diferente a los que ofrece la competencia.

Análisis de las estrategias de Porter

Poder de negociación con los clientes:

- A los clientes se les otorgaran descuentos por la cantidad que adquieran
- Los clientes según la forma de pago se les dará un descuento, si son mayoristas que paguen sus pedidos a menos de 30 días se les otorgara un descuento 5% si pagan de contado será un descuento del 10%
- A los clientes minoristas por cada compra que realicen recibirán unos puntos que serán acumulables que servirán para un descuento posteriormente

Poder de negociación con los proveedores

- Procurar tener varios proveedores, esto nos dará la oportunidad de tener varias cotizaciones de precios, servicios y valor agregado. Nuestros proveedores deben cumplir con todas las normas para ejercer.
- Cuando se realice un acuerdo de las dos partes, se realizará una alianza para garantizar que los precios se mantengan y la calidad de los productos.

Amenaza de productos sustitutos.

Se realizará fidelización con cada uno de nuestros y potenciales clientes, ofreciendo calidad, atención pronta y eficiente.

Amenaza de productos entrantes.

Teniendo en cuenta las amenazas nuestra empresa invertirá en publicidad, mercadeo, seguimiento al cliente, innovando en nuestros productos de acuerdo a la necesidad del cliente.

Buscaremos alianzas como las ayudas del gobierno, con entidades internacionales

Rivalidad entre los competidores.

- Nosotros invertiremos en publicidad, mercadeo, en la fidelización de nuestro cliente interno (colaboradores, cliente externos y proveedores.

- Formar asociaciones con competidores para impulsar nuestro producto (porter, 2017)

Marketing Mix

Estrategias de producto para clientes

Núcleo: (comprende aquellas propiedades físicas, químicas y técnicas del producto que lo hacen apto para determinadas funciones.)

Nuestros empaques biodegradables son elaborados de papel Kraft, donde nuestra materia prima está hecha con papel y cartón reciclados. Los empaques ofrecen como función proteger y transportar bienes de primera necesidad que dan un aspecto natural y ecológico.

Calidad: (valora los elementos que componen el núcleo de unos estándares que deben apreciar o medir las cualidades y permiten ser comparativos con la competencia)

En base de que nuestros productos están elaborados a base de materiales reciclados, ayudara con el cuidado y mitigación de residuos ordinarios. Ofreciendo un producto de calidad y sostenido en el mercado verde.

Envase: (elementos de protección del que está dotado el producto y tiene, junto al diseño un gran valor proporcional y de imagen)

El papel Kraft es fácil de reciclar, es un recurso sostenible, su uso es fácil y ayuda a la reducción de la huella de carbono de nuestra empresa y con el cuidado del medio ambiente.

Diseño: (forma y tamaño permiten en menor o mayor grado, la identificación del producto o la empresa y, generalmente configura la propia personalidad del mismo).

El papel Kraft lo encontramos de color Marrón su tono natural, es un papel grueso muy resistente, tiene como función el almacenamiento y transporte de bienes de primera necesidad, su elaboración es 100% reciclado y ecológico cuando el medio ambiente.

Servicio: (conjunto de valores añadidos al producto que permiten marcar la diferencia respecto a los demás:)

Ofrecemos un producto elaborado con materiales reciclable / biodegradable de calidad con responsabilidad social, ambiental e innovación. Generando el mensaje de consumo responsable y el cuidado del medio ambiente.

Crearemos relaciones con las clientes basadas en dar respuestas inmediatas y escuchar en todo momento al consumidor, con la ayuda de los medios sociales.

Portafolio

¿Quiénes somos?

Paomar es una fábrica dedicada a la elaboración de empaques biodegradables 100% libres de plásticos, dirigida a todas aquellas empresas de productos de primera necesidad.

Las personas concienciadas por el respeto hacia el medio ambiente tienen ahora la posibilidad de encontrar en una sola web productos que son totalmente ecológicos, sin renunciar a un diseño atractivo y funcional.

Queremos demostrar que es posible cambiar los hábitos de consumo para ser más responsables con el medio ambiente, que la originalidad y la elegancia no están reñidas con la ecología, y que sin duda este cambio de mentalidad nos hace la vida más fácil y el planeta más sostenible.

Nuestros productos:

- Bolsas Kraft (Línea clásica y línea Premium)
 - Cajas Kraft (Línea clásica y línea Premium)
- Bolsa línea clásica: (Referencias)

Nuestros productos:

- Bolsas Kraft (Línea clásica y línea Premium)
 - Cajas Kraft (Línea clásica y línea Premium)
- Bolsa línea clásica: (Referencias)
- Bolsa kraft de manija gross
 - Bolsa kraft de manija hilo pel
 - Bolsa kraft de manija de aro
- Bolsa kraft de manija Gross:



Decoradas con cinta de tela y papel bordado.

Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 30x30cm

Valor:

Sin personalizar: \$25.000 pesos

Personalizado: \$30.000 pesos

Bolsa kraft de manija hilo pel:



Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 20x20cm

Valor:

Sin personalizar: \$18.500 pesos

Personalizado: \$22.000 pesos

Bolsa kraft de manija de Aro



Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 15x15cm

Valor:

Sin personalizar: \$17.000 pesos

Personalizado: \$20.000 pesos

Bolsa línea Premium: (Referencias)

- Bolsa Candy Premium
 - Bolsa perla Premium
- Bolsa Candy Premium:



Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 10x10cm

Valor:

Sin personalizar: \$15.000 pesos

Personalizado: \$17.000 pesos

Bolsa Perla Premium



Cajas de papel kraft para empacar ya sea comida o cualquier tipo de artículos de un tamaño mediano o pequeño.

Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 25x25cm

Valor:

Sin personalizar: \$34.000 pesos

Personalizado: \$37.000 pesos

Caja línea clásica: (Referencia)

- Caja boxi kraft
- Caja romi kraft
- Caja Boxi kraft



Cajas de papel kraft para empacar dulces, postres o artículos pequeños.

Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 25x25cm

Valor:

Sin personalizar: \$41.000 pesos

Personalizado: \$48.000 pesos

Caja Romi Kraft



Cajas de papel kraft sellada con hilo cáñamo, para empacar ya sea comida o cualquier tipo de artículos de un tamaño mediano o pequeño.

Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 30x30cm

Valor:

Sin personalizar: \$39.000 pesos

Personalizado: \$45.000 pesos

Cajas línea Premium: (Referencias)

- Caja gurús Premium
- Caja rox Premium

Caja gurús Premium



Cajas de papel kraft para empacar ya sea comida o cualquier tipo de artículos de un tamaño mediano o pequeño.

Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 25x25cm

Valor:

Sin personalizar: \$34.000 pesos

Personalizado: \$37.000 pesos

Caja rox Premium



Decoradas con tarjeta e hilo de cáñamo.

Cantidad mínima (20 unidades), las entregamos en tamaño predeterminado que es de 30x30cm

Valor:

Sin personalizar: \$29.500 pesos

Personalizado: \$34.000 pesos

Estrategia de precios:

Para hallar los precios de nuestros productos nos basamos en los costos de producción ya que nosotros fabricaremos nuestra propia materia prima con la que elaboraremos nuestro producto.

Costos de producción:

Bolsas de papel kraft línea clásica

- Bolsa kfaft de manija de Aro: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar

Costo unitario de materiales \$ 6.000 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 2.000 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$1.000 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$450 pesos

- Bolsa kraft de manija de Aro: 1 paquete (20 unidades) Personalizado

Costo unitario de materiales \$ 7.000 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 3.000 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$1.000 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$550 pesos

- Bolsa kraft de manija hilo de pel: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar

Costo unitario de materiales \$ 8.000 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 2.500 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$1.500 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$600 pesos

- Bolsa kraft de manija de hilo de pel: 1 paquete (20 unidades) Personalizado

Costo unitario de materiales \$ 9.000 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 3.500 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$2.500 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$750 pesos

- Bolsa kraft de manija Gross: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar

Costo unitario de materiales \$ 8.500 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 2.500 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$2.000 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$650 pesos

- Bolsa kraft de manija Gross: 1 paquete (20 unidades) Personalizada

Costo unitario de materiales \$ 9.960 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 3.700 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$2.800 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$823 pesos

Bolsas de papel kraft línea Premium

- Bolsa Candy Premium: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar

Costo unitario de materiales \$ 10.500 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 4.250 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$3.600 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$917.5 pesos

- Bolsa Candy Premium: 1 paquete (20 unidades) Personalizada

Costo unitario de materiales \$ 14.500 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 4.900 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$4.800 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$1.210 pesos

- Bolsa perla Premium: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar

Costo unitario de materiales \$ 12.500 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 4.500 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$3.900 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$1.045 pesos

- Bolsa perla Premium: 1 paquete (20 unidades) Personalizada

Costo unitario de materiales \$ 16.500 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 5.900 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$5.800 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$1.410 pesos

Cajas de papel kraft línea clásica

- Caja boxi kraft: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar
 - Costo unitario de materiales \$ 15.000 pesos
 - Costo unitario de mano de obra \$ 4.250 pesos
 - Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$3.500 pesos
 - COSTO TOTAL UNITARIO \$1,137.5 pesos
- Caja boxi kraft: 1 paquete (20 unidades) Personalizada
 - Costo unitario de materiales \$ 17.000 pesos
 - Costo unitario de mano de obra \$ 4.800 pesos
 - Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$3.500 pesos
 - COSTO TOTAL UNITARIO \$1,265 pesos
- Caja Romi kraft: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar
 - Costo unitario de materiales \$ 15.000 pesos
 - Costo unitario de mano de obra \$ 4.250 pesos
 - Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$3.500 pesos
 - COSTO TOTAL UNITARIO \$1,137.5 pesos
- Caja Romi kraft: 1 paquete (20 unidades) Personalizada
 - Costo unitario de materiales \$ 17.000 pesos
 - Costo unitario de mano de obra \$ 4.800 pesos
 - Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$3.500 pesos
 - COSTO TOTAL UNITARIO \$1,265 pesos

Cajas de papel kraft línea Premium

- Caja Gurus Premium: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar

Costo unitario de materiales \$ 17.000 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 5.530 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$4.500 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$1,351.5 pesos

- Caja Gurus Premium: 1 paquete (20 unidades) Personalizada

Costo unitario de materiales \$ 19.580 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 6.000 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$4.910 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$1,524 pesos

- Caja Rox Premium: 1 paquete (20 unidades) sin personalizar

Costo unitario de materiales \$ 18.000 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 5.600 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$4.800 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$1,420 pesos

- Caja Rox Premium: 1 paquete (20 unidades) Personalizada

Costo unitario de materiales \$ 20.900 pesos

Costo unitario de mano de obra \$ 6.400 pesos

Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación) \$5.610 pesos

COSTO TOTAL UNITARIO \$1,645 pesos

Estrategia de distribución:

- Canal corto. Venta directa a la clientela en las propias instalaciones de la empresa.
- Venta directa a través de Internet. La empresa dispondrá de página web a través de la que los/as usuarios/as podrán realizar la compra. También aparecerán tanto la ubicación como el teléfono de contacto de la empresa. Además, se contará con

presencia en las principales bases de datos de empresas fabricantes y comercializadoras de bolsas de la región.

- Venta telefónica. La clientela podrá realizar los encargos a través del teléfono de contacto habilitado para ello.
- Otros canales de venta. Ferias del sector (negocios, s.f.)

Estrategia de comunicación:

Nuestro modelo de ventas por internet es E-commerce (oferta productos o servicios online, con envío a domicilio) por redes sociales.

Promocionaremos diariamente la información de nuestro catálogo de productos y pediremos recomendaciones. Realizaremos ofertas exclusivas a través de las redes sociales, de manera que, si uno nos sigue, otros tendrán curiosidad de seguirnos también. Proporcionaremos algún tipo especial de recompensa a los que sigan nuestras redes sociales. Por ejemplo, con cupones que se pueden canjear por regalos para amigos y familiares. De esta manera conseguiremos aumentar la imagen de marca y atraer a clientes potenciales.

No olvidando que la relación principal comienza después de vender nuestro producto al cliente. Después de la venta, la relación con el cliente juega un papel clave en la retención y adquisición de nuevos. Cuando usemos los medios sociales, tendremos en cuenta que se trata de conectar con el público, no sólo desde el punto de vista comercial, sino también desde la perspectiva de la conexión emocional con ellos (velasco, 2016).

Ofreceremos alternativas a nuestros clientes y dependerán del tipo de empaque que estén buscando. A partir de ahí, las alternativas serán las siguientes:

Una línea de empaque clásica esta línea es para aquellos clientes que quieran darle un cambio a su marca y demostrar responsabilidad social con nuestro planeta.

Una línea Premium está línea es exclusivamente para cuando el cliente quiera celebrar una fecha especial y cambiar el empaque de sus productos por tiempo limitado, en esta alternativa el cliente tendrá la opción de pedirnos el diseño de su preferencia y nosotros lo hacemos realidad.

Muchas veces lograr que el cliente llegue a la última fase del ciclo de venta no es tan complicado y si llegado el momento de la compra final, no tienes en tu negocio habilitadas las formas de pago online adecuadas podrías tener consecuencias indeseadas.

Es por ello que tendremos varios métodos de pagos para la facilidad del cliente como lo son:

Tarjetas de crédito/débito

Transferencia bancaria

- Financiación de la compra
- Pago en efectivo

Marketing Mix

MARKETING MIX						
Estrategia	Objetivo Smart	Como (describa como llegara al objetivo)	Quien (con qué medios o personas se apoyara)	Cuando (tenga presente la fecha)	Donde (defina específicamente el lugar donde lo realizara)	Valor (aproximación del costo)
Producto	Incluiremos nuevas características a nuestros productos, como nuevas mejoras, nuevas funciones y usos. Aumentaremos nuestra producción en un 5% para incrementar nuestras ventas en un 20%	Realizando un estudio del mercado realizaremos encuestas por medio de nuestras paginas sociales, donde podamos identificar las necesidades de nuestros consumidores. Como en el tamaño de presentación, el color o la incorporando de algun accesorio.	se realizará por medio de nuestras páginas sociales y la persona encargada de manejar nuestras plataformas.	En seis (6) meses	Se realizará en nuestras instalaciones	Costo Sin personalizar, paquete x 20 unidades \$9.000 Costo Personalizado Paquete x 20 unidades \$13.000

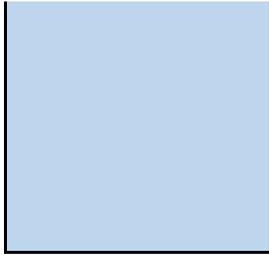
Precio	lanzar al mercado nuestro producto con nuevas características con un precio más alto, para que de esa forma podamos aprovechar la novedad de los empaques y aumentar nuestras ventas y aumentar las ventas de un 5% a un 20%	una vez ya implementados los nuevos productos realizaremos campañas por medio de nuestra página web, páginas sociales donde los daremos a conocer nuestro nuevo portafolio	con el apoyo de nuestro equipo de producción y publicidad	En 1 año aproximadamente	se realizará eventos en nuestro punto de venta y una campaña de publicidad en nuestra página web y redes sociales.	<p>Precio de venta paquete x 20 sin personalizar \$17.000</p> <p>Precio de venta paquete personalizado \$19.000</p>
Promoción y comunicación	Aumentar en 30% las visitas y el tráfico en nuestra página web y páginas sociales.	Crearemos boletines electrónicos, usaremos dispositivo móviles para promocionar a través de anuncios, crear campañas de Email Marketing para aumentar las visitas.	por medio de nuestra página web y redes sociales	En 6 meses aproximadamente	En nuestro punto de ventas, se realizará una muestra para nuestro cliente y por medio de nuestras páginas sociales.	10% a 15% de descuento por cantidades superiores a 4 unidades

Figura 5. Marketing Mix. *Elaboración propia*

Desarrollo de marca

Nombre de la idea: Paomar empaques ecológicos

PASOS	OBJETIVOS	Resultado
Primer Paso: Diagnostico del Mercado	A. Identificación del sector	Fabricación de empaque Kraft biodegradables
	B. Identificar marcas en competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Multi servicios leo • Tuecopack • Publibolsas DR • La boutique de las bolsas • Greenpack • Mil empaques Bogotá S.A.S
	C. Soluciones principales y alternativas	Solucionan la disminución del uso de plástico y minimiza la contaminación del medio ambiente
	D. Tendencias del mercado	Empaques en material Kraft y tela quirúrgica
	E. Arquetipo de Marca	<ul style="list-style-type: none"> • Creador • Cuidador • Inocente
Segundo Paso: Realidad psicológica de la Marca	A. Percepción de las marcas de la competencia	<ul style="list-style-type: none"> • Calidad • Diseño • Historia de la marca • Variedad productos • Innovación
	B. Identificar variables del neuromarketing	<ul style="list-style-type: none"> • Colores • Personalización
Tercer Paso: Posicionamiento	A. Identificar Top of mind	<ul style="list-style-type: none"> • Sunflex • Empaques y cartones S.A.S • Mil empaques Bogotá S.A.S
	B. Identificar Top of heart	<ul style="list-style-type: none"> • Greenpack • Colprinter • Unibol S.A.S
Cuarto Paso: Realidad Material de la Marca	Traducir nuestra propuesta de valor en la marca	Nuestro producto está dirigido a comerciantes de bienes de primera necesidad, para el cuidado del medio ambiente, es un producto personalizado que puede ser reutilizable, que es asequible para nuestro público
Quinto Paso: Estrategia de comunicación	Desarrollar acciones continuas para la introducción de la marca en el mercado, que estén ligadas a la mediación tecnológica y de redes sociales	Promocionaremos diariamente por redes sociales la información de nuestro catálogo de productos y pediremos recomendaciones, y por estas mismas realizaremos ofertas exclusivas de manera que, si un



posible cliente nos sigue, otros tendrán la curiosidad de seguirnos también y así más público podrá conocer nuestra marca

Figura 6. Desarrollo de marca. Elaboración propia

Marketing digital

Diseño en página web



Este página web se creó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy [Comenzaje](#)

Línea Premium



Bolsa Candy Premium.

Medidas: 20x20cm
 Costo:
 Sin decoración: \$24.000 pesos
 Decoración: \$30.000 pesos
 Capacidad: 100 unidades



Bolsa Perla Premium.

Medidas: 20x20cm
 Costo:
 Sin decoración: \$26.000 pesos
 Decoración: \$34.000 pesos
 Capacidad: 100 unidades

Este página web se creó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy [Comenzaje](#)

Cajas de papel Kraft

Línea clásica



Caja Usoti Kraft

Medidas: 20x20cm
 Costo:
 Sin decoración: \$34.000 pesos
 Decoración: \$37.000 pesos
 Capacidad: 50 unidades



Caja Romi Kraft

Medidas: 20x20cm
 Costo:
 Sin decoración: \$34.000 pesos
 Decoración: \$37.000 pesos
 Capacidad: 50 unidades

Línea Premium

Este página web se creó con la plataforma WIX.com. Crea tu página web hoy [Comenzaje](#)

WhatsApp | Catálogo de productos | Recomienda | Curso CREACION DE EMPRESA | En Colaboración | ENCUESTA | +

https://paomarmpaocosecolab.com/paomarmpaocosecolab/catalogo-de-productos

Este página está en diseño con la plataforma VMX.com. [Cerrar esta](#)

Caja

Superficie: \$34.000 pesos

Resistencia: \$27.000 pesos

1 paquete (20 unidades)

Caja

Superficie: \$34.000 pesos

Resistencia: \$37.000 pesos

1 paquete (20 unidades)

Línea Premium



Caja Gurus Premium

Medida: 30x30 cm

Caja

Superficie: \$34.000 pesos

Resistencia: \$27.000 pesos

1 paquete (20 unidades)



Caja Rox Premium

Medida: 35x35 cm

Caja

Superficie: \$41.000 pesos

Resistencia: \$40.000 pesos

1 paquete (20 unidades)

Paomarmpaocosecolab.com

Windows taskbar: Escribe aquí para buscar | 18:35 | 25/10/2020

WhatsApp | Marca: Recomienda | Curso CREACION DE EMPRESA | En Colaboración | ENCUESTA | +

https://paomarmpaocosecolab.com/paomarmpaocosecolab/marca

Este página está en diseño con la plataforma VMX.com. [Cerrar esta](#)



Si no reciclas, reusa.
Si no reusas, reduce.
PERO HAZ ALGO

Inicio
Catálogo de productos
Marca
Blog y el emprendimiento
Otros productos y servicios



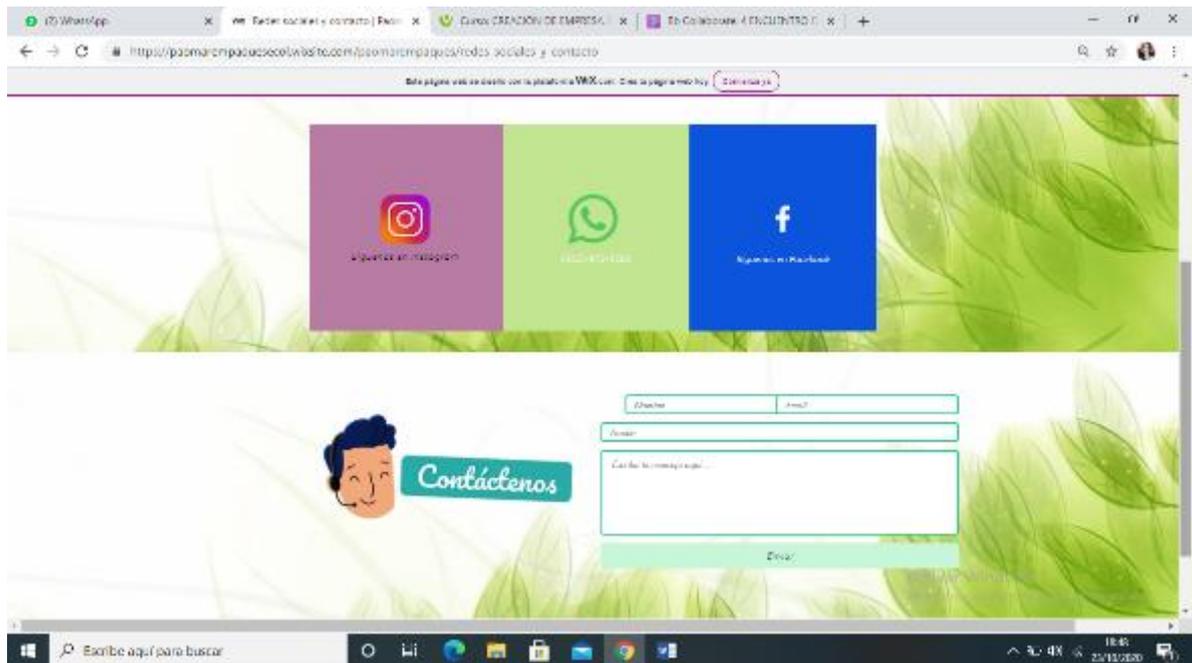
Marca

Nuestra marca es una línea de empaques ecológicos fabricada a partir de materiales reciclables y biodegradables como lo es el papel kraft.

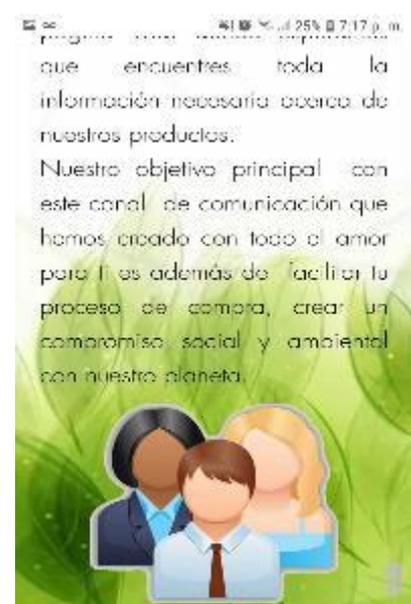
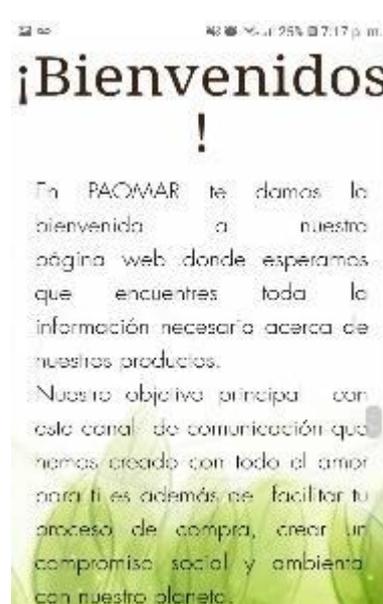
Nuestros empaques están fabricados para los diferentes productos de primera necesidad que a menudo encontramos en el mercado. Esto con el fin de controlar y reducir los impactos ambientales, reducir la contaminación ambiental, siendo nuestra principal preocupación reducir, reusar y reciclar.

Windows taskbar: Escribe aquí para buscar | 18:47 | 25/10/2020





Diseño en dispositivo móvil



Únete a la Wixapp 

Catálogo de productos

Bolsas de papel Kraft

Línea clásica



Bolsa kraft de manija de aro.

Medidas: 10x10cm.

Únete a la Wixapp 

Catálogo de productos

Bolsas de papel Kraft

Línea clásica



Bolsa kraft de manija de aro.

Medidas: 10x10cm.

Únete a la Wixapp 



Bolsa kraft de manija de hilo pel.

Medidas: 15x15cm

Costo:

Sin personalizar: \$17.000 pesos

Personalizado: \$20.000 pesos

1 paquete (20 unidades).



Únete a la Wixapp 



Bolsa kraft de manija de Gross.

Medidas: 20x20cm

Costo:

Sin personalizar: \$18.500 pesos

Personalizado: \$22.000 pesos

1 paquete (20 unidades).

Línea  Premium

Únete a la Wixapp 

Línea Premium



Bolsa Candy Premium.

Medidas: 30x30cm

Costo:

Sin personalizar: \$25.000 pesos

Personalizado: \$30.000 pesos

1 paquete (20 unidades)

Únete a la Wixapp 



Bolsa Perla Premium.

Medidas: 30x30cm

Costo:

Sin personalizar: \$29.000 pesos

Personalizado: \$34.000 pesos

1 paquete (20 unidades).

Cajas de papel Kraft

Únete a la **WIX**app 

Cajas de papel Kraft

Línea clásica



Caja Boxi Kraft

Medidas: 25x25cm

Costo:
Sin personalizar: \$34.000 pesos
Personalizado: \$37.000 pesos

1 paquete (20 unidades).

Únete a la **WIX**app 



Caja Romi Kraft

Medidas: 25x25cm

Costo:
Sin personalizar: \$34.000 pesos
Personalizado: \$37.000 pesos

1 paquete (20 unidades).

Únete a la **WIX**app 

Línea Premium



Caja Gurús Premium

Medidas: 30x30cm

Costo:
Sin personalizar: \$39.000 pesos
Personalizado: \$45.000 pesos

1 paquete (20 unidades).

Únete a la **WIX**app 

Costo:
Sin personalizar: \$39.000 pesos
Personalizado: \$45.000 pesos

1 paquete (20 unidades).



Caja Rox Premium

Medidas: 25x25cm

Costo:
Sin personalizar: \$41.000 pesos
Personalizado: \$48.000 pesos

1 paquete (20 unidades).

Únete a la **WIX**app 

Marca

Nuestra marca es una línea de empaques ecológicos fabricada a partir de materiales reciclables / Biodegradables como lo es el papel kraft.

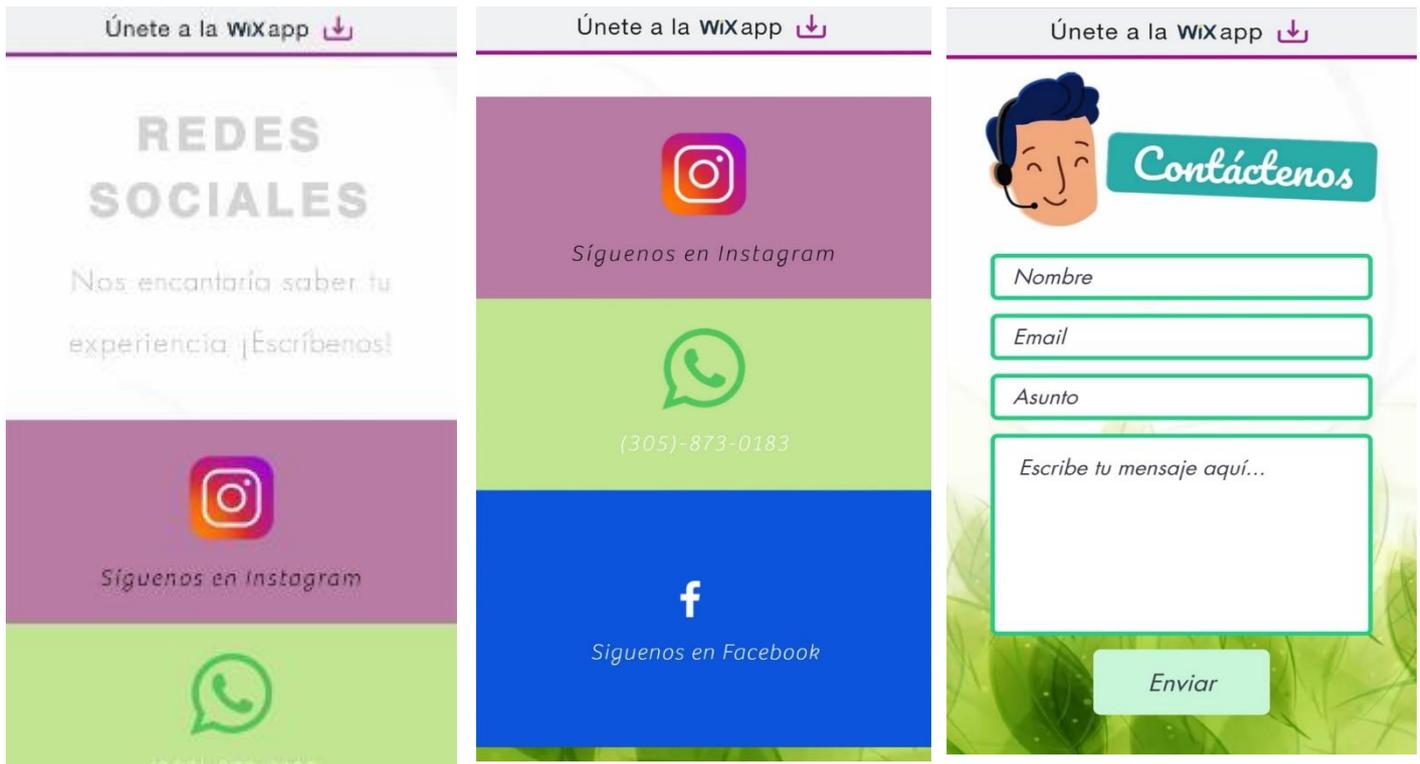
Nuestros empaques están fabricados para los diferentes productos de primera necesidad que le ofrecen al consumidor en el mercado. Esto con el fin de controlar y mitigar los impactos ambientales, reducir la contaminación ambiental, siendo nuestra principal característica reducir reciclar y reutilizar.

Únete a la **WIX**app 

HISTORIA



Nuestro emprendimiento nace a raíz de las noticias que escuchamos a diario por la prensa sobre el daño que le hacen ciertos materiales a nuestro planeta entre ellos y el más conocido (plástico). En este tiempo de pandemia vimos como surgieron nuevos negocios en nuestra ciudad (Santa Marta) que entregaban sus productos en bolsas plásticas, y desde ese momento quisimos hacer



URL de la landing page

<https://paomarempaquesecol.wixsite.com/paomarempaques>

Herramienta digital

La herramienta digital E-marketing va hacer nuestra herramienta digital ya que, por medio de campañas online, con el desarrollo y diseño de nuestra página web, la publicidad de nuestras redes sociales buscamos darnos a conocer y vender nuestro producto. Esta herramienta digital nos ofrece atraer clientes potenciales y convertirlo en clientes leales, nos ayuda a fidelizarlos ya que utilizaremos el internet como canal de comunicación, ventas y/o distribución.

Estrategias de marketing digital

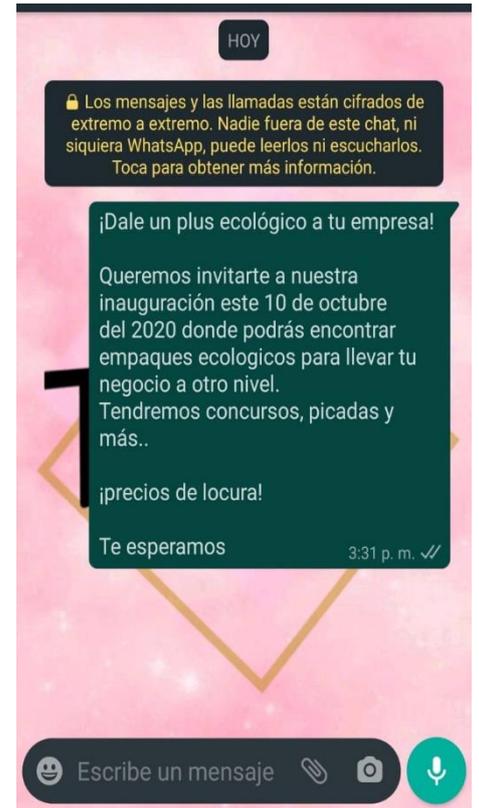
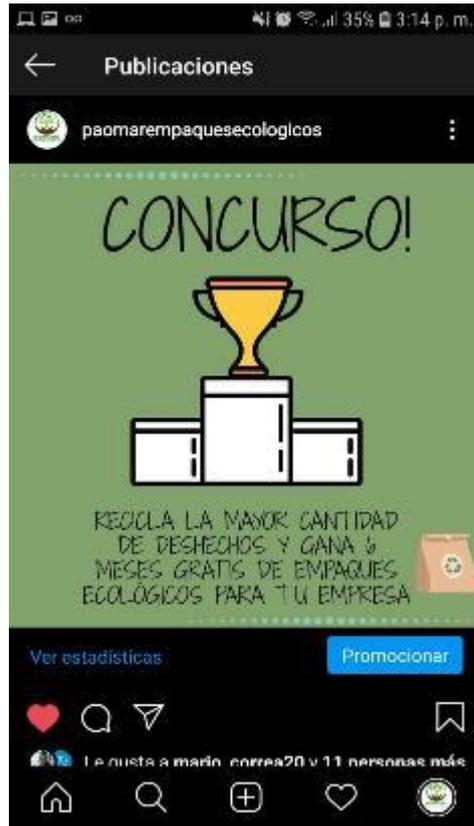
Campaña creativa

Nuestra campaña la realizamos mediante la red social Instagram, en ella además de dar a conocer nuestro producto (empaques ecológicos) incluimos concursos incentivando a las empresas al cuidado

de nuestro planeta, realizamos descuentos para nuestra inauguración y añadimos contenido como lo son tips informativos.

Dimos a conocer de nuestra campaña por medio de la app WhatsApp, enviando un mensaje de bienvenida a nuestros futuros clientes con el fin de ser reconocidos y llegar a más público.





Métricas Claves

CAC (Customer Adquisition Cost)

Valor publicidad	Nº clientes	CAC periodo por tiempo
\$24.000	11	\$2.182

LTV (Lifetime Value)

Valor de ganancias producto	Nº clientes	LTV periodo por tiempo
\$10.000	11	\$110.000

Análisis

La campaña que se realizó por una semana tuvo un valor de \$24.000, donde pudimos captar 11 clientes que nos generó una ganancia de \$110.000. Por este motivo nos interesa seguir llevando campañas de este tipo ya que ha sido satisfactorio.



Estadísticas Bolsas Kraft



Figura 7. Estadísticas bolsas de papel Kraft. Elaboración propia

Estadísticas Cajas Kraft



Figura 8. Estadísticas de cajas Kraft. Elaboración propia

ESTUDIO TECNICO

LOCALIZACION DEL PROYECTO

Nuestra fábrica de empaques se encontrará ubicada en la zona centro de la ciudad de Santa Marta, contará con una oficina de trabajo, un área de producción, un área de almacenaje y un área de mantenimiento.

En la zona donde estaremos ubicado cuenta con infraestructura de servicios públicos como, agua, luz, gas, telefonía e internet, contamos con vías de comunicación, acceso de transporte público, encontramos servicios de parqueadero al nuestro rededor y un amplio mercado de comercio.

Se requiere para poder operar enceres mobiliario para oficinas, como escritorios, estanterías, sillas, equipos de cómputo. Para la fabricación de nuestros productos se requiere la maquinaria: hidropulper, bombas limpiadoras, refinadores, máquina de prensado, cilindros secadores, máquina de calandrado, impresora flexográfica, máquina troqueladora y maquina dobladora hidráulica.

La materia prima que requerimos es el reciclaje de cartón, cajas, papel. Otros insumos como cinta adhesiva, papel higiénico, textiles y plásticos

Nos encontramos en la línea de tiempo (0), ya que estamos en la etapa inicial de nuestro proyecto, quiere decir la inversión inicial y el acondicionamiento de la infraestructura de la fábrica.

La estructura organizativa contara con las áreas principales como: producción, almacenaje, distribución y mantenimiento. Nuestra empresa contará en sus inicios únicamente con 4 personas empleados, un gerente que será la persona encargada de realizar las labores de gestión y las labores comerciales; dos técnicos de producción que será el encargado del proceso productivo de los empaques y materia prima y una persona que se encargará de la distribución.

LOCALIZACION DEL PROYECTO

ESTIMACIÓN DEL TAMAÑO ÓPTIMO

Requerimientos Técnicos

Tipo de Activo	Descripción	Cantidad	Valor Unitario*	Requisitos técnicos**
Infraestructura – Adecuaciones	Casa de primer piso, que tenga un salón amplio donde se pueda ubicar el área de producción, un salón de almacenaje, mantenimiento y la oficina.	1	\$ 2.000.000	Área de producción, almacenaje, oficina y mantenimiento.
	Adecuación de áreas de operación (cuarto de máquina, producción, empaque, bodega, inventario. Etc.)			
Maquinaria y Equipo	Hidropulper	1	\$ 59.611.000	300-370t/d
	Bombas limpiadoras	1	\$ 375.400	300litr de agua por producción

	Refinadores	1	\$ 7.508.000	620-860 t/d
	Cilindros secadores	1	\$ 8.258.800	30 set/s por mes.
	Máquina de calandrado	1	\$ 35.663.000	500 kg/hr-1000kg/H
	Máquina de prensado	1	\$ 141.901.200	6-8 t/hora
	Impresora flexográfica	1	\$ 938.500	750 m de impresiones por minuto!
	Máquina troqueladora	1	\$ 2.345.900	300 set/s al año
	Maquina dobladora hidráulica	1	\$ 4.838.906	400 papeles por producción
	Separadora de basura	1	\$ 18.770.000	20 t/h
	Máquina de secado	1	\$ 7.508.000	200 kg/h
	Máquina de vapor	1	\$ 8.345.000	5000 kg/h
	Máquina de ensayo	1	\$ 9.876.000	6000 kn de capacidad
	Guillotina	1	\$ 8.000.000	400 hojas A3
	Empacadora	1	\$ 3.500.000	1 a 4 ciclos kn de capacidad
Feiyan Automática	1	\$ 13.770.000	1.0 set/ s por día	
Equipo de comunicación y computación	Computador de mesa	1	\$ 1.300.000	Pc Celeron Mesa Pantalla 19 Hdmi 1tb - 4gb Ddr4 Windows
	Impresora	1	\$ 400.000	Tipo de impresora Multifunción Tecnología de impresión Inyección de tinta Tipo de impresión Color Funciones de la impresora

				Impresión Wi-Fi Sí
	Telefono celular	1		
Muebles y Enseres y otros	Escritorio	2	\$ 200.000	Tablex con Formica 140 x 122 cms Grosor 25mm
	Mesas de corte	1	\$ 400.000	Anchura 2.070 mm (81 in) Longitud 1.375 mm (54 in)
	silla tipo escritorio	3	\$ 139.900	Base: Nylon negro Brazos: Ajustables en altura, En D Cromo, Fijos en D, Fijos en T, Sin brazos Espaldar: Alto Cabecera: Sin cabecera Reclinación: Reclinable, Sin reclinación Sistema : Contacto permanente (Reclinable), Kit graduable (Sin reclinación) Ruedas: 5 ruedas, Color negro, Diámetro 5 cm, Nylon Ajustes: Altura de silla ajustable, Espaldar ajustable en altura, Espaldar ajustable en profundidad, Reclinación ajustable con perilla Apoyo lumbar: Ajustable en altura
	Estanterias	6	\$ 130.000	Diseñada para almacenar productos que pueda ser situados o retirados manualmente, cada par de vigas soportan desde 350kg hasta 450 kg

	Archivador	1	\$ 280.000	Lamina metálica Coll Roll C22 Base:4 niveladores de altura anti-deslizante Frente: Formica, Melamina, Metálico
Otros (incluido herramientas)	Alicates	1	\$ 48.000	Alicates robustos de acero doble temple y una dureza en la bocas de corte y agarre de 55-66 HRC
	Martillo	1	\$ 17.000	Consiste en un mango comúnmente de madera, con una cabeza pesada generalmente de metal en su extremo
	Juego de Destornillador	1	\$ 24.900	Mango antiderrapante de polipropileno y TPR Puntas magnéticas fabricadas en acero al cromo vanadio Desarmadores de 1/4" con hexágono en la barra para aplicar torque con una llave Organizador plástico deslizante
	Juego de Llaves	1	\$ 49.900	Forjada de acero al cromo vanadio dos veces más resistente al desgaste. Extralarga
	Cinta metrica	1	\$ 16.000	30m fibras de vidrio, caja de plástico ABS de alta resistencia
	Taladro	1	\$ 84.000	Potencia 550w, velocidad 2900MN(RPM), mandril 38°(10MM), capacidad de acero 38°, madera 25/32° (20MM)
	Transpaleta	1	\$ 1.400.000	Transpaleta manual de perfil bajo para 1500 kg. permite usarla para maniobrar con palets bajos. Tirador ergonómico para su fácil manipulación.

				Rango de temperaturas de trabajo de -20°C a +40°C.
	Alicate de presión	1	\$ 36.000	Hecho en acero Cr-Mo, que ofrece una excelente resistencia y tenacidad. Cuenta con un botón de ajuste milimétrico, que permite un mejor ajuste Recubrimiento en cromo niquelado que evita la oxidación Cuerpo del alicate hecho en acero aleado de alta resistencia, que evita la deformación
Gastos pre-operativos	Costitución		\$ 71.350	Notario publico
	Apertura		\$ 100.000	cuenta de ahorros
	Registro		\$ 45.000	Registro mercantil

Figura 9. Localización del proyecto. elaboración propia

Metodo de Escalación		Hidropulper	
		ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)		370
	Capacidad anual		1.332.000
	Capacidad mensual		
	Nº de días de operación (25 días)		111.000
	Horas de producción		4.440,0

Metodo de Escalación**Bombas Limpiadoras**

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	300
	Capacidad anual	1.080.000
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	90.000
	Horas de producción	3.600,0

Metodo de Escalación**Refinadores**

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	860
	Capacidad anual	3.096.000
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	258.000
	Horas de producción	10.320,0

Metodo de Escalación**Cilindros Secadores**

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	30
	Capacidad anual	108.000
	Capacidad mensual	

<u>Nº de días de operación (25 días)</u>	9.000
<u>Horas de producción</u>	360,0

Metodo de Escalación

Maquina de Calandrado

**PLANTA
DE
PRODUCC
IÓN**

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	500
Capacidad anual	1.800.000
Capacidad mensual	
<u>Nº de días de operación (25 días)</u>	150.000
<u>Horas de producción</u>	6.000,0

Metodo de Escalación

Maquina prensado

**PLANTA
DE
PRODUCC
IÓN**

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	8
Capacidad anual	28.800
Capacidad mensual	
<u>Nº de días de operación (25 días)</u>	2.400
<u>Horas de producción</u>	96,0

Metodo de Escalación

Impresora flexográfica

**PLANTA
DE
PRODUCC
IÓN**

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	750

Capacidad anual	2.700.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	225.000
Horas de producción	9.000,0

Metodo de Escalación

Máquina troqueladora

**PLANTA
DE
PRODUCC
IÓN**

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	300
Capacidad anual	1.080.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	90.000
Horas de producción	3.600,0

Metodo de Escalación

Maquina dobladora hidráulica

**PLANTA
DE
PRODUCC
IÓN**

ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	400
Capacidad anual	1.440.000
Capacidad mensual	
Nº de días de operación (25 días)	120.000
Horas de producción	4.800,0

Metodo de Escalación**Separadora de basura**

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	20
	Capacidad anual	72.000
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	6.000
	Horas de producción	240,0

Metodo de Escalación**Maquina de secado**

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	200
	Capacidad anual	720.000
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	60.000
	Horas de producción	2.400,0

Metodo de Escalación**Maquina de vapor**

	ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	5.000
	Capacidad anual	18.000.000
	Capacidad mensual	

<u>Nº de días de operación (25 días)</u>	1.500.000
<u>Horas de producción</u>	60.000,0

Metodo de Escalación

**PLANTA
DE
PRODUCC
IÓN**

Maquina de ensayo	
ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	6.000
Capacidad anual	21.600.000
Capacidad mensual	
<u>Nº de días de operación (25 días)</u>	1.800.000
<u>Horas de producción</u>	72.000,0

Metodo de Escalación

**PLANTA
DE
PRODUCC
IÓN**

Guillotina	
ASPECTOS / VARIABLES	VALORES
Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	4.000
Capacidad anual	14.400.000
Capacidad mensual	
<u>Nº de días de operación (25 días)</u>	1.200.000
<u>Horas de producción</u>	48.000,0

Metodo de Escalación

Empacadora	
ASPECTOS / VARIABLES	VALORES

PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	4
	Capacidad anual	14.400
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	1.200
	Horas de producción	48,0

Metodo de Escalación

		Feiyan Automatica
		ASPECTOS / VARIABLES
		VALORES
PLANTA DE PRODUCCIÓN	Capacidad total de los equipos (Horas, tonelada, unidades x año)	1
	Capacidad anual	3.600
	Capacidad mensual	
	Nº de días de operación (25 días)	300
	Horas de producción	12,0

PLANO

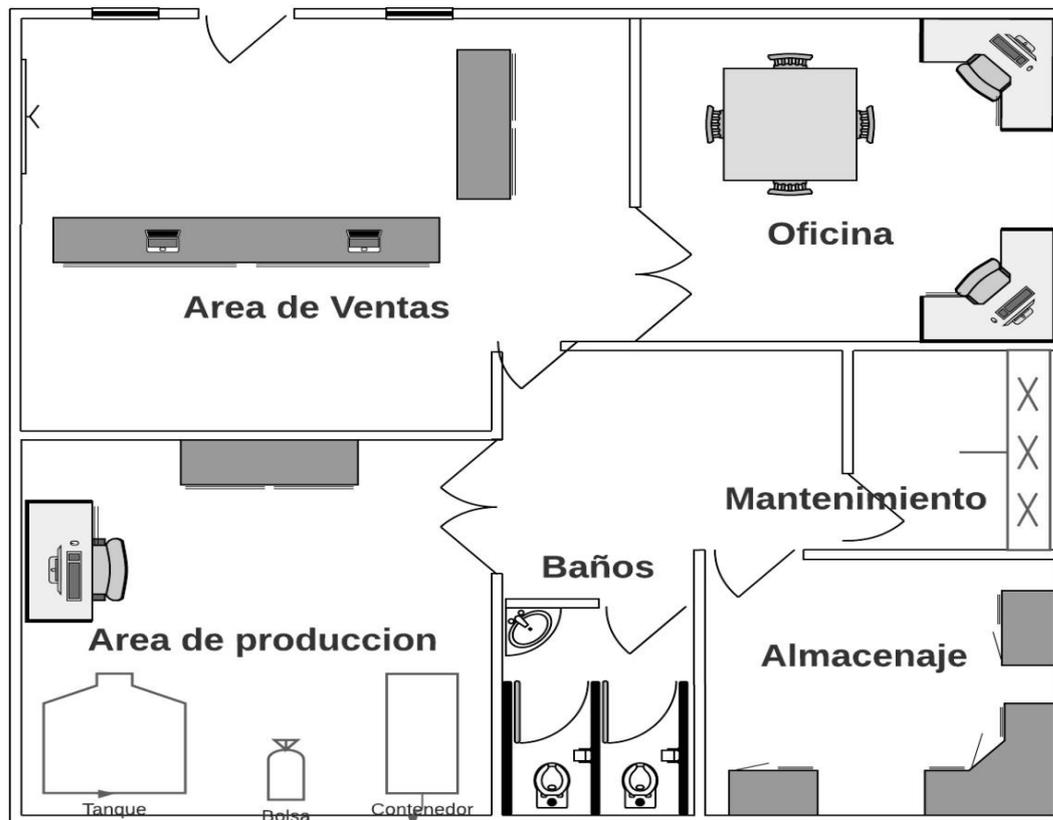


Figura 10. Plano. Elaboración propia

ESTUDIO TECNICO II

PROCESO DE FABRICACION DE MATERIA PRIMA:

La materia prima que se consumirá en nuestro proceso de producción proviene de centros comerciales y centros educativos de la ciudad con las que generemos alianzas. Cuando ya tengamos nuestra materia prima, nos toca proceder a clasificarla para elaborar nuestro papel kraft, pero para esto debemos desintegrar la materia prima por medio de un equipo especial llamado hidropulper, meteremos las cajas en el hidropulper, agregaremos agua y mezclaremos hasta que quede completamente desecho, ha esta mezcla le llamaremos pulpa, luego de que la pulpa este muy bien desintegrada la trasladaremos por bombas especiales a través de equipos que ayudan a limpiarla de todos los contaminantes que esta pueda tener (piedras pequeñas, arenas, plástico, etc.). Una de las

partes más importantes del proceso de la fabricación del papel es formar todas aquellas características que van a diferenciar un papel más resistente que otro o tal vez un papel que soporte el agua más que otro, no es lo mismo un papel para una caja que sirva para empacar un par de zapatos, que un papel para hacer una caja que sirva para empacar una refrigeradora.

Independientemente del producto que se realice para todo esto es necesario que la pulpa que hayamos hecho en el hidropulper pase por unos equipos llamados refinadores, la función principal de estos equipos es terminar de desintegrar las fibras de papel y las desarrolla para que queden listas para iniciar a formar la hoja. Una vez que la pulpa este bien desintegrada por el hidropulper, refinada y limpia de contaminantes procederemos a fabricar la hoja de papel para esta tarea es necesario unir 4 procesos fundamentales en una misma línea de producción (formado, prensado, secado y calandrado). Durante el proceso de formado se le dará forma a la hoja de papel, distribuye la pulpa uniformemente sobre una tela plástica especial la cual drena el agua y deja las fibras de papel por encima dando origen a la hoja de papel, pero después de formar la hoja aún hay humedad en ella, entonces debemos extraer el agua por medio de prensado, durante el proceso de prensado se hace pasar la hoja la cual va a sostenida por medio de un filtro por el medio de dos rodillos que hacen presión sobre ella, ayudando así a extraer más cantidad de agua para poder secar la hoja, esta máquina consta de dos zonas de prensado, la primera prensa tiene menor prensado que la segunda, luego de pasar la hoja por la segunda prensa esta aun contiene una gran cantidad de agua que ya no podrá salir por medio del prensador, taca proceder a secar la hoja con calor. El secado de la hoja de papel se da haciendo pasar la hoja en contacto con varios cilindros calentados por medio de vapor, la temperatura de cada cilindro va en aumento, esto para ir secando gradualmente la hoja en total son 17 cilindros secadores, luego de secar la hoja casi en su totalidad pasaremos a la calandra, en el calandrado de la hoja consiste en emparejar la hoja para que en todo lo ancho tenga la misma medida, esto se hace a través de rodillos metálicos que también ejercen una presión sobre la hoja pero no para secar si no para emparejar el perfil en todo lo ancho. Para saber que el papel que se está fabricando está bien debemos pasarlo por ciertas pruebas para determinar que su peso, su

grosor y su resistencia sean las correctas, y cuando ese papel se convierta en una bolsa o en una caja pueda proteger el producto que contenga. No solamente reciclaremos papel, reciclaremos también el agua y el combustible, el agua que utilizaremos para hacer papel pasará por un tratamiento que le extrae todo contaminante en forma de lodo y el agua limpia pueda regresar a hacer papel nuevamente, aprovecharemos el agua de lluvia para llenar nuestros posos y utilizarla nuevamente. El combustible que utilizaremos para generar vapor en nuestras calderas y poder secar el papel proviene de empresas que recolectan aceite de automóvil ya usado. El papel que se produce y corta se utilizará para formar tubos de cartón que se pueden encontrar en el papel higiénico, cinta adhesiva, textiles y plásticos, también se utilizará para corrugar, es decir poder formar cajas y poder transportar y almacenar electrodomésticos, ropa, zapatos, juguetes incluso alimentos. (Osorio, Como se hace el papel reciclado, 2018)

PROCESO DE FABRICACION DE BOLSAS KRAFT:

1. Extrusión de la materia prima
2. Rollo madre
3. Impresión del papel en bobina
4. División del rollo
5. Confección y corte
6. Prueba de peso, grosor y resistencia
7. Colocación de las asas
8. Empaquetado
9. Almacén
10. Distribución

PROCESO DE FABRICACION DE CAJA KRAFT:

1. Extrusión de la materia prima
2. Rollo madre

3. Impresión de papel en bobina
4. División del rollo
5. Confección y corte
6. Prueba de peso, grosor y resistencia
7. Empaquetado
8. Almacén
9. Distribución

FLUJOGRAMAS:

MATERIA PRIMA:

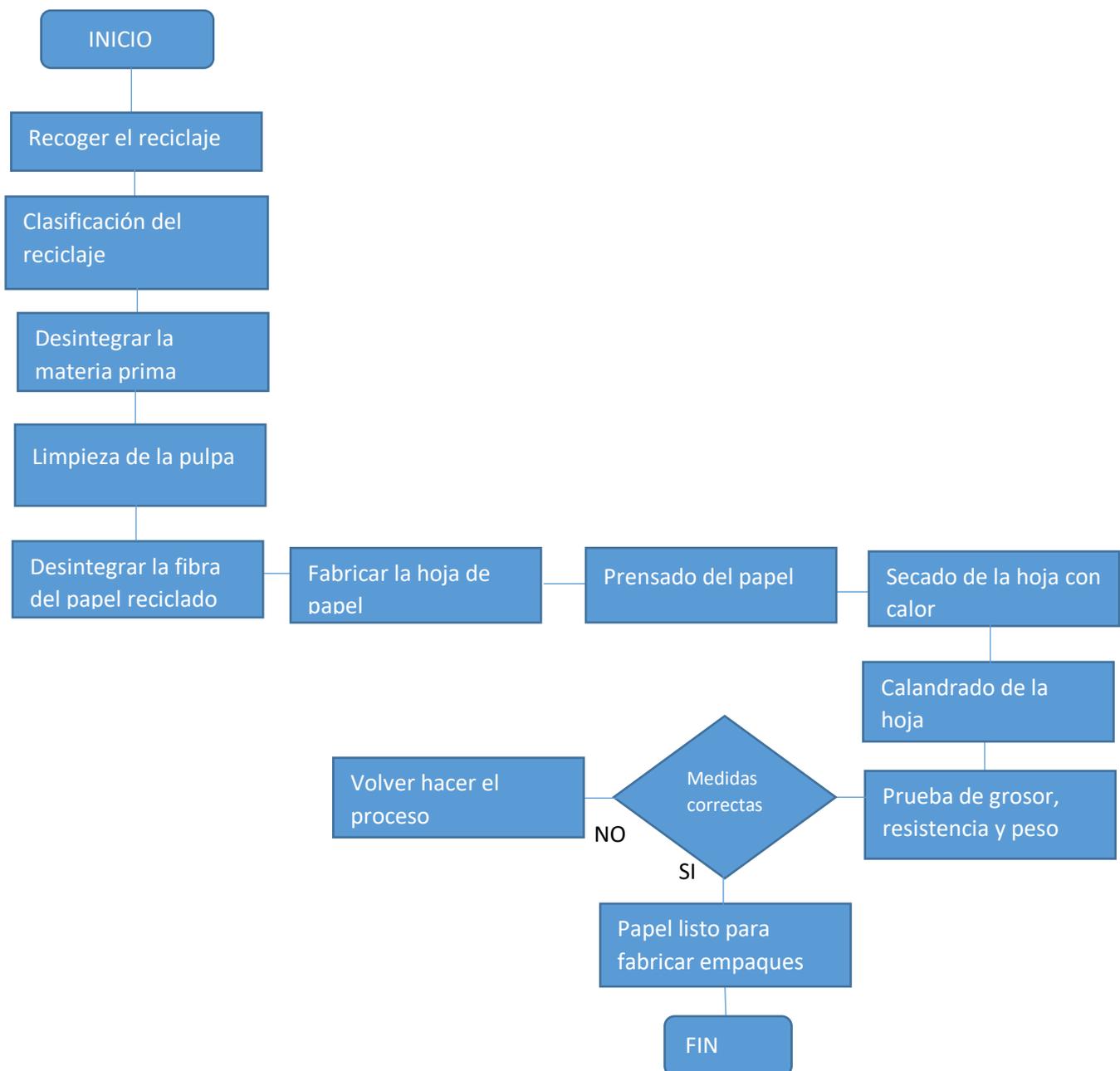


Figura 11. *Flujograma materia prima. Elaboración propia*

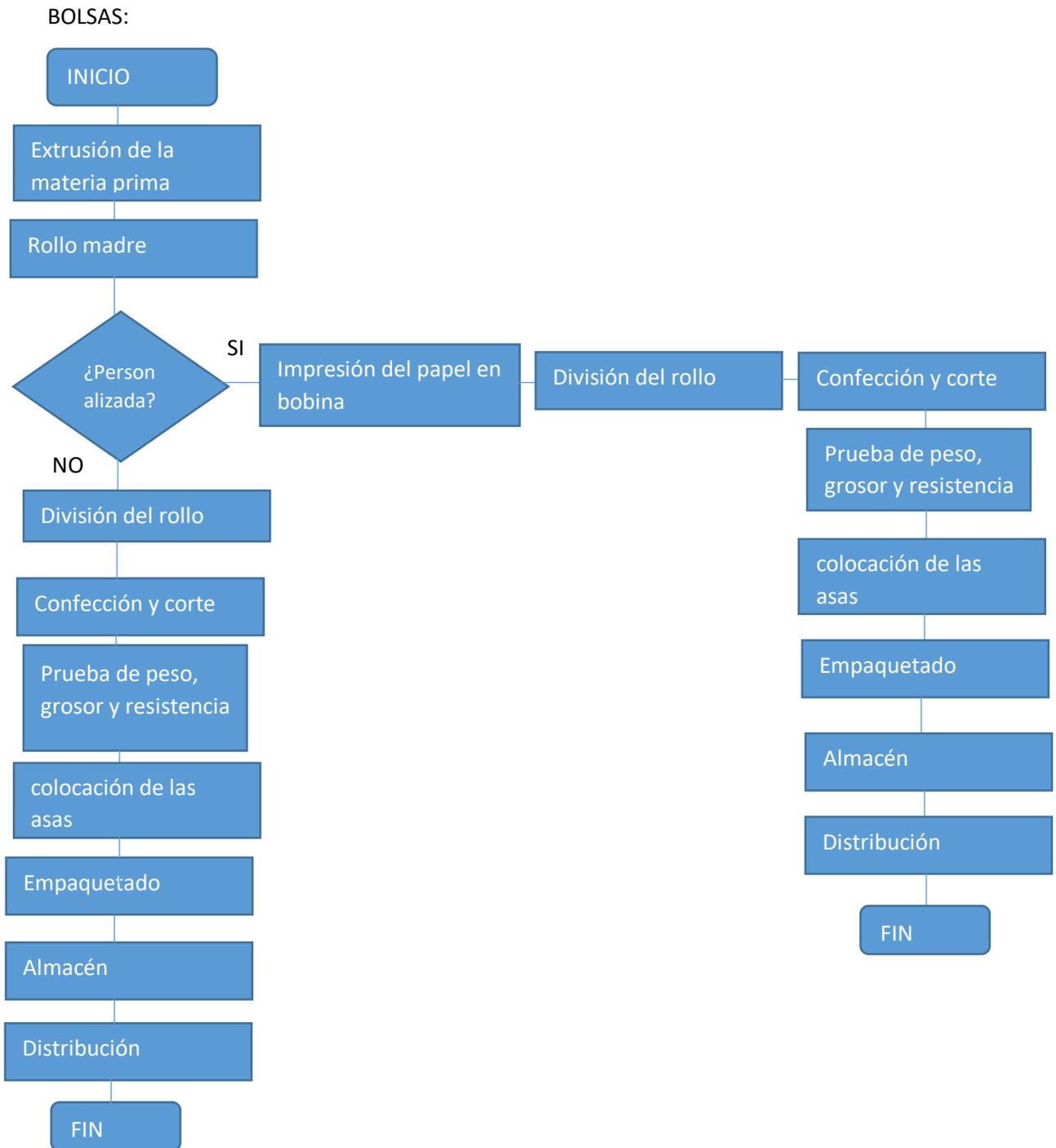


Figura 12. *Flujograma bolsas de papel Kraft. Elaboración propia.*

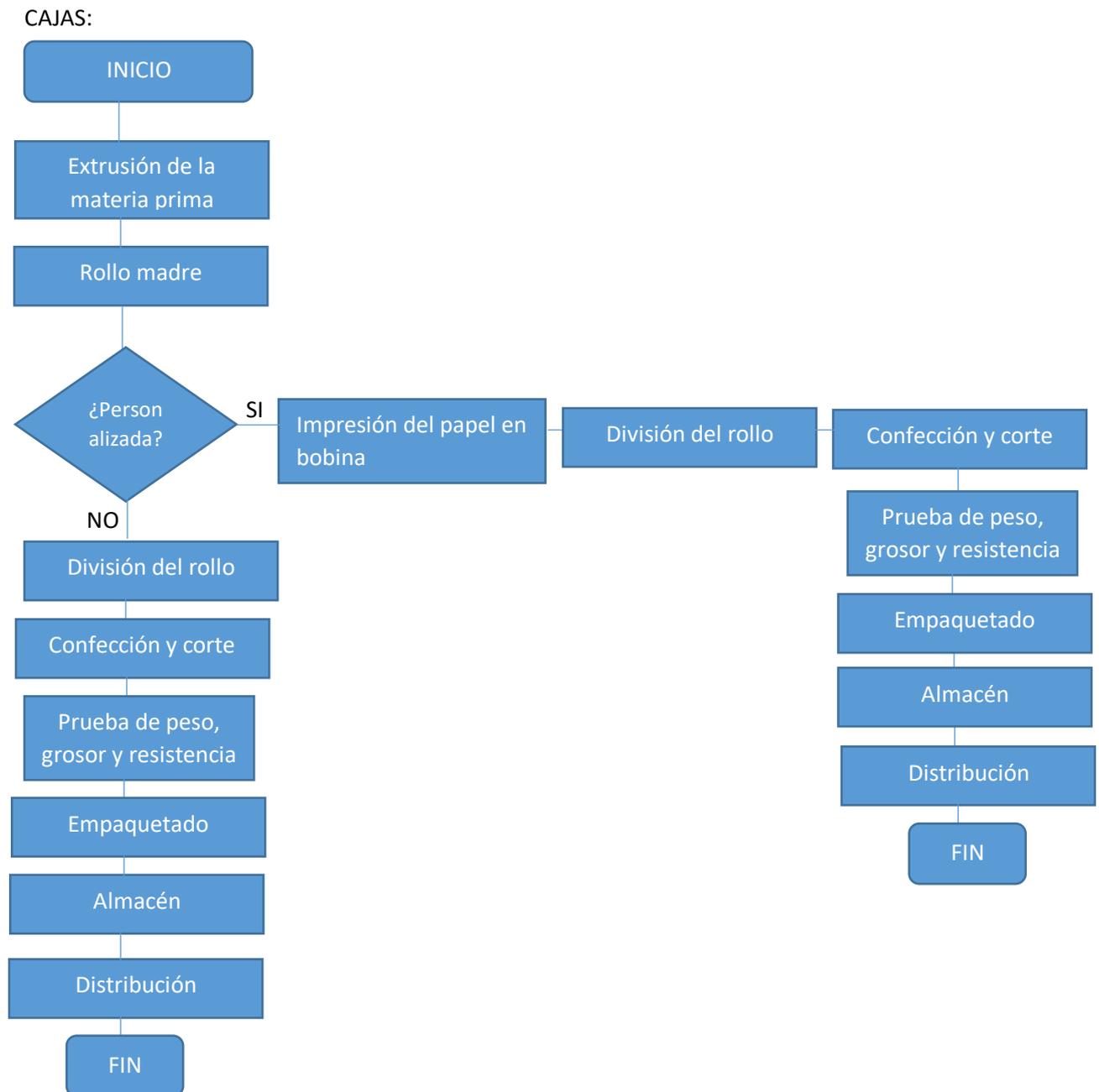


Figura 13. Flujograma cajas de papel Kraft. Elaboración propia

MATERIAS PRIMAS O INSUMOS:

La materia prima que necesitamos para elaborar nuestro producto (empaques ecológicos) son papeles reciclados y cartón, esto no tiene ningún valor económico ya que será conseguida del reciclaje que realicen los colegios y centros comerciales de la ciudad.

Bien/Servicio: Materia prima (Papel Kraft)

Unidades a producir:

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de productos, unidad de tiempo)
Recoger el reciclaje	2 horas	Producción	2	Equipo de Transporte Cantidad de productos: 66 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Clasificar el reciclaje	3 horas	Producción	2	Maquina separadora de basura Cantidad de productos: 44 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Desintegrar la materia prima	3 horas	Producción	1	Hidropulper Cantidad de productos: 44 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Limpieza de la pulpa	2 horas	Producción	1	Bombas de limpieza Cantidad de productos: 66 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Desintegrar la fibra del papel reciclado	2 horas	Producción	1	Refinadores Cantidad de productos: 66 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Fabricar la hoja de papel	1 hora	Producción	2	Máquina de formado, prensado,

				calandrado, secado Cantidad de productos: 132 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Prensar el papel	1 hora	Producción	2	Máquina de prensado Cantidad de productos: 132 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Secado de la hoja	4 horas	Producción	2	Máquina de vapor Cantidad de productos: Capacidad de producción: 132H-Maquina
Calandrado de la hoja	2 horas	Producción	2	Máquina de calandrado Cantidad de productos: 33 Capacidad de producción: 132H-Maquina
Prueba de grosor, resistencia y peso	1 hora	Producción	2	Máquina de ensayo Cantidad de productos: 132 Capacidad de producción: 132H-Maquina

Figura 14. Bien/servicio materia prima. *Elaboración propia*

Bien/Servicio: Bolsas Kraft				
Unidades a producir:				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de productos, unidad de tiempo)
Extrusión de la materia prima	3 Horas	Producción	2	Hidropulper

				Cantidad de productos: 32 Capacidad de producción: 96H-Maquina
Rollo madre	1 Hora	Producción	1	Refinadores Cantidad de productos: 96 Capacidad de producción: 96H-Maquina
Impresión del papel en bobina	1 Hora	Producción	2	Impresora flexografica Cantidad de productos: 96 Capacidad de producción: 96H-Maquina
División del rollo	0,5 Horas	Producción	1	Refinadores Cantidad de productos: 192 Capacidad de producción: 96H-Maquina
Confección y corte	2 Horas	Producción	2	Guillotina Cantidad de productos: 48 Capacidad de producción: 96H-Maquina
Prueba de peso, grosor y resistencia	1 Hora	Producción	2	Máquina de ensayo Cantidad de productos: 96 Capacidad de producción: 96H-Maquina
Colocación de las asas	0,5 Horas	Producción	2	Feiyan automática Cantidad de productos: 192 Capacidad de producción: 96H-Maquina
Empaquetado	1 Hora	Distribución	1	Empacadora Cantidad de productos: 96 Capacidad de producción: 96H-Maquina

Almacén	1 Hora	Distribución	1	Equipo de Transporte Cantidad de productos: 96 Capacidad de producción: 96H-Maquina
Distribución	3 Horas	Distribución	1	Equipo de Transporte Cantidad de productos: 32 Capacidad de producción: 96H-Maquina

Figura 15. Bien/servicio Bolsas de papel kraft. Elaboración propia

Bien/Servicio: Cajas Kraft				
Unidades a producir:				
Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por maquina (Cantidad de productos, unidad de tiempo)
Extrusión de la materia prima	3 Horas	Producción	2	Hidropulper Cantidad de productos: 28 Capacidad de producción: 84H-Maquina
Rollo madre	1 Hora	Producción	1	Refinadores Cantidad de productos: 84 Capacidad de producción: 84H-Maquina
Impresión del papel en bobina	1 Hora	Producción	2	Impresora flexografica Cantidad de productos: 84 Capacidad de producción: 84H-Maquina

División del rollo	0,5 Horas	Producción	1	Refinadores Cantidad de productos: 168 Capacidad de producción: 84H- Maquina
Confección y corte	2 Horas	Producción	2	Guillotina Cantidad de productos: 42 Capacidad de producción: 84H- Maquina
Prueba de peso, grosor y resistencia	1 Hora	Producción	2	Máquina de ensayo Cantidad de productos: 84 Capacidad de producción: 84H- Maquina
Empaquetado	1 Hora	Distribución	1	Empacadora Cantidad de productos: 84 Capacidad de producción: 84H- Maquina
Almacén	1 Hora	Distribución	1	Equipo de Transporte Cantidad de productos: 84 Capacidad de producción: 84H- Maquina

Figura 16. Bien/servicio cajas de papel kraft. *Elaboración propia*

FICHA TECNICA

	PAOMAR EMPAQUES ECOLOGICOS	
	CODIGO	VERSIÓN: 01
FICHA TECNICA DEL PRODUCTO		
A. NOMBRE DEL PRODUCTO (Defina el nombre técnico del producto)		
Reciclaje: papel y cartón son los materiales que necesitamos para elaborar nuestra materia prima (papel kraft) que es el material con el que estará hecho nuestro producto		
C. PRESENTACIONES COMERCIALES		
BOLSAS – LINEA CLASICA Bolsa kraft de manija Gross: 15X15 CM Bolsa kraft de manija hilo pel: 20X20 CM Bolsa kraft de manija de Aro: 30X30 CM BOLSAS- LINEA PREMIUM: Bolsa Candy Premium: 10X10 CM Bolsa Perla Premium: 25X25 CM CAJAS – LINEA CLASICA Caja Boxi kraft: 30X30 CM Caja Romi Kraft: 30X30 CM CAJAS - LINEA PREMIUM Caja gurús Premium: 25X25 CM Caja rox Premium: 25X25 CM		
D. TIPO DE ENVASE		
Nuestro producto son bolsas y cajas ecológicas por lo tanto no tendríamos un envase, ya que nuestro producto sería el envase que utilizarían los comerciantes para empaclar su producto. y para distribuir nuestro producto, nuestros empaques ecológicos serán transportados en cajas de cartón cuando sea una cantidad que así lo requiera y forrados en papel kraft cuando sean menos unidades a transportar.		
E. MATERIAL DE ENVASE		

Cartón y papel kraft (para transportar los empaques)

F. CONDICIONES DE CONSERVACION

Al almacenar nuestros empaques, debemos tener en cuenta estas precauciones:
No almacenar los empaques en áreas expuestas a la luz directa del sol.
No guardar los empaques en áreas expuestas a un alto nivel de humedad (humedad ideal: 70% o menos).
No guardar los empaques en una superficie inclinada.
No almacenar los empaques verticalmente. (copyright, 2012,2013)

G. TIPO DE TRATAMIENTO (PROCESO DE ELABORACION)

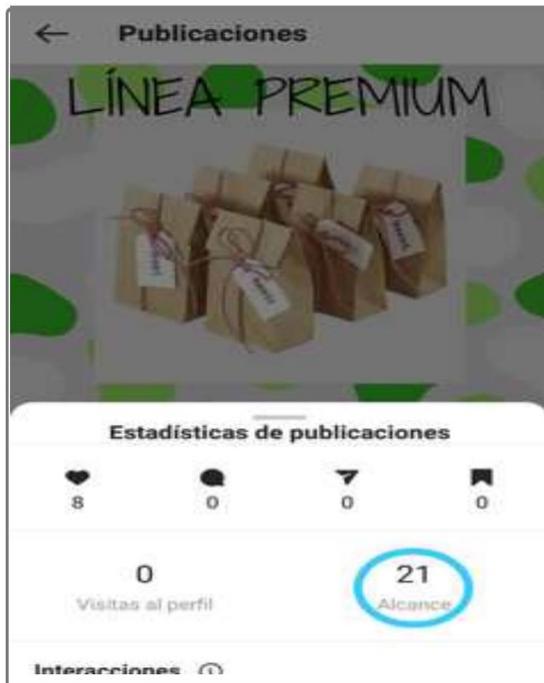
La materia prima que se consumirá en nuestro proceso de producción proviene de centros comerciales y centros educativos de la ciudad con las que generemos alianzas. Cuando ya tengamos nuestra materia prima, nos toca proceder a clasificarla para elaborar nuestro papel kraft, pero para esto debemos desintegrar la materia prima por medio de un equipo especial llamado hidropulper, meteremos las cajas en el hidropulper, agregaremos agua y mezclaremos hasta que quede completamente desecho, ha esta mezcla le llamaremos pulpa, luego de que la pulpa este muy bien desintegrada la trasladaremos por bombas especiales a través de equipos que ayudan a limpiarla de todos los contaminantes que esta pueda tener (piedras pequeñas, arenas, plástico, etc.). Una de las partes más importantes del proceso de la fabricación del papel es formar todas aquellas características que van a diferenciar un papel más resistente que otro o tal vez un papel que soporte el agua más que otro, no es lo mismo un papel para una caja que sirva para empacar un par de zapatos, que un papel para hacer una caja que sirva para empacar una refrigeradora. Independientemente del producto que se realice para todo esto es necesario que la pulpa que hayamos hecho en el hidropulper pase por unos equipos llamados refinadores, la función principal de estos equipos es terminar de desintegrar las fibras de papel y las desarrolla para que queden listas para iniciar a formar la hoja. Una vez que la pulpa este bien desintegrada por el hidropulper, refinada y limpia de contaminantes procederemos a fabricar la hoja de papel para esta tarea es necesario unir 4 procesos fundamentales en una misma línea de producción (formado, prensado, secado y calandrado). Durante el proceso de formado se le dará forma a la hoja de papel, distribuye la pulpa uniformemente sobre una tela plástica especial la cual drena el agua y deja las fibras de papel por encima dando origen a la hoja de papel, pero después de formar la hoja aún hay humedad en ella, entonces debemos extraer el agua por medio de prensado, durante el proceso de prensado se hace pasar la hoja la cual va a sostenida por medio de un filtro por el medio de dos rodillos que hacen presión sobre ella, ayudando así a extraer más cantidad de agua para poder secar la hoja, esta máquina consta de dos zonas de prensado, la primera prensa tiene menor prensado que la segunda, luego de pasar la hoja por la segunda prensa esta aun contiene una gran cantidad de agua que ya no podrá salir por medio del prensador, taca proceder a secar la hoja con calor. El secado de la hoja de papel se da haciendo pasar la hoja en contacto con varios cilindros calentados por medio de vapor, la temperatura de cada cilindro va en aumento, esto para ir secando gradualmente la hoja en total son 17 cilindros secadores, luego de secar la hoja casi en su totalidad pasaremos a la calandra, en el calandrado de la hoja consiste en emparejar la hoja para que en todo lo ancho tenga la misma medida, esto se hace a través de rodillos metálicos que también ejercen una presión sobre la hoja pero no para secar si no para emparejar el perfil en todo lo ancho. Para saber que el papel que se está fabricando está bien debemos pasarlo por ciertas pruebas para determinar que su peso, su grosor y su resistencia sean las correctas, y cuando ese papel se convierta en una bolsa o en una caja pueda proteger el producto que contenga.

H. VIDA UTIL ESTIMADA			
La vida útil de una bolsa de papel es muy amplia. los clientes pueden integrarlas, fácilmente, en su vida cotidiana en muchas ocasiones. incluso, estas bolsas pueden acabar en otras manos y continuar esa reutilización.			
I. PERFIL DE QUIEN INTERVIENE EN EL PROCESO			
<p>Requisitos de contratación: Nombre del cargo: Operador de maquinaria industrial: Las funciones que este desempeñara empezara de cambiar piezas de una máquina por que pueden sé que desgaste, mantener la cantidad necesaria de materia prima, realizar controles mientras se está ejecutando y apagando la máquina al final del día y controlar que no se produzca ningún fallo en la máquina. Perfil Requerido: Formación Bachillerato cruzado y Título de tecnólogo o profesional en ingeniería industrial, Experiencia el trabajador debe tener conocimientos básicos en manejo de máquinas industriales la cual es necesaria para la elaboración del producto. Tipo de contrato: El trabajador contara con un contrato a tiempo indefinido que es aquel que no establece límite de tiempo en el contrato y este será de forma escrita. Dedicación y remuneración: El operario contara con un trabajo por horas, un total de 8 horas al día y la remuneración del operario será de un salario mínimo legal vigente con todas sus prestaciones legales, además contara con un día de descanso el cual puede variar en la semana.</p>			
K. GRUPO POBLACIONAL			
Nuestro producto va dirigido a aquellos comerciantes de bienes de primera necesidad.			
Firma del responsable del producto:		REPRESENTANTE LEGAL	
Nombre del responsable del producto	Marcela Mathieu	Firma:	<i>Marcela Mathieu</i>

Figura 17. Ficha técnica. Elaboración propia

PLANTILLA PMV

¿Que problema estas tratando de resolver?



La problemática que tratamos de resolver es el alcance de nuestras redes. Para poder llegar a mas personas y que más personas conozcan nuestro producto

¿Quién es tu público objetivo?



Comerciantes de primera necesidad.

¿Cómo resolverás este problema?



- *Teniendo mas interacción con nuestra audiencia de manera natural
- * Haciendo más seguido campañas publicitarias
- * Subir contenido a la hora adecuada (estadísticas)
- * Creando contenido que genere valor, no solamente publicar nuestro producto

Cuál es el primer paso?



Lo primero que debemos hacer es analizar y estudiar nuestras estadísticas. Ya que ahí nos podemos dar cuenta en cuales de las funciones que nos ofrece instagram estamos fallando y poder mejorar esto con el fin de obtener un mayor alcance.

BIBLIOGRAFÍA

- blog, R. (18 de Mayo de 2018). *PAPEL KRAFT: PROTECCIÓN ECOLÓGICA, ECONÓMICA Y MULTIUSOS*. Obtenido de <https://www.rajapack.es/blog-es/embalaje/papel-kraft-proteccion-ecologica-economica-y-multiusos/>
- Bolsalea. (2017). *El blog de bolsalea*. Obtenido de <https://www.bolsalea.com/blog/2017/01/comprar-bolsas-ecologicas/>
- ingredients, b. (10 de junio de 2019). Obtenido de <https://blog.brfindredients.com/es/how-is-it-possible-to-avoid-waste-of-inputs-in-the-food-industry/>
- marketing, w. a. (2 de agosto de 2016). Obtenido de <https://www.wearemarketing.com/es/blog/marketing-relacional-como-generar-relaciones-rentables-con-tus-clientes.html>
- Mychoice2Pay. (s.f. de s.f. de s.f.). Obtenido de <https://www.mychoice2pay.com/es/blog/formas-pago-online>
- negocios, P. d. (s.f.). Obtenido de <https://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/users/downloadExamplePlan/56>
- Osorio, E. (12 de abril de 2018). *Como se hace el papel reciclado*. Obtenido de archivo de video: https://www.youtube.com/watch?v=V4cRf5Nas_k&feature=youtu.be
- Osorio, E. (12 de abril de 2018). *Cómo se hace el papel reciclado*. Obtenido de archivo de video: https://www.youtube.com/watch?v=V4cRf5Nas_k&feature=youtu.be
- Pedrosa, I. (s.f. de s.f. de s.f.). *Mi economista asesoría fiscal*. Obtenido de <https://www.mieconomista.eu/formas-de-pago/>
- peñalver, p. (2 de agosto de 2016). *we are marketing*. Obtenido de <https://www.wearemarketing.com/es/blog/marketing-relacional-como-generar-relaciones-rentables-con-tus-clientes.html>
- porter, M. E. (2017). *Ser competitivo*. Barcelona-España: Deusto.
- velasco, V. (22 de marzo de 2016). *clientia relaciones que construyen negocios*. Obtenido de <http://clientia.es/como-atraer-clientes-a-mi-ecommerce/>
- verde, c. h. (s.f. de s.f. de s.f.). *calcula tu huella*. Obtenido de https://calculadora.huellaverde.org/?gclid=EAlaIqObChMI6YyHkcHI6wIVSuKzCh13MwCQEAAYASAAEgK8AfD_BwE

