

CORONACUIDATE



CORONACUIDATE

Diana Valentina Varela
Daniel Eduardo Ortega Muñoz
2020

Corporación Unificada de Educación Superior - CUN
Bogotá, Colombia
Creación de Empresa 1 – modelos de innovación

COMPROMISO

Yo Diana Valentina Varela Galvis identificado con C.C 1000383185 estudiante del programa diseño gráfico 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.

A handwritten signature in cursive script, appearing to read "Valentina", enclosed within a circular flourish.

Yo Daniel Eduardo Ortega Muñoz identificado con C.C 103246898 estudiante del programa administración de empresas 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.

A handwritten signature in cursive script, appearing to read "Daniel", enclosed within a circular flourish.

RESUMEN EJECUTIVO

¿En qué consiste el proyecto?

El proyecto consiste en el diseño, fabricación y comercialización de empaques biodegradables, reciclables y sustentables.

¿Quiénes somos?

Los miembros del equipo que hemos diseñado este plan de negocio somos los siguientes:

- Diana Valentina Varela Galvis
- Daniel Eduardo Ortega Muñoz

¿Cuáles son las fuentes de ingresos de nuestro proyecto?

Serán las ventas a futuro, cada bolsa vendida generará ganancias que costearan los materiales y el proceso de producción del mismo.

¿Qué haremos para fidelizar a nuestros clientes?

Ofrecemos un producto con múltiples ventajas y varios usos, que son reciclables y sustentables y también a un bajo precio, por otro lado, se ofrece una alternativa para elaborar empaques propios con telas viejas o materiales que se comprueben sean biodegradables que muchos tenemos en casa y en repetidas ocasiones desechamos sin saber que se les puede dar un segundo uso.

ABSTRACT

En este estudio se analiza una problemática social, pensando en una posible solución que podría mejorar la calidad de vida disminuyendo la contaminación que ha estado en aumento debido a la pandemia por el coronavirus COVID-19 y brindando protección a cualquier tipo de artículo o comestible frente a virus y bacterias, se examinan las principales causas de la misma buscando dar soluciones efectivas.

Se describen las estrategias para elaborar un producto el cual promete una disminución de la contaminación, realizando un estudio poblacional e identificando dichas problemáticas, causas y consecuencias de la misma.

TABLA DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN E INFORMACIÓN GENERAL.....	7
OBJETIVOS	8
CLAVES PARA EL ÉXITO	9
DESARROLLO SOSTENIBLE	10
ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO.....	10
Población afectada	10
Problemática	11
OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.....	13
Teoría de valor compartido.....	14
IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	15
Análisis Pestel.....	15
Árbol de problemas.....	19
DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	20
Lluvia de ideas	20
.....	20
.....	20
Autoevaluación idea de negocio	21
Estructura idea de negocio	22
Idea de negocio estructurada.....	23
INNOVACIÓN	24
Alternativas para Coronacuídete.....	24
Competencia	25
Conclusiones del análisis de la competencia	26
FUERZAS DE LA INDUSTRIA.....	27
Contextualización de la empresa.....	27
Análisis de la demanda	28
Análisis de la oferta.....	30
Conclusión análisis de la oferta	33
Análisis de los proveedores	36
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	37
Bondades que brinda nuestro producto:.....	37
PROPUESTA DE VALOR.....	42
Declaración de la propuesta de valor	43
Ficha técnica del producto	44
Ciclo de vida	45
Diseño de concepto	51
Lista de materiales	51
Lista de posibles maquinas que usan en el proceso de producción	51

Diseño en detalle.....	52
Proceso de producción	52
Costos de producción y venta	53
PROTOTIPO.....	55
Caracterización del prototipo:.....	55
Como va a interactuar el cliente con el prototipo:	56
MODELO RUNNING LEAN	57
VALIDACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	59
TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	62
Tabla de respuestas	62
Gráficos tabulación de resultados para cada pregunta	63
Tabulación tabla de respuestas general.....	67
Análisis resultados	68
LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES.....	69
REFERENCIAS.....	70

INTRODUCCIÓN E INFORMACIÓN GENERAL

La pandemia por el coronavirus COVID-19 ha generado distintos problemas tanto sociales, como ambientales, económicos y políticos, muchas familias se han visto afectadas por la misma, así como negocios pequeños e incluso grandes empresas, algunos han cerrado y otros tratan de mantenerse a flote, debido a la cuarentena no hemos podido salir como antes a las calles, ahora debemos tener medidas de bioseguridad, aun así se debe salir solo cuando es necesario, por lo tanto muchos han empezado a realizar compras por internet, piden domicilios o algunos van y realizan sus compras físicamente, sin embargo, sea cual sea la forma de realizar compras estas siempre van a estar empacadas en bolsas u otros tipos de empaque que no son del todo amigables con el medio ambiente, a partir de esto empezamos a analizar la problemática en cuanto a lo socioeconómico y sostenible pensando también en el bienestar de los ciudadanos, muchos no cuentan con el debido protocolo de bioseguridad, pero tampoco cuentan con el suficiente conocimiento para realizarlo de forma correcta, por lo que hemos ideado una alternativa a las bolsas que contaminan en mayor medida asegurando la protección de su contenido y permitiendo a quienes los usen a no invertir tanto en implementos de bioseguridad.

OBJETIVOS

Objetivo general

- Identificar el impacto social, económico y ambiental de nuestro proyecto, determinar la relación entre la utilización de encuestas de satisfacción y la posterior satisfacción del cliente con respecto a nuestros productos,

Objetivos específicos

- Confirmar la relación entre las encuestas realizadas y los cambios efectuados como respuesta de los clientes frente al uso de empaques biodegradables.
- Comparar los grados de satisfacción antes y después de adquirir los productos.
- Definir la relación real entre encuestas y satisfacción del cliente.

CLAVES PARA EL ÉXITO

1. definir y aplicar correctamente los objetivos
2. tener una buena comunicación entre el equipo de trabajo
3. manejar un lenguaje sensato y concreto para la elaboración del proyecto
4. solucionar continuamente los problemas que se puedan ir presentando
5. mantener la confianza y seguridad para el correcto desempeño del proyecto
6. mantener siempre claro el objetivo del proyecto y lo que se plantea a futuro
7. realizar una correcta investigación y ejecución el proyecto
8. detectar los factores que pueden generar riesgos para nuestro proyecto
9. mantener una correcta organización durante todo el desarrollo del proyecto
10. basarnos en fuentes confiables y opiniones de profesionales

DESARROLLO SOSTENIBLE

ANALISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Población afectada

Se han visto afectados la población colombiana en general y por supuesto el medio ambiente, sin embargo hay zonas en las que hay más contaminación por plásticos que en otras, las personas que han notado una gran preocupación por lo mismo son aquellas que por alguna razón no han podido realizar de manera correcta los protocolos de bioseguridad pero que aun así desean hacerlo, el poder obtener bolsas para sus compras que les permitan protegerlas del virus y que además sean amigables para el medio ambiente comprende una excelente alternativa socioeconómica y medioambiental.

En Colombia se ha visto un gran incremento de desechos sintéticos dentro del mismo territorio y en comparación con otros países, en este país sudamericano se consumen 24 kilos de plástico por persona al año, se enfrenta a la posibilidad de padecer un “tsunami” ambiental por cuenta de la contaminación de mares y ríos con este material.

“El panorama es aterrador porque los lugares más preciados en el país, como manglares, mares y ríos, sufren una contaminación por plástico inmensa”, indicó la directora de la ONG ambientalista Greenpeace Colombia, Silvia Gómez.

Problemática

El problema está en que los colombianos generan basura plástica en exceso, el consumo que hacen los colombianos, precisó Gómez, “el 56% es plástico de uso único” como pitillos, cubiertos, tapas de refresco o envases de jugo.

De hecho, se ha establecido que el país genera unas 12 millones de toneladas de residuos sólidos al año y solo recicla el 17%.

En el caso de Bogotá, la cifra alcanza las 7.500 toneladas al día, de las que se recicla un 15%.

Repercusiones en la salud humana

La gran mayoría si no es en su totalidad, los desechos plásticos terminan en ríos y mares contaminando así a especies que habitan allí, las personas de bajos recursos o que viven cerca a mares o ríos terminan consumiendo animales contaminados, lo que supone un gran riesgo para la salud, por otro lado debido a la lenta degradación de los desechos sintéticos se generan gases que causan o han amenazado con aumentar el efecto invernadero, lo que a largo plazo podría causar problemas oculares, respiratorios y/o cutáneos.

Como puede nuestro proyecto dar solución a esta problemática

Al elaborar productos biodegradables capaces de mantener su contenido libre de la mayoría de virus y bacterias capaces de atentar contra la salud de las personas se genera menos contaminación de plásticos o materiales sintéticos difíciles o con una lenta degradación, también se genera más seguridad en quienes los usen y reduciría el número de contagios de covid-19 por contacto con artículos infectados o por el consumo de alimentos que han estado en contacto con el virus.

También se tiene la intención de que estos sean de bajo costo para que sean de fácil acceso para personas de bajos recursos y en un futuro con las ganancias de los mismos se pretende realizar campañas a favor de comunidades en situación de riesgo y que son vulnerables a contagios por covid-19 y que de cierta manera se han visto afectadas por la contaminación de plásticos.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Según los objetivos de desarrollo sostenible (los ODS) se relacionan con nuestro proyecto los siguientes:

- **Garantizar una vida sana y promover el bienestar para todos en todas las edades.**
- **Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles.**

¿cómo se relacionan los objetivos con nuestro Proyecto?

- Al disminuir la contaminación en los mares y ríos se promueve la alimentación sana para todas las edades, puesto que no se estarían consumiendo animales contaminados, también al proteger los alimentos de patógenos que pueden causar daños a la salud se promueve la buena alimentación con el consumo de alimentos libres de virus.
- se garantiza el buen consumo de alimentos limpios que se supone vienen aptos para ingerir desde su producción, por otro lado, se promueve el uso y elaboración de bolsas amigables y seguras.

Teoría de valor compartido

Basados en la teoría del valor compartido se podría abordar la problemática creando un producto que favorece a la población colombiana en general, pero específicamente a personas con ingresos económicos bajos, ya que nuestro producto ofrece excelente calidad a un bajo costo, haciendo excepciones en las que pueden ser un servicio social, con esta estrategia se crea valor compartido porque la empresa gana clientes, posicionamiento en el mercado, genera rentabilidad y a su vez las personas elevan su calidad de vida.

IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

Análisis Pestel

P

PROYECTO DE LEY No. DE 2019 “Por medio de la cual se establecen medidas tendientes a la reducción de la producción y el consumo, de los plásticos de un solo uso en el territorio nacional, se regula un régimen de transición para reemplazar progresivamente por alternativas reutilizables, biodegradables u otras cuya degradación no genere contaminación, se crean mecanismos de financiación se dictan otras disposiciones”

Aprovechamiento de residuos plásticos: Procesos mediante los cuales los residuos de material plástico se recuperan, por medio de la reutilización, el reciclaje, la valorización energética, y/o el procesamiento, o mediante cualquier otra tecnología que permita que un porcentaje del residuo se reincorpore al ciclo productivo y/o evite su destino final en el ambiente o en el relleno sanitario.

Alternativas sostenibles: Materiales reutilizables o biodegradables, reglamentados para el reemplazo progresivo de plásticos de un solo uso.

E

El proyecto haría parte del sector secundario de la economía, específicamente en la industria plástica, ya que esta provee de material a diferentes actividades económicas del país, 55% de la industria es usado por fabricantes de empaques y envases.

La industria plástica ha estado creciendo en los últimos años ya que son muchas más las empresas que se interesan en la elaboración del bio plástico con la finalidad de generar un impacto en el medio ambiente.

Nos podríamos ver financiados por Interecológicas Colombia, Ecobioplast, Bioplastique SAS y naturePlast.

S Personas de todas las edades ubicadas en el territorio colombiano en especial en Bogotá que se han visto afectadas por la pandemia y por la contaminación, que debido a la contingencia se ha visto en aumento.

T Según estudios recientes los residuos acumulados en los rellenos sanitarios tardan entre 200 y 400 años en degradarse, lo cual perjudica no sólo a la fauna y la flora, sino que genera efectos dañinos en la salud pública. Por esa razón cada vez surgen más productos que no perjudican el medio ambiente, lo cual contribuye con la calidad de vida de todos. Poly Blow, lanzó recientemente la línea ecológica Poly Bio, línea certificada por varias entidades internacionales. Con esta nueva línea, este fabricante se convirtió en uno de los pioneros en el campo de los materiales biodegradables, en el mercado brasileño y promete grandes avances para Colombia.

E Sin duda uno de los efectos será en el medio ambiente, se reducirá la contaminación en mares y ríos, se evitará la muerte de especies de fauna y flora, mejorará la salud de las personas y también reducirá el efecto invernadero y tiempo de descomposición de los desechos sólidos.

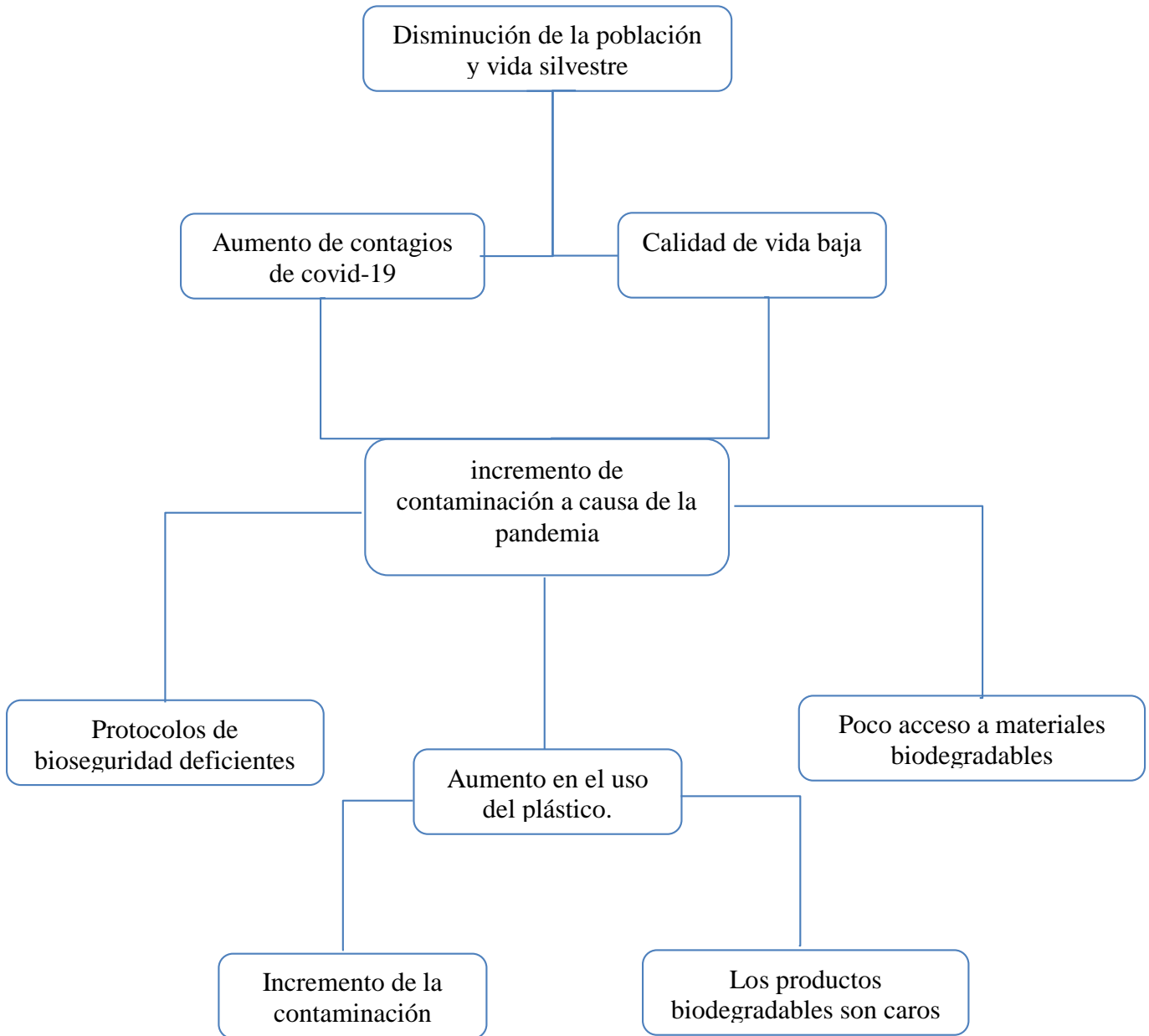
L Durante la audiencia pública que se realizó en el Congreso de la República, sobre el proyecto de ley que busca la prohibición de plásticos de un solo uso en el país, empresarios, organizaciones recicladoras y gremios del sector señalaron que dicha restricción no es la solución a los problemas medioambientales.

Actualmente se encuentra aprobado y rige desde el 2019

criterio	problema 1	problema 2	problema 3
	deficiencia en el servicio de salud	incremento de contagios de covid-19 y poca bioseguridad	incremento de contaminación a causa de la pandemia
conocimiento o experiencia	3	2	4
asesoramiento de un experto (si se requiere ¿lo tenemos?	2	3	3

alcance (técnico ¿tenemos las herramientas? ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso a información/datos/cifras? ¿puedo darle alguna solución?	2	3	4
tiempo (posible solución)	2	2	3
costos (posible solución)	2	2	2
impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	4	3	4
¿Qué tanto les llama la atención en el desarrollo del problema?	4	3	5
total	7	5	9

Árbol de problemas



pregunta problema

¿Cómo lograr reducir la contaminación a causa de la pandemia y por la basura plástica en exceso?

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Lluvia de ideas

¿Cómo lograr reducir la contaminación a causa de la pandemia y por la basura plástica en exceso?

Erradicar por completo los plásticos

Usar únicamente bolsas de papel

No usar ningún tipo de bolsa

No hacer compras y tener su propia huerta

Reciclar las bolsas y empaques ya usados

Usar empaques biodegradables

Autoevaluación idea de negocio

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIÓN	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
_La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer				4	
_No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad					5
_Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio					5
_Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando			3		
Nª TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:	0	0	3	4	10

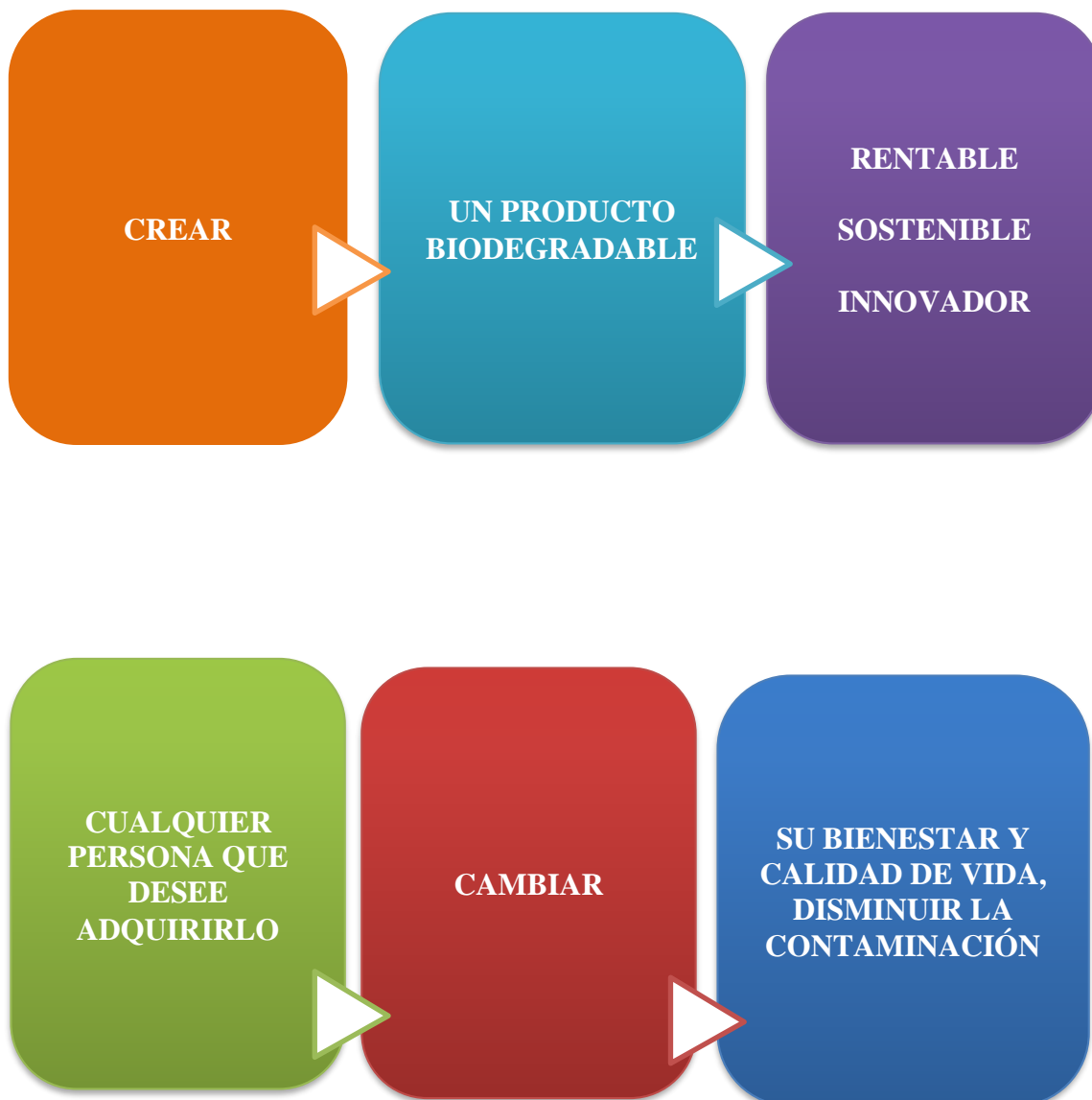
	A	B	C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	1	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	2	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	3	3	9
Total de afirmaciones valoradas en 4:	4	4	16
Total de afirmaciones valoradas en 5:	10	5	50
	PUNTAJE		
	TOTAL		75

Estructura idea de negocio

<p>¿Cuál es el Producto o servicio?</p>	<p>"CORONACUIDATE", iniciativa para elaborar bolsas biodegradables</p>
<p>¿Quién es el cliente Potencial?</p>	<p>para todos aquellos que quieran adquirir las bolsas pero más específico para personas que lo requieran porque no pueden mantener sus compras libres de virus por algún motivo de fuerza mayor y para personas de bajos recursos que no puedan adquirir bolsas biodegradables y seguros porque su economía no se los permite</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>disminuir la contaminación por desechos plásticos o de materiales sintéticos de lenta degradación, mejorando también la calidad de vida de especies marinas y de río favoreciendo así el bienestar de quienes consumen este tipo de animales</p>
<p>¿Cómo funciona el producto o servicio?</p>	<p>serán bolsas biodegradables hechos en su mayoría a base de productos vegetales, un material de origen vegetal el cual tarda en descomponerse casi el triple de tiempo menos que el plástico convencional, también se usarían materiales alternativos, como el papel y cartón reciclado, el cual una vez desechado puede ser usado para elaborar nuevos empaques igual de funcionales y seguir así el mismo ciclo</p>

<p>¿Por qué lo preferirían?</p>	<p>porque a pesar de ser una iniciativa muy común, puesto que varias empresas están empezando a usar materia prima biodegradable, nuestra idea de negocio busca generar conciencia en la población como tal y podrán adquirir estas bolsas distintos grupos poblaciones con ingresos económicos distintos, no solo personas con la suficiente economía para adquirir empaques y envases con el mismo propósito pero más costosos</p>
--	--

Idea de negocio estructurada



INNOVACIÓN

Alternativas para Coronacuídate

1. Elaborar las bolsas biodegradables, pero distribuirlos de forma gratuita a las comunidades que más lo necesiten, aunque esto implicaría una mayor inversión y tener la certeza que sin generar ganancias se puedan seguir elaborando.
2. En vez de crear bolsas biodegradables crear una campaña de modo que sirva como incentivo para reciclar, hacer distintas quedadas voluntarias para limpiar las zonas más contaminadas de la ciudad.
3. Reciclar el plástico, papel y cartón, darle el tratamiento adecuado para que a partir de los mismos se puedan elaborar empaques reciclados que serán distribuidos a lo largo de la ciudad con un mínimo costo para recuperar lo gastado en la producción.
4. Invertir en alguna idea de negocio existente con el fin de minimizar gastos, pero bajo el mismo propósito, el cual es minimizar la contaminación por desechos plásticos.

Competencia

GREENPACK

Es una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de empaques biodegradables, compostables, reciclables y sustentables.

Se destacan en el mercado por ser los primeros en traer al país papeles vírgenes de fibras largas (sustituto de los reciclados, en empaques primarios), papeles anti-grasa (sustituto de los parafinados) y Biopolímeros (sustituto de los plásticos a base de petróleo) para laminación y ventanillas. Todos con certificaciones no solo ambientales sino aptos para entrar en contacto directo con alimentos (Empaque primario).

Dentro de su catálogo de productos; ofrecen una amplia variedad de Bolsas, Cajas y Soportes, Sacos Industriales y empaques agroindustriales, láminas y etiquetas.

Hoy en día, gracias a la normativa que defiende al medioambiente y la conciencia de cambio que se ha generado alrededor del mundo, Greenpack ha logrado posicionarse y obtener mayor reconocimiento en el mercado.

SEEDPACK

Es una empresa colombiana dedicada al diseño, fabricación y comercialización de empaques ecológicos, buscan estar entre las fuertes tendencias del mercado ofreciendo soluciones y conceptos de sostenibilidad, amigables con el medio ambiente.

PURABOX

Esta empresa ofrece productos elaborados con materias primas vegetales renovables, que se degradan en corto tiempo y que no sacrifican la imagen y buena presentación de los mismos.

Hace ocho años se inició con impresión digital de gran formato biodegradable y ahora desarrollan cubiertos, vasos, platos, pitillos, bolsas y mezcladores desechables 100% biodegradables y sin el uso de ningún tipo de químico nocivo para el planeta.

Conclusiones del análisis de la competencia

Existen varias empresas que elaboran productos similares a nuestra idea de negocio y tienen un objetivo similar, sin embargo, la mayoría de estas ofrece sus servicios a un costo elevado, puesto que su proceso de producción requiere de distintas fases que requiere un mayor gasto, por otro lado la mayoría de estas empresas no tiene un grupo objetivo vulnerable, es decir, no has pensado en las personas de bajos recurso que no pueden acceder a estos productos debido a que no cuentan con ingresos elevados y también están pensadas para llevar a una audiencia más amplia, es por esto que creemos que nuestra idea de negocio dará los resultados esperados en comparación con los objetivos de las empresas con una infraestructura mayor, poco a poco nuestra idea de negocio empezara a crecer, sin embargo nuestro objetivo es que nuestra iniciativa genere gusto en nuestros clientes, que se sientan motivados y tengan cierto afecto por lo que hacemos.

FUERZAS DE LA INDUSTRIA

Contextualización de la empresa

- Nombre de la empresa: Coronacuidate
- Actividad económica: elaboración de bolsas biodegradables que mantendrán su contenido libre del contacto con virus, lo que garantiza una reducción de contagios por covid-19 y que además reduce gastos en implementos de desinfección para aquellas personas que no pueden adquirirlos por su precio elevado, su actividad económica se encuentra en el sector secundario ya que estaremos transformando bienes en otro más útil para su uso.
- Tamaño: es una microempresa, pero se espera que con el tiempo esta se convierta cada vez en algo más grande y así lograr un impacto social y ambiental, estaremos laborando arduamente para día a día actualizarnos en la sostenibilidad y lograr un posicionamiento en el mercado, siendo una empresa amigable con el medio ambiente.
- Ubicación: Bogotá, Colombia.

Análisis de la demanda

Nuestro producto tiene la facilidad de abarcar un gran mercado, según las necesidades de nuestros clientes potenciales y sus inclinaciones hemos analizado como nuestro producto puede satisfacer sus necesidades, según nuestra investigación para muchos es una necesidad poder obtener productos de calidad a un precio razonable y que cumpla con su propósito de ser amigable con el medio ambiente.

Teniendo en cuenta las internas y externas de nuestros clientes potenciales, analizamos que factores psicológicos y sociales podrían cautivar a nuestros clientes para adquirir nuestro producto.

Factores psicológicos:

- ✓ Se sienten identificados con nuestra empresa, ya que está pensada en cumplir sus necesidades y con precios moderados de fácil acceso.
- ✓ Se sienten motivados al poder adquirir nuestros productos y aportar su granito de arena al medio ambiente.
- ✓ Apoyan la industria colombiana.
- ✓ Se ven influenciados por iniciativas de otras empresas para el cuidado del medio ambiente.
- ✓ Prefieren el balance entre calidad y precio.

Factores sociales:

- ✓ viven en la ciudad, por lo que saben cuan contaminada está y cuantos desechos plásticos terminan en sus calles a diario.
- ✓ Se han visto afectados por la pandemia.
- ✓ Se preocupan por su salud y buscan no mantener contacto físico con muchas personas diariamente.
- ✓ Se ven influenciados por otras personas.
- ✓ Les llama la atención movimientos sociales que buscan generar conciencia ambiental.

Tamaño del mercado

Contemplamos que una vez elaborado nuestras bolsas y haber validado nuestra empresa esta debería empezar a tener por lo menos 10 ventas al día, esto en un principio durante el proceso de reconocimiento de la empresa, se espera un aumento en las ventas y ganancias para poder cumplir con nuestro objetivo y prestar nuestro servicio de forma satisfactoria a la población.

Queremos generar un posicionamiento en el mercado, teniendo en cuenta nuestra competencia y servicios que ofrece nuestra empresa se espera generar fidelidad en nuestros clientes y así aumentar nuestra credibilidad como empresa.

Poder negociador de los clientes

Según nuestro grupo objetivo, el poder negociador tanto de clientes como de proveedores es relativamente bajo, lo que podría significar una oportunidad para nuestra empresa, ayudando a asegurar el éxito de la misma y lograr su implantación en el mercado, según los factores psicológicos y sociales de nuestros clientes potenciales estos están dispuestos negociar de tal forma que no se vea afectada su economía y tampoco nuestros ingresos, esto sería beneficioso para nuestra empresa.

Análisis de la oferta

Analizando a nuestro competidor evidenciamos que en Colombia hay por lo menos 30 empresas que fabrican bolsas biodegradables, algunas de estas empresas son: Polopack S.A.S, Monplast S.A.S, Polietilenos Del Valle S.A, Biodegradables S.A.S, Bolsas y Vasos S.A.S, la mayoría de estas empresas están buscando un saneamiento ambiental teniendo como objetivo lograr alcanzar niveles de crecientes de salubridad ambiental cuidando el medio ambiente, se puede apreciar que como bien se sabe la naturaleza está siendo muy afectada por los seres humanos ya que no la cuidamos, viendo estas reacciones que está tomando los cambios climáticos y la contaminación ambiental, nuestro gobierno decide que las empresas del sector alimentos, textil tengan una cantidad límite para la venta de estas bolsas desechables, obligándolos a que tengan que comercializar empaques biodegradables, de allí es donde parte nuestra idea de negocio al

generar más demanda en nuestros empaques llegando a la necesidad de quienes las usan, según un estudio realizados solo el 8% de los hogares colombianos, usan productos biodegradables, esto quiere decir, que a los colombianos poco les interesa o no saben lo amigable que es para el medio ambiente.

Entre todas las empresas existentes en Colombia existen 3 que se dedican a actividades muy parecidas o iguales a la nuestra, algunas más grandes que otras y con fines u objetivos distintos:

Esta **greenpack**, esta es una empresa dedicada al diseño, fabricación y comercialización de empaques biodegradables, compostables, reciclables y sustentables.

Se destacan en el mercado por ser los primeros en traer al país papeles vírgenes de fibras largas (sustituto de los reciclados, en empaques primarios), papeles anti-grasa (sustito de los parafinados) y Biopolímeros (sustituto de los plásticos a base de petróleo) para laminación y ventanillas. Todos con certificaciones no solo ambientales sino aptos para entrar en contacto directo con alimentos (Empaque primario).

Dentro de su catálogo de productos; ofrecen una amplia variedad de Bolsas, Cajas y Soportes, Sacos Industriales y empaques agroindustriales, láminas y etiquetas.

Hoy en día, gracias a la normativa que defiende al medioambiente y la conciencia de cambio que se ha generado alrededor del mundo, Greenpack ha logrado posicionarse y obtener mayor reconocimiento en el mercado.

- Esta es una de las empresas más grandes en Colombia en cuanto a empaques biodegradables, cuenta con bastante cobertura en todo el país y realiza importaciones también, aunque es una empresa realmente grande, esta se encuentra centrada en empaques de uso industrial y más específico a empresas medianas que compran y venden al por mayor, por lo que puede llegar a ser un gran competidor con nuestra empresa, sin embargo al tener objetivos distintos es posible formar algún tipo de alianza en vez de competir directamente.

Esta **seedpack**, es una empresa colombiana dedicada al diseño, fabricación y comercialización de empaques ecológicos, buscan estar entre las fuertes tendencias del mercado ofreciendo soluciones y conceptos de sostenibilidad, amigables con el medio ambiente.

- Esta empresa es mucho más similar a la nuestra, aunque cuenta con un grupo objetivo mucho más amplio, está enfocada en hogares colombianos de estratos 3 y 4, cuenta con precios medianamente accesibles, esta empresa puede ser una competencia mucho mayor en comparación a greenpack.

Por ultimo esta **purabox**, esta empresa ofrece productos elaborados con materias primas vegetales renovables, que se degradan en corto tiempo y que no sacrifican la imagen y buena presentación de los mismos.

Hace ocho años se inició con impresión digital de gran formato biodegradable y ahora desarrollan cubiertos, vasos, platos, pitillos, bolsas y mezcladores desechables 100% biodegradables y sin el uso de ningún tipo de químico nocivo para el planeta.

- Purabox está ubicada en Bogotá, tiene alianzas con rappi, Juan Valdez café, Hilton, Audres, Universidad de los Andes y Carulla, está enfocada en productos con buena estética, especialmente para eventos, o para crear imagen corporativa de otras empresas, podría ser una fuerte competencia para con nuestra empresa, sin embargo, su grupo objetivo, al igual de greenpack está centrado en el uso industrial de sus productos y no en pequeños núcleos familiares.

Conclusión análisis de la oferta

Existe gran competencia, cada empresa tiene un grupo objetivo distinto o está enfocada en objetivos diferentes, dentro de nuestra investigación la mayoría de empresas elaboran empaques biodegradables con el único fin de cuidar el medio ambiente, nosotros estamos pensando también en cómo estos productos podrían ayudar también a la calidad de vida y bienestar de nuestros clientes, mejorando y creando un mejor ambiente para ellos, también nos estamos enfocando en cómo podemos ayudar a poblaciones vulnerables con nuestra iniciativa, tomamos varias acciones en cuenta que realizan otras empresas para la

promoción y distribución de sus productos, ya que podrían servir para nuestro, nos diferenciamos de otras empresas porque nuestro objetivo, más que generar ingresos es ayudar a mitigar los contagios por la pandemia actual y mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

Características de la demanda

Nombre del competidor	producto	precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación
seedpack	Empaques biodegradables de uso doméstico y/o industrial	Desde \$2.500 hasta \$40.000 por unidad (ventas al por mayor)	Variedad de empaques biodegradables de distintos tamaños y referencias que los hacen aptos para todo uso	Bogotá, Colombia
purabox	Empaques biodegradables de uso institucional	Cantidad mínima para la compra es de 125, desde los	Variedad en contenedores, empaques y cubiertos	Bogotá, Medellín y Barranquilla

		\$22.848 por pedido y precio unitario \$143, hasta \$589.000 por pedido y precio unitario \$589	biodegradables, con una estética indicada para su uso institucional	
POLIPACK S.A.S	Bolsas biodegradables 8 rollos 15 und “para mascotas”	\$16,990	Presentación	Bogotá
Polietilenos Del Valle S.A	Bolsa ecológica biodegradable, para pañales	\$17,500	Diseñada Específicamente	Bogotá
Monplast S.A.S	Bolsa Transparente sellable biodegradable	\$60,000	Sellable	Bogotá

	x 100 un 27x 38			
Bolsas y Vasos S.A.S	Bolsa ecológica Set x 2	\$17,390	Reutilizable	Bogotá


Análisis de los proveedores

Para nuestra comercialización tenemos que estar aliados, con agricultores de la fécula de maíz, yuca entre otros, el gremio de personas “recicladores” ya que el papel reciclado, plástico biodegradable “reciclable” nos ayudara a producir nuestro producto de igual manera proveedores que comercializar plásticos PET. tenemos una ventaja que es la materia prima totalmente recuperable que salva nuestro medio ambiente y tendríamos un costo casi de cero, ya que se tendremos aliados de fábricas empresas que botan los desperdicios de materia prima ya mencionada anteriormente, y así podremos dar cumplimiento al decreto 293/2018 sobre minimizar la compra de bolsas plásticas para el año 2025 y ahí es donde entraremos a posicionarnos a nivel nacional.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Bondades que brinda nuestro producto:

1. Reutilizable.
2. Sellable.
3. Biodegradable.
4. Amigable con el medio ambiente.
5. Evita daños en la fauna marina.
6. Tiene el mismo uso que una bolsa platica.
7. Convencional.
8. Reduce el uso de producto plásticos.
9. Descomposición rápida.
10. Hecha a base de producto natural.
11. no libera químicos al medio ambiente.
12. reduce la contaminación, agua, suelo y aire.
13. Resistente un mayor peso.
14. Conserva frescos los alimentos.
15. Visiblemente llamativa.

	<p>Miedos Frustraciones y ansiedades:</p> <p>Se encuentra, estudiando una carrera universitaria, actualmente está desempleada, por lo que ha tenido que pensar cómo pagar su siguiente semestre, por otra parte al no estar graduada no ha podido aplicar a las ofertas laborales de acuerdo a su carrera.</p>	<p>Desea, necesita, anhela, y sueña.</p> <p>Desea graduarse lo más pronto posible y adquirir todos los conocimientos, esto poder poner en práctica en su trabajo soñado, y anhela realizar una maestría en alta gerencia.</p>
<p>Demográficos y Geográficos</p> <p>Marcela, mujer de 29 años casada sin hijos y residente en Bogotá Colombia</p>	<p>¿Que está tratando de hacer y por qué es importante para ella?</p> <p>Está tratando de sacar su carrera adelante, ya que en ella representa una superación personal, familiar y sabe que con su título de profesional y</p>	<p>¿Cómo alcanza esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Actualmente se encuentra en 2 semestre de administración de empresas, por otro lado, su obstáculo, es la falta de</p>

	posible materia tendrá un mejor futuro para ella y su familia.	ingresos para poder pagar los semestres.
Frases que mejor describen sus experiencias. Esfuerzo y dedicación Confianza y fortaleza Ayuda y motivación	¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta? El tiempo y dedicación a la familia, y lograr cada meta y sueño.	

¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal? ¿Si su negocio es B2B, donde se encuentran las compañías que son su cliente?

- ✓ Nuestro cliente ideal se encuentran en el sector de alimentos y textil “ropa” , clientes similares pueden ser los domiciliarios, sector de calzado, estas se encuentran en almacenes de cadena, centros comerciales y distribuidores de ropa de calzado.

¿Qué valores destacan a su cliente ideal?

- ✓ Lealtad.
- ✓ Honestidad.
- ✓ Fidelidad.
- ✓ Tolerancia.
- ✓ Amor.

¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

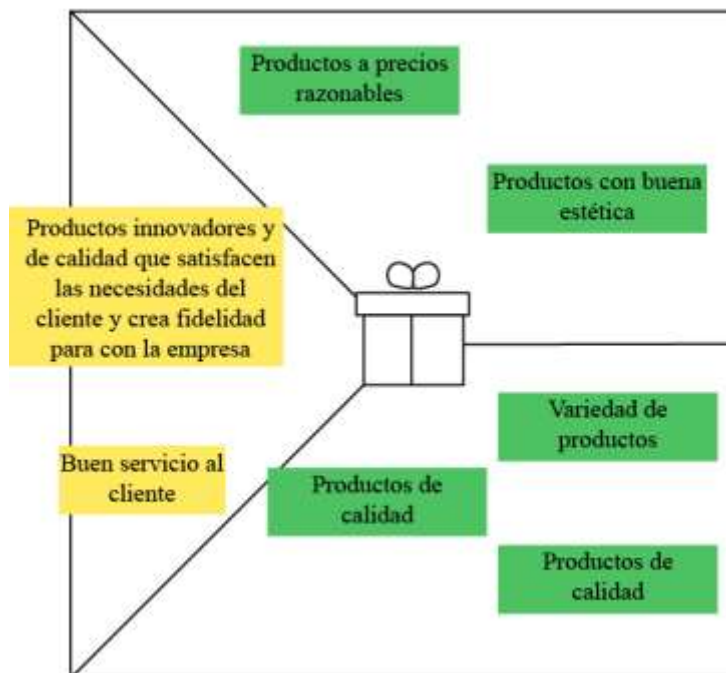
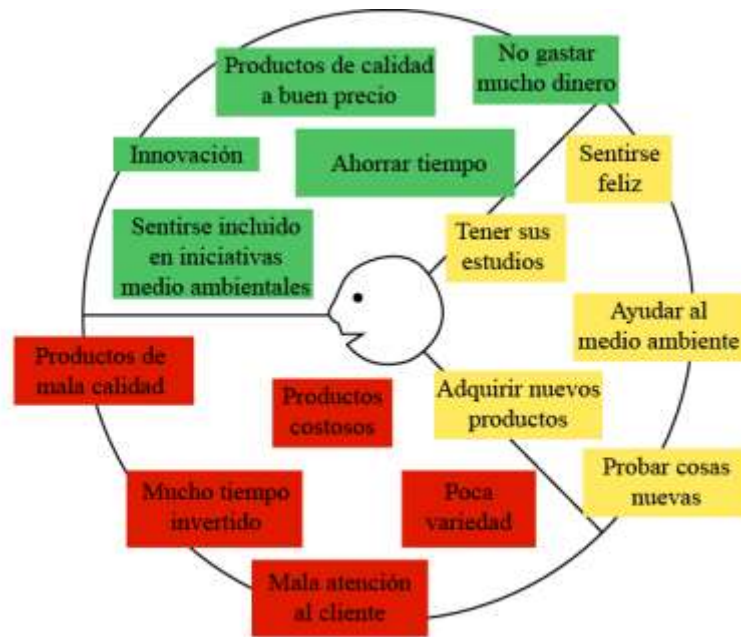
- ✓ Alancen de cadena: relación con proveedores buscando la satisfacción consumidora final, personal interno y externo trabajan día a día para su reabastecimiento de los productos, consumidor final le brinda el mejor servicio con la disponibilidad de producto y el mejor precio del mercado logrando su fidelización.

¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

- ✓ Un producto de calidad al mejor precio que cumpla las expectativas.

Las bondades del producto con respecto al cliente ideal, muestra que nuestro producto puede impactar de forma positiva al cliente, ya que como se encuentra sin trabajo necesita ahorrar dinero por lo tanto una bolsa reutilizable le ayudara a ahorra, adicional los alimentos tendrán una mayor durabilidad, y si sueña con tener un trabajo para poner en práctica sus conocimientos, seremos inspiración para que cree una nueva idea de negocio.

PROPUESTA DE VALOR



Declaración de la propuesta de valor

Elaborar bolsas biodegradables de calidad, estética y precios accesibles para personas o empresas que los soliciten, satisfaciendo sus necesidades y creando un incentivo por el cuidado del medio ambiente y a la vez ayudar a reducir la contaminación por plásticos y materiales sintéticos, generando interés y fidelidad por nuestros productos ya que estos buscan mejorar la calidad de vida y bienestar de quienes lo necesitan.

Buscamos generar nuevos valores en nuestros clientes, que se sientan identificados con nuestra iniciativa, demostrando que podemos hacer un cambio, mejorando el ambiente en el que vivimos para que generaciones futuras tengan una mejor calidad de vida.

Se busca generar cierto afecto hacia nuestros productos. Que los clientes se sientan a gusto y de igual manera nosotros con el servicio que les ofrecemos.

Ficha técnica del producto

Ficha técnica del producto/ servicio	
Nombre	Coronacuidate, bolsas biodegradables
Composición	Las 'biobolsas' o bolsas biodegradables están hechas a base de producto vegetales tales como aceite de maíz, soja o fécula de patata y su mayor reclamo es que se descomponen completamente en un corto periodo de tiempo.
Presentaciones comerciales	Bolsas de 3,5 y 15 kilos
Tipo de empaque	Las bolsas de 15 kilos serán distribuidas sin empaque, únicamente sujetadas con un tipo de cuerda o pota hecha a base de productos vegetales
Material	Bio componentes
Condiciones de conservación	No requieren ningún tipo de conservación específica, sin embargo al ser desechadas y para poder descomponerse estas bolsas deben estar expuestas a la luz y al aire, ya

	que tanto la luz como el oxígeno son necesarios para que este proceso se lleve a cabo.
Vida útil estimada	Si son usadas correctamente y recicladas deberían durar por lo menos más de 5 años hasta que sean desechadas o por alguna razón se rompa su estructura y deje de ser funcional
Recomendaciones	Reciclarlas siempre que se pueda, aunque sean biodegradables no se recomienda estarlas desechando o que sean productos de un solo uso

Ciclo de vida

Nuestro producto se encuentra en la etapa de madurez, ya que ya existen otras empresas que realizan actividades económicas similares a las nuestras y nuestro producto como tal ya se encuentra en el mercado, sin embargo le añadimos a este algunas características que lo hacen distinto a nuestros competidores, manejando precios reducidos para contrarrestar la competencia, usando distintos canales de distribución e incentivos para animar a nuestros a clientes a preferirnos por encima de otras empresas y nos preparamos por si en algún momento nuestro producto entra en una etapa de declive, para eso seguiremos

modificando sus características con tal de mantenerlo en el mercado, ampliando sus usos y beneficios y disminuyendo sus costos y equivalente a esto su producción, para mantener el producto enfocado en único grupo objetivo pequeño y en caso de no dar resultado consideramos sacar el producto del mercado o vender los derechos a una compañía que realice las mismas actividades.

Definición estratégica

Para poder lanzar nuestro producto al mercado debemos tener en cuentas distintas leyes que se rigen sobre su producción y distribución

- Decreto n° 2198 del 26 de diciembre del 2017: "Por el cual se modifica el epígrafe de la Parte 5 del Libro 1 y se adiciona el Título 6 a la Parte 5 del Libro 1 del Decreto 1625 de 2016 Único Reglamentario en Materia Tributaria, para reglamentar el parágrafo 1 del artículo 512-15 y los numerales 3 y 4 del artículo 512-16 del Estatuto Tributario"

Que mediante los artículos 207 y 208 de la Ley 1819 de 2016 se adicionaron al Estatuto Tributario los artículos 512-15 y 512-16 relacionados con el Impuesto Nacional al Consumo de Bolsas Plásticas, los cuales, disponen:

- i) Que la entrega a cualquier título de bolsas plásticas, cuya finalidad sea cargar o llevar productos enajenados por los establecimientos comerciales que las entreguen, está sujeta al mencionado impuesto.
- ii) Que la tarifa del impuesto de las bolsas plásticas que ofrezcan soluciones ambientales será del 0%, 25%, 50% o 75% del valor pleno de la tarifa, según el nivel (de 1 a 4) de impacto al medio ambiente y la salud pública, definido por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible con base en la reglamentación que establezca el Gobierno Nacional.
- iii) Que las bolsas biodegradables y reutilizables, certificadas como tal por el Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, no causan el mencionado impuesto, conforme a la reglamentación del Gobierno Nacional.
- iv) Que la Política Nacional de Producción y Consumo Sostenible establece como objetivo principal "Orientar el cambio de los patrones de producción y consumo de la sociedad colombiana hacia la sostenibilidad ambiental, contribuyendo a la competitividad de las empresas y al bienestar de la población", para lo cual definió una serie de estrategias y líneas de acción, de las cuales destaca el fortalecimiento de la reglamentación con énfasis en el

establecimiento de obligaciones dirigidas a la regulación del uso y la restricción de materiales y productos.

- Artículo 1.5.6.3.1. Bolsas plásticas biodegradables que no causan el impuesto nacional al consumo de bolsas plásticas.

Adicionado. Decreto 2198/2017, Art. 2. No causan el impuesto nacional al consumo de bolsas plásticas, las bolsas biodegradables que cumplan con cualquiera de las siguientes condiciones:

- i) Para biodegradabilidad en condiciones ambientales y compostabilidad: La bolsa plástica deberá cumplir con todos los requisitos contenidos en alguna de las siguientes normas: NTC-5991-2014 (Norma Técnica Colombia), ASTM D6400- 04, UNE-EN-ISO 13432:2000-11 o DIN V54900-2.
- ii) Para biodegradabilidad en rellenos sanitarios: La bolsa plástica deberá ser biodegradable en un porcentaje igual o superior al cincuenta por ciento (50%), para un periodo de 365 días en un ensayo de degradación acelerada simulando condiciones de un relleno sanitario realizado conforme a la Norma ASTM D7475-11 y las pruebas de eco toxicidad, según normas D5951-96(2002) y D6954-04.

Requisitos de carácter obligatorio según Decreto 1879 de 2008:

- i) **Matrícula mercantil vigente.** El establecimiento de comercio debe matricularse a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha en la que inició actividades. La solicitud de la matrícula se debe hacer en la cámara de comercio que corresponda según la ubicación del establecimiento, diligenciando el formulario Registro Único Empresarial- RUES para la matrícula de los establecimientos de comercio, sucursales o agencias, el cual se puede adquirir en las sedes de la Cámara de Comercio.

Se recomienda verificar que no exista un establecimiento registrado con el mismo nombre.
- ii) **Certificado Sayco & Acinpro.** Si en el establecimiento se hace el uso de música o de alguna obra protegida por derechos de autor, se deben pagar los derechos correspondientes a la Organización Sayco & Acinpro (OSA). De no usar dicho derecho no se genera responsabilidad con la OSA.
- iii) **Concepto sanitario.** Todo establecimiento debe cumplir con las condiciones sanitarias que se describen en la Ley 9 de 1979, que está compuesta por títulos de carácter general como los de protección del medio ambiente, suministro de agua, y salud ocupacional, así como algunos específicos como el título V denominado Alimentos, en el que se establecen las normas específicas a las

que están sujetos los establecimientos industriales y comerciales en los que se realicen actividades que se relacionan con alimentos.

- iv) **Registro de publicidad exterior visual o una Certificación de intensidad auditiva.** Validar si, por las características del establecimiento, este requiere realizar dichos trámites.

- v) **Lista de precios.** Los precios de los productos deben hacerse públicos, bien sea en empaques, envases o en una lista general visible.

- vi) **Inscripción en el RUT.** Los comerciantes deben estar inscritos en el RUT (Registro Único Tributario) y, si pertenecen al régimen simplificado, deben indicar su RUT en un lugar visible del establecimiento.

- vii) **Inscripción en el RIT.** Todo establecimiento de comercio debe quedar inscrito en el Registro de Información Tributaria (RIT) a través del diligenciamiento del Formulario RIT Establecimiento de Comercio. Este formulario también permite realizar la actualización o clausura de dichos establecimientos.

Diseño de concepto

Lista de materiales

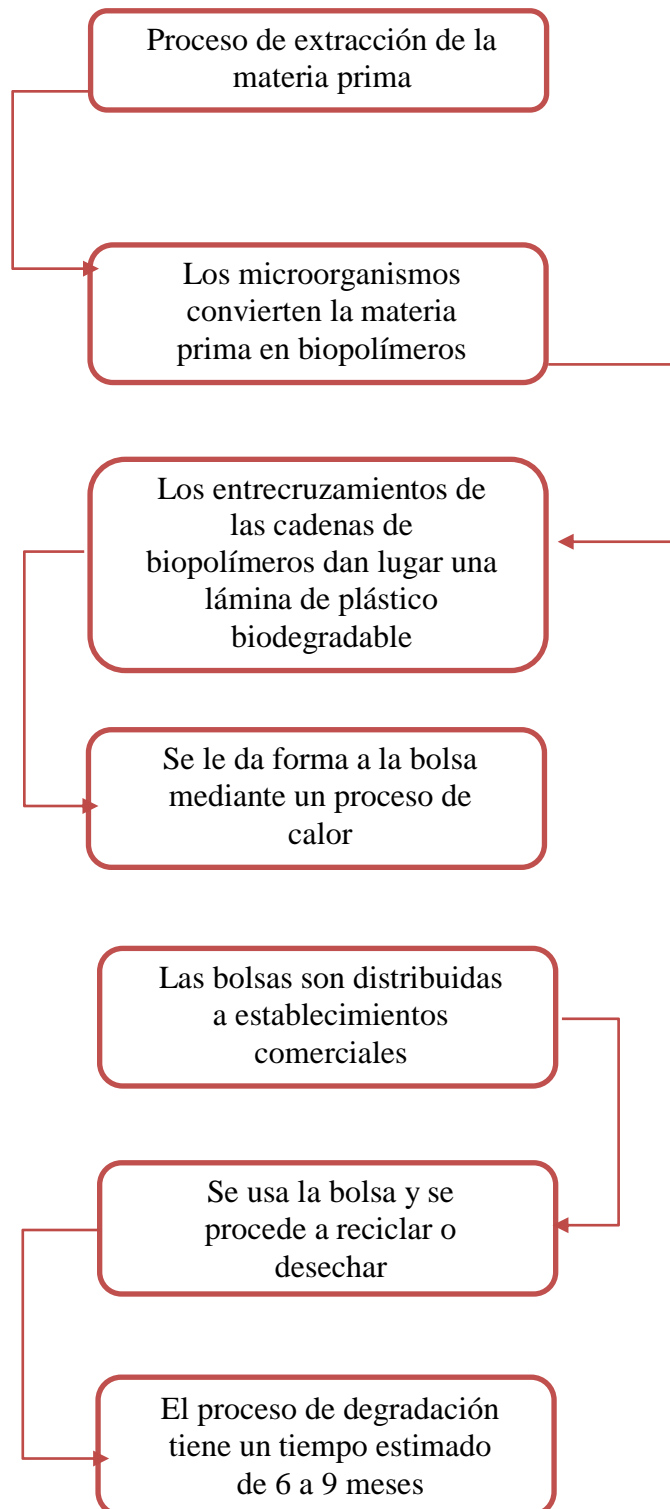
1. Algodón reciclado
2. Nailon reciclado
3. Poliéster
4. PET reciclado
5. Yute (fibra vegetal)
6. Cáñamo
7. Fécula de papa
8. Maíz
9. Yuca
10. Papel

Lista de posibles maquinas que usan en el proceso de producción

1. La tolva
2. La extrusora
3. Flexografía
4. Selladora
5. Paletizadora

Diseño en detalle

Proceso de producción



Costos de producción y venta

- Precio de Venta (PV) por unidad Bolsa Biodegradable Sellable 27x38 cm = \$600

COSTOS DE PRODUCCIÓN		
+	Costo unitario de materiales	\$ 60,57
+	Costo unitario de mano de obra	\$ 217
+	Costo unitario de CIF (costos indirectos de fábrica)	\$ 100
=	COSTOS TOTAL UNITARIO	\$ 377,57

$$PV = \frac{377,57}{220,2057} = \$1,71$$

$$\frac{377,57}{220,2057}$$

El valor de precio de venta para cada unidad fabricada es de \$1,71.

Validación y verificación

Parámetros de calidad

1. Resistencia
2. Durabilidad
3. Capacidad de degradación y reabsorción
4. Elasticidad
5. Sellado

6. Tolerancia al calor
7. Sin desprendimiento del material
8. Capacidad
9. Estética
10. Material bien compactado

Empaque y etiqueta del producto



PROTOTIPO

Caracterización del prototipo:

Prototipo de bolsa biodegradable Coronacuidate en tela.

El primer paso es buscar los materiales necesarios

- Tela reciclada en buen estado
- Tijeras
- Si cuentas con máquina de coser o puedes conseguir aguja he hilo.
- Un par de manijas de un morral viejo o las puedes hacer también en la misma tela.
- Un metro.
- Plancha

Para iniciar con el procedimiento, seleccionaremos las medidas necesarias o deseadas en ente caso usaremos 67x41 cm de la tela seleccionada, para las manijas una medida de 65x7 cm, teniendo en cuenta que en cada medida va dos centímetros de costura, es decir es la que va a quedar cosida.

Se inía cortando la tela con las medidas seleccionadas tanto para la bolsa como para las manijas , después de haber cortado procedemos a coser por separado , la bolsa es indispensable coserla al revés, teniendo en cuenta que aún no se va cocer el total de la bolsa ya que nos hace falta poner las manijas, se mide y se marca el lugar donde irán las tiras de la bolsa, una vez realizado este procedimiento continuamos a cocer la tiras de forma vertical y el paso siguiente es unir la bolsa con las tiras en el espacio anteriormente señalado.

Ya teniendo la bolsa terminada se voltea al derecho de forma tal que las costuras queden al interior de la bolsa y no queden expuestas.

El logo es impreso con antelación, se despega de la superficie a la que viene adherido, inmediatamente se pone sobre la bolsa y se procede a planchar haciendo presión, de esta manera el logo quedara pegado a la bolsa.

Como va a interactuar el cliente con el prototipo:

El prototipo en este caso fue realizado en tela, y es el producto que está dirigido en su mayoría para amas de casa que compran a diario distintos productos en las tiendas de barrio para hacer los alimentos de su hogar.

A continuación, encontrarán un link donde el cliente interactúa con el producto.

<https://www.youtube.com/watch?v=HckxizGvn3I>

Evidencia del prototipo.

<https://www.youtube.com/watch?v=HmMPeGUYJwY>

MODELO RUNNING LEAN

<p>Problema: Los alimentos en especial las frutas, verduras, carnes pollo, con facilidad tiende a deteriorarse, con nuestro producto el cliente va tener la facilidad de congelar los productos que se dañan con mayor facilidad, de esta manera conservarlos de una mejor manera, todos los humanos tenemos un compromiso con el medioambiente de cuidar, por lo tanto nuestro, bolsas reutilizables nos ayudan a cuidar de nuestro planeta.</p>	<p>Solución: Las principales características de nuestro producto son: Tenemos variedad de colores como los son blanco, amarillo, verde, color tierra, beige. Tenemos tamaños entre 23 x 40 cm, 33x45 cm, 22x29 cm, 31x40 cm. Tenemos la forma universal de la bolsa, o también con agarradera de mano o brazo.</p> <p>Actividades clave: Se tendrá en cuenta la cantidad de clientes que se acerquen al punto de venta en el primer semestre, la cantidad de consultas éxitos en cada uno de las plataformas virtuales y el artículo que</p>	<p>Proposición de valor único: Coronacuidate es el único producto que cumple con dos funciones a las ves, se puede usar para congelar y preservar el producto como para ir al tienda o supermercado a hacer las compras. Y es amigable con el medio ambiente. Este producto ayuda a que los productos que se encuentran en los hogares y negocios en las neveras y que son propensos a descomponerse con facilidad duren más tiempo brindando la oportunidad de congelar el producto en nuestras bolas, ayuda también a la necesidad que tenemos como humanos de cuidar y conservar el</p>	<p>Ventajas especiales: si quieres el planeta cuidar y los alimentos preservar Coronacuidate debes comprar y usar.</p> <p>Canales: Los canales que usares serán las redes sociales, la voz a voz de cada uno de los clientes y publicidad como folletos, volantes entre otros, los canales que será utilizados son directamente del proyecto,</p>	<p>Segmento del cliente: En el segmento geográfico, estaremos ubicados en la ciudad de Bogotá en la localidad de Bosa, y con la tecnología al alcance en cualquier parte del mundo. En el segmento demográfico, estamos enfocados en las amas de casa con edades alrededor de los 24 a 60 años, para todos los niveles educativos y que tengan la cultura de cuidar el plante y sus alimentos. y empresa, supermercados tiendas que usen bolas frecuentemente y que estén enfocados en cuidar al planeta y brindar una alternativa diferente a sus clientes al momento de</p>
--	--	---	---	--

	más demanda tenga en el mismo semestre.	planeta tierra, ya que es un producto biodegradable y reutilizable.	los canales usados serán tanto físicos como digitales.	empacar sus compras. Con el pasar de los días también es necesario estudiar el comportamiento de los clientes junto con la frecuencia que compra el producto.
Estructura de costes: Costos fijos: Nomina 6 personas: \$6.500.400 Arriendo local servicios públicos: \$3.000.000 Costos variables: Inversión en adecuar la empresa (muebles, computador, vitrinas, accesorios, maquinaria pequeña ETC) \$15.000.000 Compra de materiales para la producción: \$ 5.000.000 Mantenimiento de moto transportadora: \$ 500.000 Otros gastos: \$ 600.000		Flujo de ingresos: El dinero se ganara dependiendo la cantidad de venta que se genere mes a mes, los clientes pagaran por un producto de calidad con un precio adecuado, adicional que apoye a sus economías y cuide el medio ambiente, el precio del producto se manejara en forma dinámico ya que se puede aprovechar también cuando allá buena demanda del producto, se debe tener en cuenta la ubicación del proyecto, pues aunque muy posiblemente nos enfocaremos en las ventas virtuales también los puntos físicos se tendrán muy en cuenta, dependiendo del tipo de cliente se generara el pago, si es cliente final será un pago puntual, si es un cliente comerciante dependiendo la negociación será un pago periodito o puntual.		

VALIDACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. Objetivo

Establecer un marco de reflexión y análisis sobre el proceso de reciclaje, el impacto ambiental que genera la contaminación del plástico y como contrarrestar sus efectos mediante el uso de bolsas de tela reciclables y de fácil reabsorción degradación, con el propósito de analizar e identificar el problema que genera el no poder conservar distintos productos de consumo humano y a la vez frenar la contaminación y fijar los factores clave e indicadores que darán solución al problema.

2. Tipo de investigación a realizar

Se realizará una investigación de tipo cuantitativa, con el fin de ser objetivos y poder analizar los resultados estadísticamente.

3. Formulario de la encuesta

Clasifique su nivel de satisfacción de acuerdo con la siguiente escala de clasificación:

1 = PÉSIMO 2 = ACEPTABLE 3 = EXCELENTE

NE = (NO EVIDENCIADO) si no fue posible observar los aspectos asociados con la pregunta

Encuesta de satisfacción del cliente con respecto al producto	1	2	3
1. ¿Cómo califica la calidad del producto?			
2. ¿Cómo es el trato del personal hacia los usuarios o clientes?			
3. ¿Considera que el producto cumple con lo que promete?			
4. ¿Cómo califica la elaboración del producto?			
5. ¿Se utilizan materiales realmente reciclables y de calidad?			
6. ¿Se promocionan e implementan frecuentemente el uso del producto?			
7. ¿Se promociona e implementa de las bolsas Coronacuidate para el correcto almacenamiento de productos de consumo humano?			
8. ¿Se realiza un control de calidad del producto?			
9. ¿La bolsa es resistente?			
10. ¿La bolsa tiene buena estética?			

4. Tamaño de la muestra

Con base en nuestro grupo objetivo, el cual son personas que por alguna razón no han podido realizar de manera correcta los protocolos de bioseguridad pero que aun así desean hacerlo y que quieren obtener bolsas para sus compras que les permitan proteger sus alimentos del virus y que además sean amigables para el medio ambiente, hemos elegido una muestra de 20 personas aproximadamente a las cuales se les aplicará la encuesta.

TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Se llenó la tabla de encuesta con el número de personas que respondieron a cada

pregunta, siendo 1 = PÉSIMO 2 = ACEPTABLE 3 = EXCELENTE

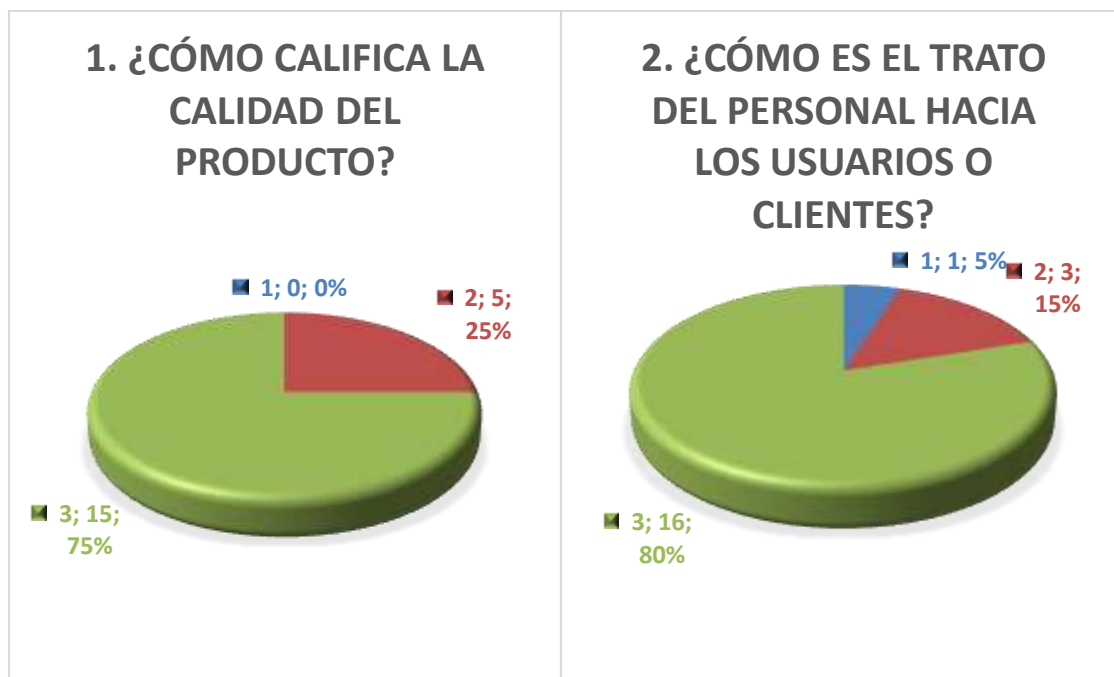
NE = (NO EVIDENCIADO) si no fue posible observar los aspectos asociados con la pregunta

Tabla de respuestas

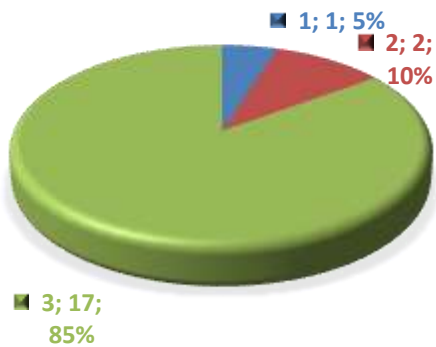
Encuesta de satisfacción del cliente con respecto al producto	1	2	3
1. ¿Cómo califica la calidad del producto?	0	5	15
2. ¿Cómo es el trato del personal hacia los usuarios o clientes?	1	3	16
3. ¿Considera que el producto cumple con lo que promete?	1	2	17
4. ¿Cómo califica la elaboración del producto?	2	3	15
5. ¿Se utilizan materiales realmente reciclables y de calidad?	0	2	18
6. ¿Se promocionan e implementan frecuentemente el uso del producto?	3	4	13
7. ¿Se promociona e implementa de las bolsas Coronacuidate para el correcto	2	6	12

almacenamiento de productos de consumo humano?			
8. ¿Se realiza un control de calidad del producto?	1	4	15
9. ¿La bolsa es resistente?	0	3	17
10. ¿La bolsa tiene buena estética?	0	4	16

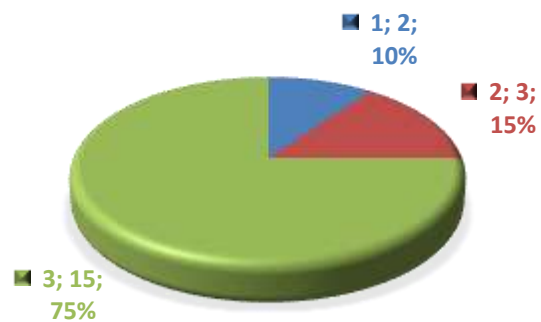
Gráficos tabulación de resultados para cada pregunta



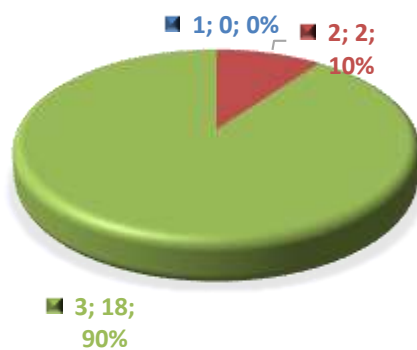
3. ¿CONSIDERA QUE EL PRODUCTO CUMPLE CON LO QUE PROMETE?



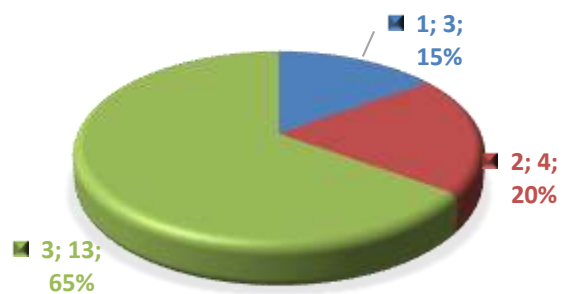
4. ¿CÓMO CALIFICA LA ELABORACIÓN DEL PRODUCTO?



5. ¿SE UTILIZAN MATERIALES REALMENTE RECICLABLES Y DE CALIDAD?



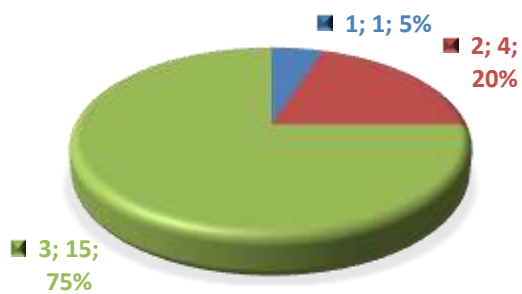
6. ¿SE PROMOCIONAN E IMPLEMENTAN FRECUENTEMENTE EL USO DEL PRODUCTO?



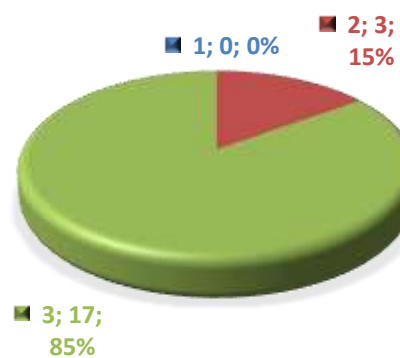
7. ¿SE PROMOCIONA E IMPLEMENTA DE LAS BOLSAS CORONACUIDATE PARA EL CORRECTO ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS DE CONSUMO HUMANO?



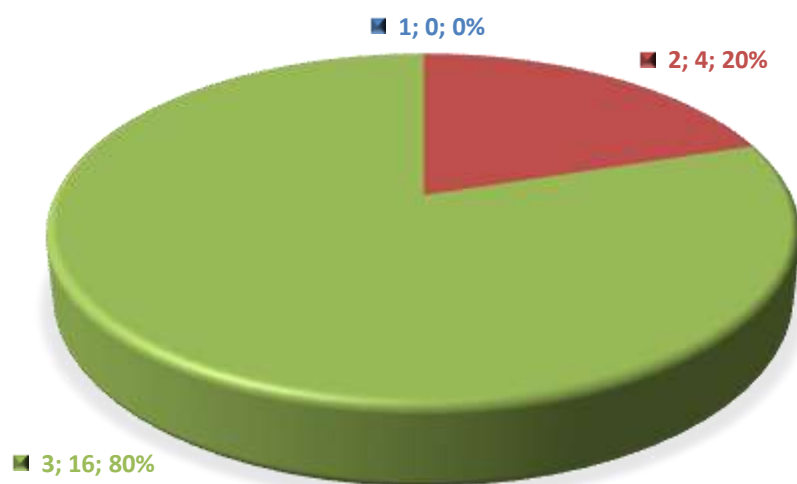
8. ¿SE REALIZA UN CONTROL DE CALIDAD DEL PRODUCTO?



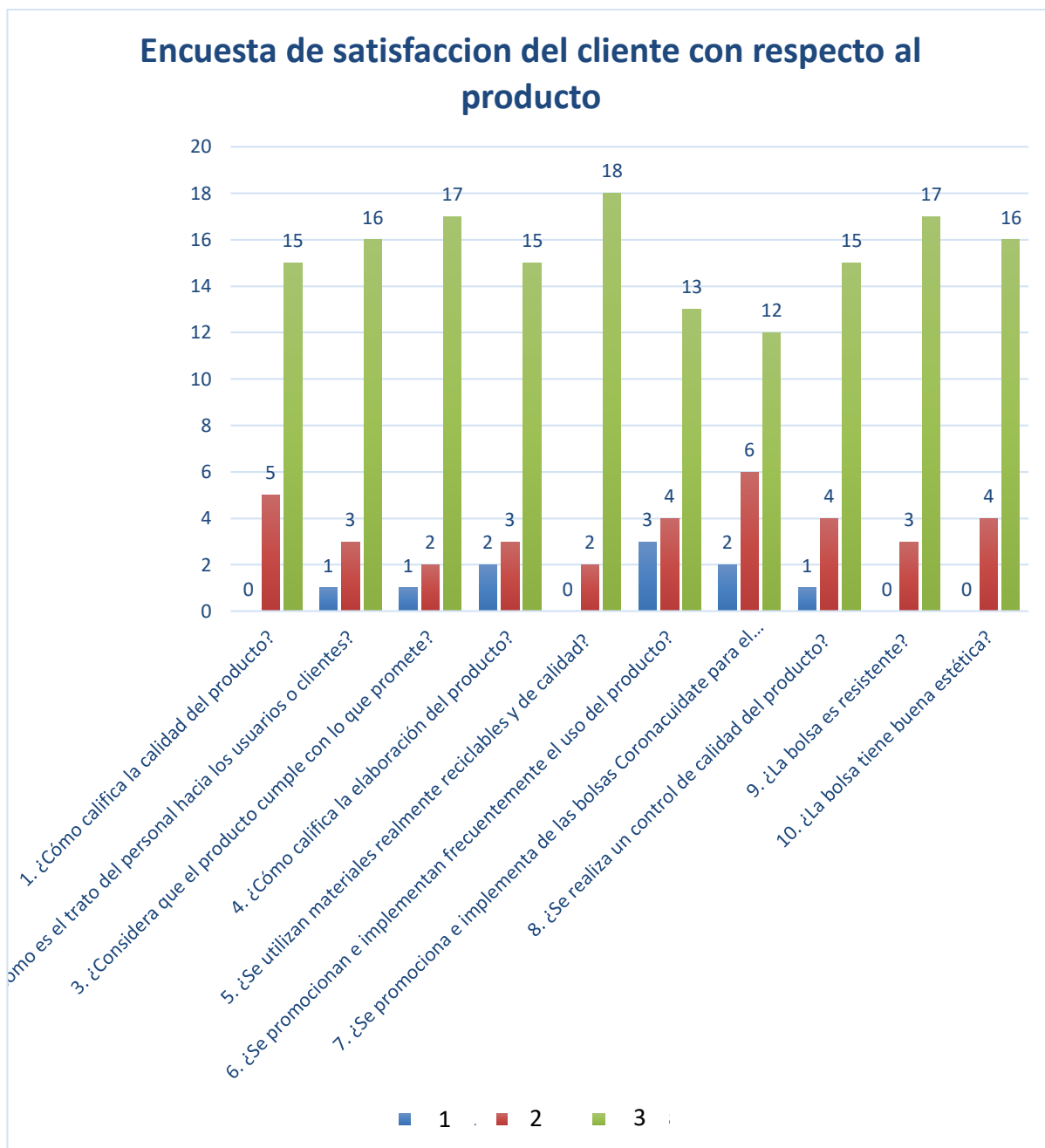
9. ¿LA BOLSA ES RESISTENTE?



10. ¿LA BOLSA TIENE BUENA ESTÉTICA?



Tabulación tabla de respuestas general



Análisis resultados

La mayoría de las personas encuestadas encuentran al producto bueno, de calidad, que sería algo que usarían diario, es bueno en cuanto a su elaboración, resistencia, estética y cumple con lo prometido.

LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

Durante la elaboración de este documento aprendimos varias reglas básicas de organización y redacción del mismo, lo que nos permitió estructurar nuestro proyecto de manera satisfactoria, en cuanto a los contenidos vistos en clase y aplicados a nuestra idea de negocio encontramos la materia como un puente para generar ideas de negocio realmente viables que nos darán paso a emprendimientos propios y exitosos, en el curso adquirimos distintos conocimientos claves para el correcto desarrollo del proyecto, sin embargo, algunos conceptos no quedan totalmente claros aunque se fueron aclarando sobre la marcha, mientras elaborábamos nuestro documento y con la ayuda de nuestra investigación autónoma logramos entender la mayoría de conceptos que se encontraban incompletos o que no estaban claros del todo, el material disponible en la plataforma es muy completo y es muy buen elemento de trabajo, recomendamos generar definiciones más claras para los temas con mayor complejidad, como lo es la segmentación y tipos de muestreo, ya que muchos nos vimos confundidos sobre cómo realizar y aplicar correctamente una encuesta.

REFERENCIAS

<https://www.ambientum.com/ambientum/residuos/contaminacion-plasticos-colombia.asp>

<https://onu.org.gt/objetivos-de-desarrollo/#:~:text=Poner%20fin%20a%20la%20pobreza,todos%20en%20todas%20las%20edades.>

[http://www.andi.com.co/Uploads/PL-2019-N050S- TO \(PLASTICO\) 20190724.pdf](http://www.andi.com.co/Uploads/PL-2019-N050S- TO (PLASTICO) 20190724.pdf)

<https://www.envapack.com/2018/09/industria-plastica-indicador-de-la-economia-colombiana/>

<http://www.elempaque.com/temas/Nueva-ola-de-innovacion-en-materiales-biodegradables+5049420>

<https://www.dinero.com/pais/articulo/la-ley-sobre-los-envases-plasticos-en-colombia/272394>

<https://greenpack.com.co/>

<https://seedpack.com.co/#quienes-somos>

<https://www.purabox.co/nosotros/>

<https://www.vilapack.com/embalaje-ecologico/normativa-bolsas-plastico/>

<https://www.portafolio.co/negocios/solo-8-de-hogares-es-sostenible-a-la-hora-de-comprar-533934>

<https://www.lavanguardia.com/libros/20201017/484128823032/aquitania-eva-garcia-saenz-de-urturi-premio-planeta.html>

<https://es.slideshare.net/licdaameliagil/diapositivas-fabrica-de-bolsas-plasticas>

<https://dapre.presidencia.gov.co/normativa/normativa/DECRETO%202198%20DEL%2026%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202017.pdf>

<https://www.icicat.co/normatividad/impuestos/dut/libro-primero/item/3747-articulo-1-5-6-3-1-bolsas-plasticas-biodegradables-que-no-causan-el-impuesto-nacional-al-consumo-de-bolsas-plasticas>

<https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-Lacteo-de-Bogota-Region/Noticias/2016/Abril-2016/Conozca-los-requisitos-para-abrir-un-nuevo-negocio-de-productos-alimenticios>

<https://es.slideshare.net/licdaameliagil/diapositivas-fabrica-de-bolsas-plsticas>

<https://www.comercialaviles.com/blog/de-que-material-estan-hechas-las-bolsas-ecologicas/#:~:text=Se%20pueden%20fabricar%20las%20bolsas,degradan%20de%20una%20manera%20natural.>