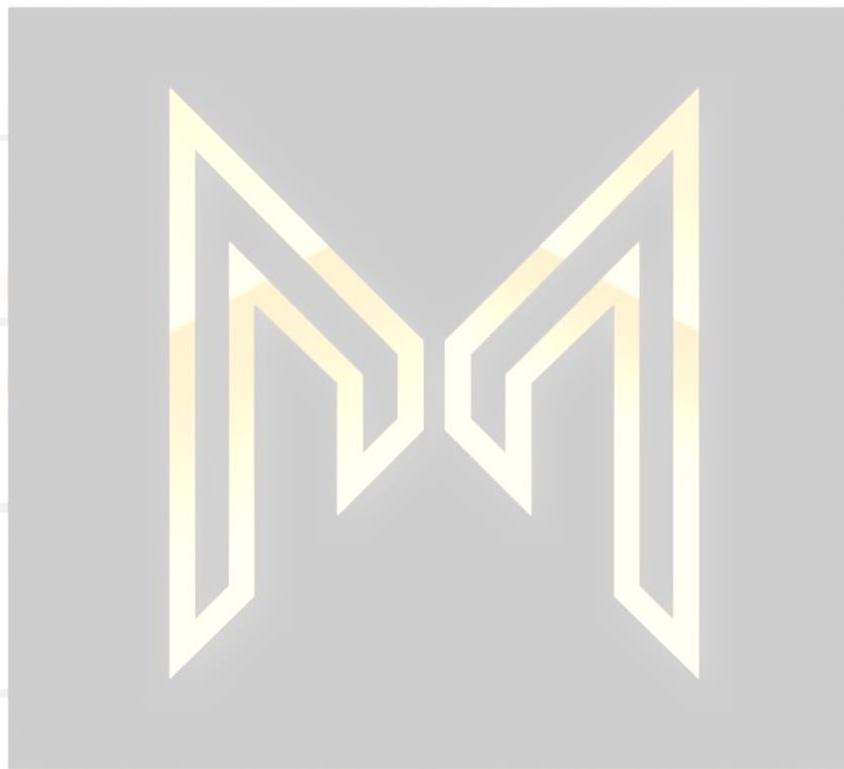


Creación De Empresas I



MAIN BOX
Jeisson Ferney Reyes Martínez

Juan Felipe Calle Coronado

Santiago Pérez Pirateque

Corporación Unificada Nacional De Educación Superior

Administración De Empresas

Contenido

Creación De Empresas I.....	1
Introducción.....	4
Objetivos.....	5
Claves Para Nuestro Éxito.....	6
Compromisos De Autores.....	7
Análisis De Negocio Y Contexto De La Idea De Negocio.....	8
Análisis Pestel.....	9
Identificación Del Reto O Problema.....	11
Árbol De Problemas.....	12
Problema Central.....	13
La Deforestación.....	13
Pregunta problema.....	14
Árbol De Objetivos.....	15
.....	15
Descripción de la idea de negocio.....	16
Alternativas de negocio.....	17
Quien es nuestra competencia.....	18
Maderplastic.....	18
Marderpol.....	18
Palma y madera.....	18
Analizando las Alternativas De Idea De Negocio.....	19
Analiza nuevamente tu idea de negocio.....	19
Idea más prometedor e innovadora.....	19
Caracterización De La Empresa.....	20
Análisis De La Demanda.....	20
Influencias Internas.....	20
Influencias externas.....	21
Análisis De La Oferta.....	21
Maderplastic.....	21
Marderpol.....	22
Palma y madera.....	23

Análisis De La Comercialización	24
Características Del Producto	24
Normativa.....	25
Canales De Distribución	28
Puntos de venta directo al público.....	28
Mayoristas	28
Venta vía tecnología virtual	28
Distribución De Los Competidores.....	29
Análisis de los proveedores.....	31
.....	32
Segmentación Del Mercado	32
Propuesta De Valor	34
Definición Estratégica.....	36
Empaque	47
.....	47
Ficha Técnica Main Box.....	48
.....	48
.....	49
Prototipo	50
Modelo Runing Lean	52
Encuesta	53
Resumen ejecutivo.....	61
Cibergrafía.....	61

MAIN BOX

Introducción

Somos una que se dedica a la producción y comercialización de madera sintética como producto que servirá de reemplazo a la madera tradicional. Pensando en el medio ambiente y como resultado de la reunión del talento de este equipo de trabajo iniciamos este camino como emprendedor y representantes de cada persona que busca contribuir y aportar su grano de arena en pro del sostenimiento responsable de la industria.

La presente propuesta se refiere al tema de madera sintética la cual es la base de nuestro proyecto, aquí vamos a resaltar la importancia del uso comercial de nuestro producto para cambiar el mundo de una manera positiva y posible.

MAIN BOX

Objetivos

General

El objetivo de esta propuesta es dar solución a la necesidad que tiene la sociedad de disminuir el incremento y el impacto ambiental que vivimos a diario, la contaminación en el aire perjudica a todos, en el momento de disminuir la deforestación logramos mejorar el mundo en el que vivimos.

Específicos

- Crear conciencia sobre el cuidado del medio ambiente.
- Ofrecer una alternativa de solución al problema en mención.
- Crear una rama de productos complementarios al producto inicial.
- Masificar la comercialización del producto que queremos lanzar.

MAIN BOX

Claves Para Nuestro Éxito

Confiamos en el trabajo que hoy presentamos y es por eso que establecemos claves para que nuestro proyecto salga a flote, es por eso que dictaminamos algunas claves para el éxito de esta propuesta.

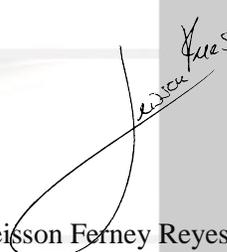
- Realizar un trabajo a conciencia garantizando la idoneidad de los resultados.
- Recurrir a los valores básicos que se nos son inculcados en casa, Responsabilidad, Honestidad, Sinceridad, Equidad y justicia.
- Impulsar como cultura organizacional el mayor grado del trabajo en equipo.
- Respetar cada proceso y cuidar al detalle cada uno de ellos.
- Enaltecer el nombre de nuestros clientes y hacerlos sentir parte de la solución.

MAIN BOX

Compromisos De Autores

Nosotros Jeisson Ferney Reyes Martínez con c.c 1.012.382.102, Santiago Pérez Pirateque con c.c 1.075.767.047, Juan Felipe Calle Coronado con c.c 1.1192.818.459, estudiantes de Administración de Empresas declaramos que:

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


Jeisson Ferney Reyes Martínez

1.012.382.102


Juan Calle

Juan Felipe Calle Coronado

1.192.818.459

MAIN BOX


Santiago Pérez Pirateque

1.075.676.047

Análisis De Negocio Y Contexto De La Idea De Negocio

Con base en la temática de la semana, plantee como mínimo tres problemas, retos, oportunidades, o necesidades que percibe en el entorno en el que se desenvuelve. (Puede ser a nivel social, económico, político o ambiental).

a. Se identifica la necesidad de potencializar el mercado nacional, el producto autóctono.

b. Se identifica la oportunidad de crear productos que generen gran recordación y una huella en quienes obtienen el producto.

c. Es una oportunidad para el mercado innovar con productos que en su producción y su disposición final no afecten el medio ambiente.

Enuncie de manera resumida a cuál (es) de los objetivos de desarrollo sostenible se puede relacionar el problema, reto, necesidad u oportunidad previamente identificados, o que aplica a su idea de negocio.

a. Según lo estudiado evidenciamos que el problema se puede relacionar con el consumo responsable.

b. Al identificar el problema de disposición final del producto cuando termina su vida útil se entrelaza con el objetivo de acción por el clima.

c. El mercado autóctono, gracias a la diversidad que existe en el país nos brinda varias oportunidades de alianzas.

Describa brevemente cómo desde la teoría del valor compartido, se podría abordar el problema, necesidad, reto u oportunidad pensado o que aplica a su idea de negocio.

El problema aborda en quitar la necesidad de talar árboles y deforestación en exceso. Utensilios domésticos en decoración, muebles que estén vinculados con la madera.

Crear un tipo de madera sintética que en sus componentes sean un 30% de madera y el otro 70% en otros materiales de uso reciclable con esto observar la resistencia de peso y climas externos e internos.

Análisis Pestel

Política

Representa un alto grado de interés puesto que la aplicación de nuevas políticas nacionales e internacionales puede tener injerencia a nivel comercial, puntualmente hablando de tratados de comercio y aplicación de aranceles regulaciones ambientales, reformas comerciales.

Económica

Actualmente el poder adquisitivo de la población ha disminuido considerablemente, esto es el resultado de la presente pandemia la cual ha dado lugar a:

- Cierres parciales y totales de empresas
- Despidos masivos
- Disminución de la ocupación y por ende incremento del desempleo.

Social:

Se ha creado una nueva corriente de clientes eco-responsables, clientes que se preocupan mucho por los productos que están adquiriendo y su disposición final, se están informando, se están

documentando y están promoviendo una cultura de cuidado.

Tecnológica

El continuo y avanzado flujo de la información y la facilidad con la que las personas están teniendo acceso a ella representa una oportunidad de hacer crecer la cultura del uso responsable de los productos y promover la preferencia hacia ellos.

El avance de la tecnología de la producción y los constantes estudios que general la creación de nuevas herramientas tecnológicas para la producción de los materiales reciclables y la opción de la energía renovable.

Las nuevas plataformas de ventas no presenciales que eliminan de manera considerable la barrera de la distancia.

Ecológica

Se evidencia un creciente respaldo por medio del gobierno a través políticas medio ambientales creando más herramientas para el control de la producción de cualquier clase de producto y/o servicio.

El motivo de nuestro proyecto es mitigar ese problema que día a día preocupa más a los habitantes del mundo, combatir el uso excesivo de la madera tradicional.

Legal

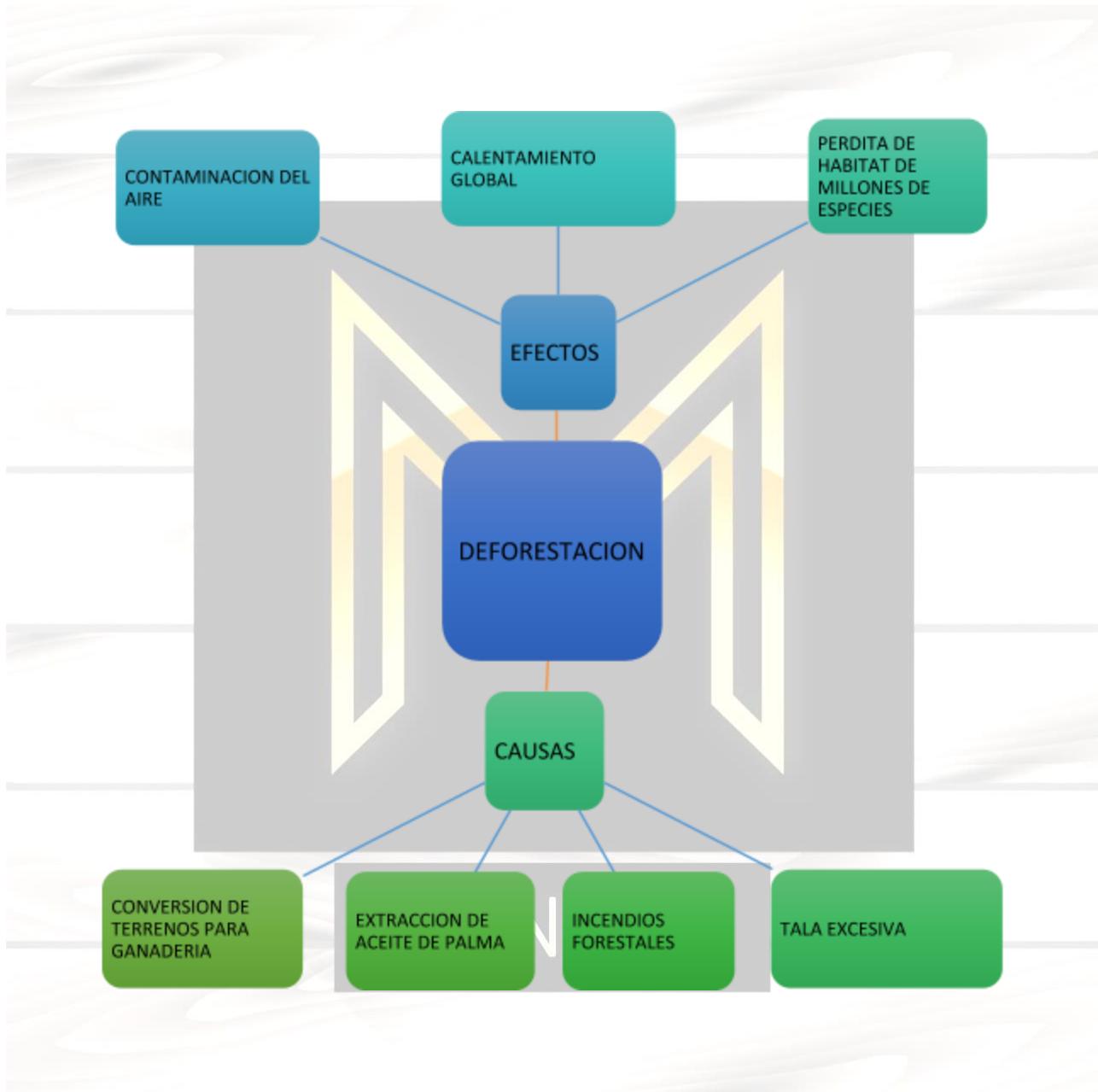
Como emprendedores conocemos la normatividad que existe en cuanto a conformación, y funcionamiento de las mismas, pagos de salud y seguridad laboral, salarios de nómina y generales, regulación de sectores, leyes de protección.

Identificación Del Reto O Problema

Criterio	Se identifica la necesidad de potencializar el mercado nacional, el producto autóctono	Se identifica la oportunidad de crear productos que generen gran recordación y una huella en quienes obtienen el producto	Es una oportunidad para el mercado innovar con productos que en su producción y su disposición final no afecten el
Conocimiento o experiencia	2	3	5
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	1	1	5
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿Tenemos acceso a información/datos/cifras?, ¿puedo darle alguna solución?)	1	1	1
Tiempo (posible solución)	3	3	3
Costos (posible solución)	1	3	5
Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	3	3	5
¿Qué tanto les llama la atención a Uds. el desarrollo del problema?	3	3	5
Total	14	17	29

MAIN BOX

Árbol De Problemas



Problema Central

La Deforestación

EL Programa de Monitoreo y Seguimiento de los bosques y Áreas de Aptitud Forestal, en el componente de monitoreo y seguimiento a la deforestación, el IDEAM ha entregado sus resultados escalonados en dos ítems que fueron expuestos así.

1. A través de la generación de alertas tempranas de deforestación el cual a con base al procesamiento digital de imágenes, principalmente MODIS, en un lapso de tiempo de seis meses, que posteriormente en el año 2016 cambio su frecuencia a generar reportes trimestrales, para identificar los hotspot o núcleos activos y emitir alertas tempranas por deforestación.
2. Se realiza a través del procesamiento digital de imágenes de media resolución de 30 metros generando información a escala 1:100.000. Todo esto con el propósito de implementar un protocolo de procesamiento digital (Galindo et al, 2014) el cual busca de manera más precisa y en un lapso de tiempo estimado de un año para Colombia publicada oficialmente a través de indicadores anuales generados por el IDEAM.

El ultimo monitoreo realizado, se determinó que para el año 2014 el 51,6% del área continental colombiana se encontraba cubierta por bosques naturales, que equivale a 58.965.562 ha, como se indica en la Tabla 1. Para este mismo año de referencia, también se señala que el 1.8% de la superficie total del país fue clasificada como “sin información” debido a la presencia persistente de nubes o bruma en las imágenes de satélite (proporción equivalente a 2’082.513 ha).

AÑO	SUPERFICIE CUBIERTA POR BOSQUE NATURAL	PROPORCIÓN DE LA SUPERFICIE CUBIERTA POR BOSQUE NATURAL
	HECTÁREAS(ha)	PORCENTAJE %
1990	64.862.451	56,8
2000	62.497.758	54,7
2005	61.109.821	53,5
2010	60.507.592	53,0
2012	60.013.580	52,6
2013	58.816.336	51,5
2014	58.965.562	51,6

Grafica 1. Proporción y superficie cubierta por bosque natural. 1990, 2000, 2005,2010, 2012, 2013, 2014, 2015. Colombia.

Se puede concluir que la superficie de bosque natural en Colombia con respecto a la superficie total del país ha presentado una disminución progresiva desde 1990 con valores correspondientes a 56.4% en 1990, hasta 53% en 2010 y más recientemente y como se mencionó a 51.6% en 2014.

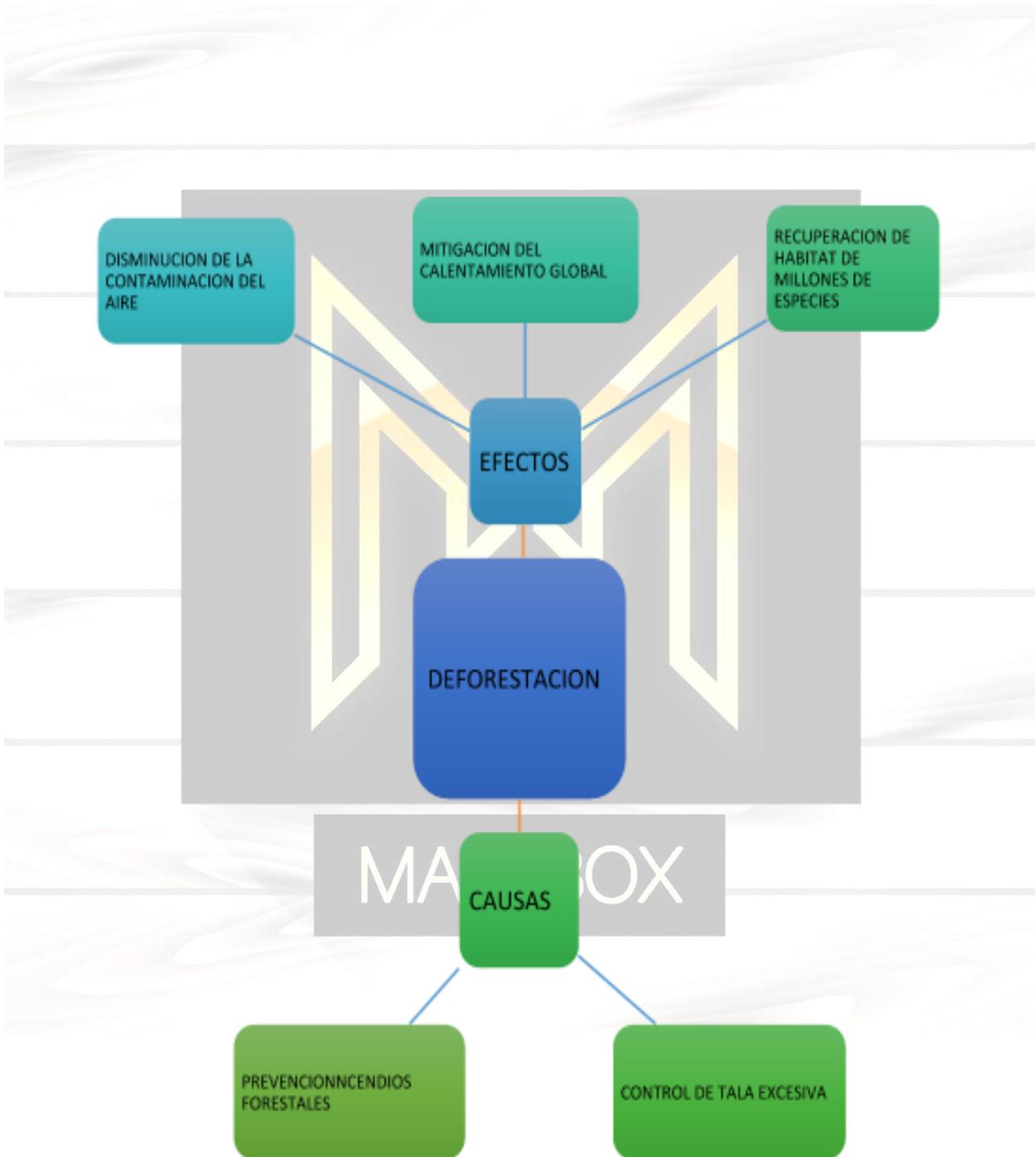
Es por esto que se precisa la necesidad de implementar políticas y proyectos que incentiven no solo la producción de productos sustitutos de la madera, logrando mitigar los efectos que la deforestación está dejando en nuestro hogar

MAIN BOX

Pregunta problema

¿Cómo disminuir de manera significativa la deforestación?

Árbol De Objetivos



Descripción de la idea de negocio

¿Cuál es el producto?

Madera Sintética para interiores

¿Quién es el cliente potencial?

Las personas que desean contribuir con el cambio el exceso de tala de árboles y requieran los productos domésticos que eran construidos con ese material.

¿Cuál es la necesidad?

Disminución de explotación en los bosques y construcción de artículos decorativos para interiores en hogares u oficinas.

¿Cómo?

Cambiar el producto que se generaba con madera y reemplazarla con la madera sintética logrando así disminución de deforestación excesiva.

¿Por qué lo preferirían?

Porque estamos generando un cambio ambiental y un seguro para el planeta, con el producto ir generando conciencia en mejorar los prototipos.

Sintetico

Creación de madera
sintética

Rentable
Sostenible

Personas entres los 25
años en adelante

Elaboracion

Ayuda a disminuir el
exceso de tala en
árboles y uso de
madera en interiores de
edificaciones.

Innovación

Variable	Madera sintética
Producto o servicio	En el producto se puede crear diseños pequeños y medianos que sean de manera decorativa para así disminuir la deforestación a mayor escala.
Mercadeo	Se puede distribuir de manera global en diferentes tamaños y con una calidad similar. La idea del producto es reemplazar la madera y transformarla con un porcentaje más pequeño añadido de otros materiales reciclables.
Proceso	

Alternativas de negocio

- Aprovechando las herramientas tecnológicas y el repunte de las ventas on line que ha dejado la actual situación, tenemos como alternativa fuerte de negocio la venta por medio de las plataformas digitales.
- Realizar apertura de puntos de venta al público, ubicándonos en puntos estratégicos donde se ha identificado un potencial fuerte de clientes. Específicamente en zonas donde está el comercio de madera, comercio de productos de mejoras del hogar.
- Participar en eventos masivos, tales como la feria del hogar y ferias empresariales

tanto en Bogotá como en distintos lugares del país.

- Realizar alianzas con marcas reconocidas en el sector retail.

Quien es nuestra competencia

Maderplastic

Empresa especializada en la fabricación de productos de madera plástica, ubicada en la ciudad de Cali, Colombia.

Utiliza materias primas recicladas que vienen de desechos industriales y urbanos, cuenta con cuatro líneas de producto.

Marderpól

Empresa productora y comercializadora de madera plástica, ubicada en Variante Caldas, Antioquia, Colombia.

Cuenta con cuatro líneas de negocio Industrial, construcción, amoblamiento urbano agrícola y ganadería.

Palma y madera

Es una empresa de representación nacional e internacional de productos como la palma y la madera sintética, está ubicada en Autopista Medellín - Bogotá Km 23 Vereda Montañitas de San Antonio, Guarne Antioquia.

La catalogamos como competidor fuerte por su espacio a nivel internacional, además que cuenta con un amplio portafolio de productos.

Analizando las Alternativas De Idea De Negocio

Luego de haber establecido las ideas de negocio y mirando detenidamente la viabilidad de cada una de las ideas que surgieron y comparándonos con el mercado y la competencia se logra identificar que existe mayor potencial en las alianzas con el comercio al mayoreo o el sector retail, puesto que podríamos apalancarnos con la experiencia y conocimiento que en ellas reposa

Analiza nuevamente tu idea de negocio

Sabemos que definitivamente hay que llegar con fuerza al corazón del cliente y la mejor manera es aprovechar el constante flujo de personas en las redes sociales, es por eso que este medio lo utilizaremos para crear una sensibilización al consumidor acerca de lo positivo que sería para el planeta y para nuestro país el consumo de nuestros productos demostrándoles la importancia del legado que estamos dejando a nuestros futuros habitantes de este hogar llamado “TIERRA”.

Idea más prometedora e innovadora

Confiamos en nuestras ideas, pero si habría que estratificar o darle un lugar a alguna, apostamos a las alianzas con los distribuidores, puesto que al final del ejercicio ellos sería la herramienta que nos lograría catapultar con su experiencia y reconocimiento en el mercado, además que, al estar en su portafolio, muy seguramente seríamos pautaados en sus redes sociales y sus plataformas digitales y no obstante sabemos que también realizan ferias con el fin de dar a conocer sus productos

Caracterización De La Empresa

- ✓ Razón social Mainbox
- ✓ Dirección: Cll 70 a s # 81 g 70
- ✓ Teléfono: 321 441
- ✓ Tamaño: Pequeño emprendimiento
- ✓ Actividad: Producción y Comercialización de Madera sintética

Análisis De La Demanda

Influencias Internas

- ✓ Personal Consideramos que es la influencia más difícil de combatir puesto que el cliente es resulta indiferente a las marcas y propuestas nuevas, pues llevan consigo un estándar de comportamiento que viene desde la casa.
- ✓ Motivacional: resulta una oportunidad potencial puesto que podemos motivar en el consumidor el consumo de nuestros productos debido a que le apostamos al sentimiento de la complacencia de apoyar al desarrollo de la economía interna sin afectar al planeta y en particular el territorio donde habitamos.

MAIN BOX

- ✓ Percepción: le queremos apostar a la percepción positiva de nuestros productos en cuanto a la relación costo beneficio, creando una imagen positiva de quien adquiere y se queda con nuestra marca.

Influencias externas

- ✓ **Cultura:** Culturalmente somos “hueso duro de roer” puesto que existe una costumbre a quedarse con la marca de toda la vida y la que me enseñaron a usar de generación en generación. Nuestra apuesta es romper ese paradigma y disminuir la desconfianza del consumidor final.
- ✓ **Grupos sociales:** Estamos convencidos que los grupos sociales representan una cantada considerable de influencia puesto que las decisiones de nuestros consumidores se verán afectadas por la presión social, sin embargo, contamos con un producto que seguramente será acogido en grupos sociales por su beneficio.
- ✓ **Estructura familiar:** Las costumbres vienen de casa es por eso que resulta importante llegar al corazón de los hogares, creando una fidelización a largo plazo con las familias colombianas.

Análisis De La Oferta

Maderplastic

Empresa especializada en la fabricación de productos de madera plástica, ubicada en la ciudad de Cali, Colombia.

Utiliza materias primas recicladas que vienen de desechos industriales y urbanos, cuenta con cuatro líneas de producto.

Razón Social: Maderplastic S.a.s

Nit: 900414218-0

Cámara de Comercio: Palmira

Tipo de Organización: Sociedades Por Acciones Simplificadas Sas

Tipo de Sociedad: Sociedad Comercial

Ubicación KM 4 Vía Cali - Candelaria Corregimiento Domingo Largo Candelaria - Valle del Cauca

Productos

Línea Amoblamiento Por su gran versatilidad, nuestra madera plástica puede cepillada, atornillada y pintada.

Línea Parques Garantía de 50 años contra plagas y humedad, 1 año de garantía en ensamble y accesorios. No incluye la ruptura por exceso de peso o maltrato

Line Agrícola Por su duración, facilidad de instalación y mantenimiento, nuestros productos fabricados en madera plástica, satisfacen todas las necesidades generadas en los ambientes agrícola y ganadero.

Line Industrial, Además, por su gran resistencia a la corrosión, al agua, a los ácidos, al ataque bioquímico y a la intemperie, cumple con todas las características requeridas en todos los procesos industriales.

Marderpól

Empresa productora y comercializadora de madera plástica, ubicada en Variante Caldas, Antioquia, Colombia.

Cuenta con cuatro líneas de negocio Industrial, construcción, amoblamiento urbano agrícola y ganadería.

Razón Social: Marderpól S.a.s.

Nit: 900536413-4

Cámara de Comercio: Aburra Sur

Tipo de Organización: Sociedades Por Acciones Simplificadas Sas

Tipo de Sociedad: Sociedad Comercial

Ubicación Cra. 48 # 97 sur 705 Variante Caldas, Antioquia, Colombia.

Productos

Línea Construcción Productos enfocados a la construcción (rejillas, puentes, tapas, garitas)

Línea Industrial Su producto estrella las estibas.

Línea amoblamiento Urbano estructuras completas enfocadas a los parques infantiles, casas de muñecas puertas

Línea Agrícola y Ganadería Creación de estacones, tablas, tablones corralejas.

Palma y madera

Es una empresa de representación nacional e internacional de productos como la palma y la madera sintética, está ubicada en Autopista Medellín - Bogotá Km 23 Vereda Montañitas de San Antonio, Guarne Antioquia.

La catalogamos como competidor fuerte por su espacio a nivel internacional, además que cuenta con un amplio portafolio de productos.

Razón Social: Palma Y Madera Sas

Nit: 9006047581

Tipo de Organización: Sociedades Por Acciones Simplificadas Sas

Ubicación Autopista Medellín - Bogotá Km 23 + 200 mts Vereda Montañitas de San Antonio, Guarne Antioquia (entre retorno 6 el Sango y retorno 7 La clarita)

Productos

Palma sintética

Madera sintética

Análisis De La Comercialización

Características Del Producto

Nuestro producto es el resultado del proceso de reciclaje de materiales plásticos, los cuales serán expuestos a un proceso de trituración y moldeo para su disposición final.

Por qué elegir este producto

- No se oxida
- No se pudre
- Es impermeable
- Material de larga duración
- Higiénico
- Seguro

Nos dedicaremos a la producción y comercialización de madera sintética con un portafolio enfocado a nuestro tipo de cliente, pretendemos tener salas de venta en donde no solo vendamos una pieza al cliente final, sino que se lleve un proyecto completo, por medio de profesionales del diseño que cuenten con la habilidad de materializar un sueño.

MAIN BOX

Nuestro target está dirigido a aquel consumidor que pretende cambiar la materia prima de su amoblado interno por uno más “sano”, pues confiamos en la idea ecológica de nuestro negocio.

Es por esto que consideramos que la mejor manera de comercializar nuestro producto es en diversos canales, tales como puntos de venta directos, puntos de venta online y ventas tercerizadas.

Normativa

En Colombia para constituir y formalizar una empresa hay que cumplir con la expedición del PRERUT en la Cámara de Comercio correspondiente, adjuntando los estatutos, formularios diligenciados, cédula del representante legal y la del suplente; realizar la inscripción en el Registro Mercantil, tramitar la matrícula de

Industria y Comercio, obtener el certificado del RUT; Además para formalizar la anterior documentación se requieren los siguientes aspectos:

Nombre del establecimiento

Si se va a constituir un establecimiento de comercio, es necesario confirmar que el nombre que quiere usar para la nueva empresa, no ha sido registrado. Verificar nombre del establecimiento.

Consulta de la Marca

La información necesaria para registrar la marca del producto o empresa puede estar ya almacenada en las Bases de Datos de la Superintendencia de Industria y Comercio.

Actividad

Consultar la actividad económica de la empresa (código CIU).

Uso del suelo

La Ley 232 de 1995 y el Decreto 1879 de 2008, determinan que toda actividad comercial, industrial o de servicios, debe cumplir con unos criterios de viabilidad respecto de la zonificación del POT (Plan de Ordenamiento Territorial). Antes de establecer la actividad en la ciudad de Pereira el interesado debe acercarse a la Cámara de Comercio de Pereira, al CAE(centro de Atención Empresarial), donde se verifica la norma del uso del suelo de acuerdo a la expectativa de actividad del usuario y le informan si dicha actividad queda conforme al uso del POT, y se certifica la conformidad o no de la actividad (en este caso el usuario asume la responsabilidad ante las autoridades de control de establecimientos públicos de la Secretaría de Gobierno).

Consulta tipo de sociedad

A través de esta guía se suministra información precisa sobre las principales formas jurídicas previstas en la legislación colombiana para el ejercicio de cualquier actividad económica, así como las características más relevantes de cada una de ellas.

Documento de constitución de la sociedad

a) Minuta de constitución: La minuta contiene la descripción de la actividad económica que se realizará. También debe especificar el aporte que hará el dueño o cada socio del negocio. Asimismo, debe de señalar cuándo se iniciarán las actividades, el domicilio comercial y el tiempo de duración de la empresa.

b) Definir tipo de sociedad: para el presente proyecto se constituirá una Sociedad por acciones simplificada (SAS), la cual podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

c) Escritura pública: En cualquier notaría sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el Artículo 110 del Código de

Comercio, cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos público y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos.

Seguridad laboral

1. Inscribir a la empresa ante la Administración de Riesgos laborales.
 2. Afiliar a los trabajadores a una EPS y a un fondo de pensiones y cesantías.
 4. Inscribir a los colaboradores a una caja de compensación familiar.
 5. Inscribir a la empresa a un programa de seguridad Industrial.
- Elaborar reglamento de trabajo, ante el Ministerio de Trabajo.
 - Elaborar reglamento de higiene.
 - Inscripción a programa de salud ocupacional.

Normativa Ambiental

Se impartirá a través del decreto 1713 de 2002 en el cual se exponen las normas orientadas a reglamentar el servicio público de aseo en el marco de la gestión integral de los residuos sólidos ordinarios.

MAIN BOX

Canales De Distribución

Puntos de venta directo al público

Tendremos puntos de venta directa al público en donde lo que queremos es que de la mano de un experto los clientes puedan plasmar sus proyectos y hacerlos realidad, contaremos con servicios de corte y dimensionado de la nuestra materia prima adicional venderemos lo requerido para llevar a cabo ese sueño.

Mayoristas

Tenemos la intención de lograr alianzas con distribuidores de nuestra marca, el ideal es lograr negociaciones con marcas reconocidas del sector retail y llegar a ser sus proveedores.

Venta vía tecnología virtual

En este canal activaremos nuestras ventas por medio del internet en donde buscamos llegar al cliente de manera más cercana por medio de nuestra página web, eliminando de manera gradual la barrera de la distancia.

MAIN BOX

Distribución De Los Competidores



COMPETIDOR	PRODUCTO	SERVICIO	PRECIO	UBICACIÓN
Maderplastic	Madera sintetica venta de productos que sustituyen las funciones que suple la madera tradicional	Cuenta con linaas de productos según necesidad de cliente final	No se reflejan en plataformas digitales	KM 4 Vía Cali - Candelaria Corregimiento Domingo Largo Candelaria - Valle
Maderpol	Empresa productora y comercializadora de madera plástica	Cuenta con linaas de productos según necesidad de cliente	No se reflejan en plataformas digitales	Cra. 48 # 97 sur 705 Variante Caldas, Antioquia, Colombia.
Palma y madera	Comercialización de producto canadiense	Cuenta con toda una rama de productos y servicios ,ofreciendo proyectos completos que van desde quioscos	En la especialidad de construcción de casas hay un promedio de \$1.300.000 mt2	Autopista Medellín - Bogotá Km 23 + 200 mts Vereda Montañitas de San Antonio,

MAIN BOX

Análisis de los proveedores

El material de madera de plástico reciclado está compuesto de residuos de madera y plásticos 100% reciclados de alta calidad, procedentes de envases domésticos e industriales depositados en el contenedor amarillo.

Su composición, con un alto porcentaje de polietilenos de alta y baja densidad (HDPE, LDPE) y de polipropileno (PP) hace que el producto final presente una gran resistencia estructural.

- HDPE: Polietileno de alta densidad (HDPE). Incluye recipientes para leche, bolsas para basura, botellas para detergente o blanqueadores, y botellas para aspirinas.
- HPDE representa aproximadamente el 31% de todos los plásticos.
- LDPE: Polietileno de baja densidad (LDPE). Incluye bolsas para vegetales en supermercados, bolsas para pan, envolturas de alimentos y botellas para mostaza exprimibles. LDPE represente aproximadamente el 33% de todos los plásticos.
- PP: Polipropileno (PP). Incluye envases para yogurt, botellas para champú, popotes, botellas para almíbar y recipientes para margarina. PP representa aproximadamente el 9% de todos los plásticos.

Para la disposición de la materia prima contamos con los siguientes proveedores

Enka De Colombia S.A.

Carrera 37A 8-43

405 5055

Medellín

Industrias Pet Ltda.

Trasv.123 No. 63D12

3138458605

Bogotá

Tecmirs Ltda

Diagonal 38 sur #81g – 24

3204773884

Bogotá

Alfemo Ltda.

Cl 121 37-22

2137179

Bogotá

	INDICE DE RELEVANCIA						
	1	5	3	4	2	7	
	FACTORES DE COMPETENCIA						
	PRECIO	TIEMPO DE ENTREGA	PRESTIGIO	FACILIDADES DE PAGO	PLATAFORMA	PRESTIGIO	
COMPETICIONES	18%	13%	15%	14%	17%	11%	
ENKA DE COLOMBIA SA	3	2	5	5	5	5	4,25
INDUSTRIAS PET	4	3	3	4	2	3	3,27
TECMIRS LTDA	4	3	3	3	2	3,5	3,185
ALFEMO LTDA	4	3	3	3	2	3	3,01

Luego de haber analizado las variables se identifica que el proveedor de mejores opciones es

Enka De Colombia Sa.

Segmentación Del Mercado

- Comercialización del producto a compradores en tiendas mayoristas.
- Educar a los compradores sobre la categoría de reciclaje y mejora en el medio ambiente.
- Canales amplios para distribuir el producto y que sea de mayor venta.
- Nivel de acercamiento en ventas por la baja disminución de talas de arboles

- Decorativos para interiores
- Clientes nuevos que ayudan al crecimiento de disminución en deforestación
- Mejor imagen en la empresa por aportar al medio ambiente.
- Disponible para todo público, sin importar raza, religión etc.
- Ventajas que se puede utilizar de manera general hogares u oficinas.
- Puede generar un avance en crear nuevos productos no contaminantes.

Inserta una foto del cliente 	Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.	Desea, necesita, anhela y sueña.
+ 	No cumplir con sus metas y terminar por continuar por un ciclo de confort al no alcanzar sus sueños.	Sueña con un lugar mucho más estetico para cuando tenga visitas pueda sentirse envidiado y con los mismos deseos de tener la suerte que el ha obtenido.
Demográficos y geográficos David tiene 29 años, trabaja en una empresa y gana aproximadamente un millón a 2 millones, educación de un universitario y le gusta los lujos y que todo se lleve bajo un gran estatus empresarial.	¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos? Les muestra un lugar mucho más presentable para visitas y para sentirse de un estatus grande.	¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino? Ninguna, las metas las alcanza con sus propias ideas de crecimiento.
Frases que mejor describen sus experiencias	Un lugar moderno, lujoso y a simple vista impacte la solidez de haber alcanzado sus metas y poder ampliar mucho más sus objetivos.	
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	El potencial de cambiar el mundo sin destruirlo de manera colosal.	

A) Se encuentran en todo el mundo, jóvenes que desean un cambio climático distinto al que estamos habitando.

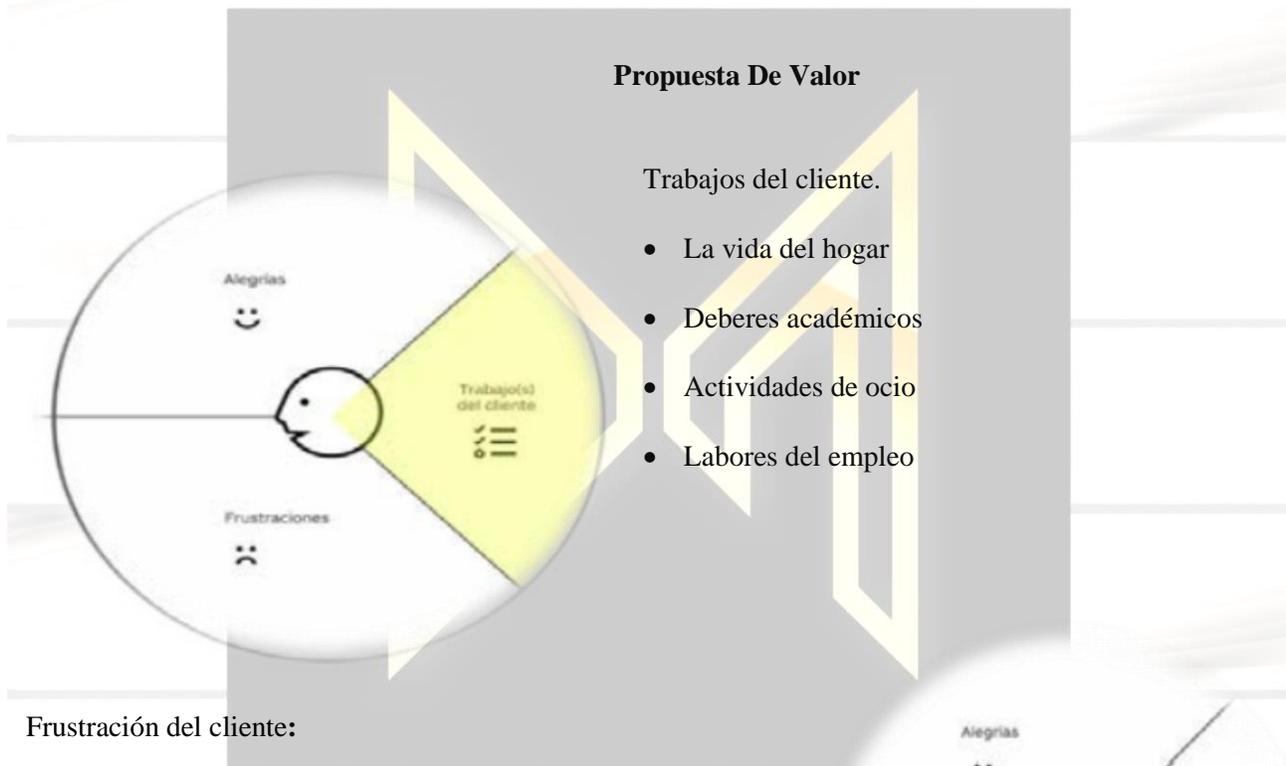
B) Mi cliente ideal, es una persona que desea tener un estatus más alto a un costo más económico, que puede ayudar a mejorar las condiciones del planeta, que defienda el hogar de millones de animales y

que mira el mundo de manera grande al usar productos reciclables.

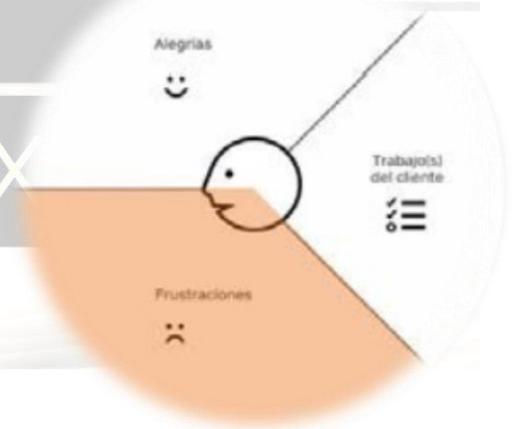
C) Comparte con sus compañeros, disfruta de algunas copas, disfrutan la vida con mundo más saludable para ellos y sus futuros hijos.

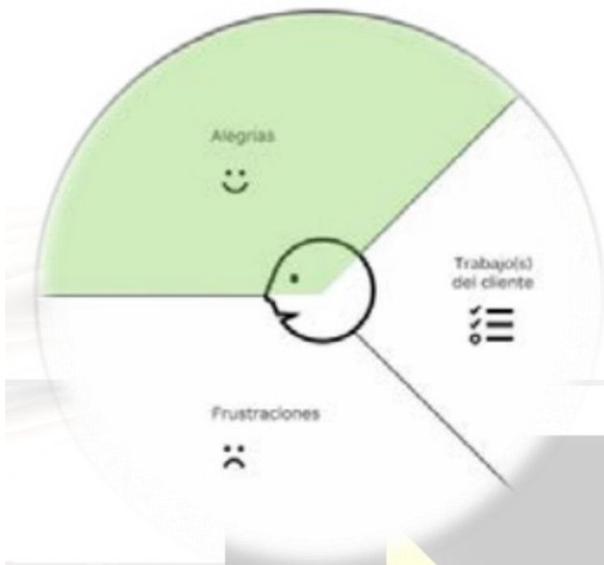
Un entorno visual estético y con gran estatus a costos cómodos.

Se ajustan a un tipo de persona que de manera aporta a la sociedad un cambio el cual se refleja con estatus decorativo mucho más limpio.



- Seguir una vida común sin poder alcanzar las maravillas que tienen las personas con mayores ingresos.
- Difícil manera de acceder a productos específicos.
- Insatisfacción por el resultado de un producto



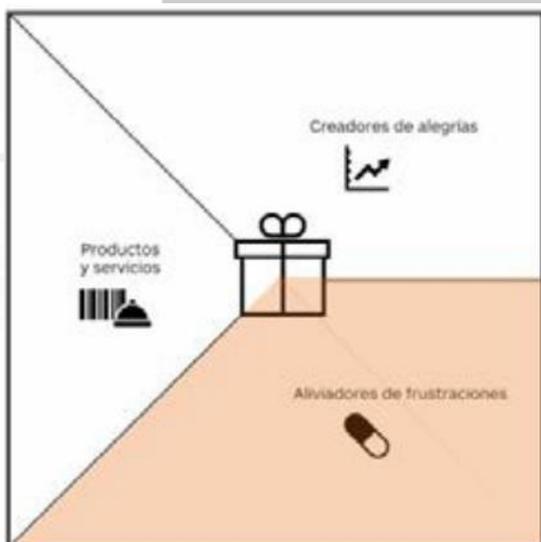
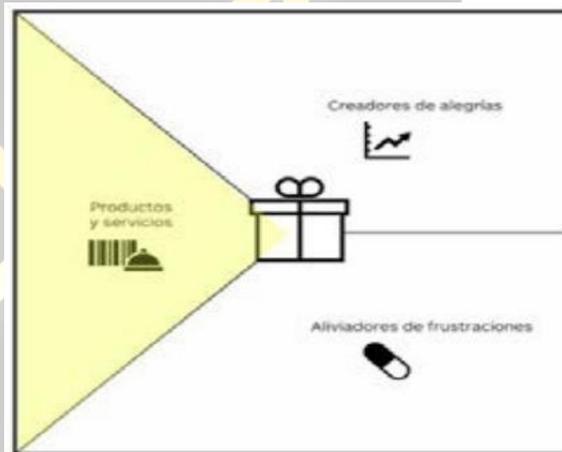


Alegrías del cliente:

- Les generaría un ahorro grande que contribuiría a una mejora en el mundo.
- Relación perfecta entre costo-beneficio
- Precios justos
- Mínimo tiempo de entrega de producto
- Elevado nivel de atención a PQRS
- Buen servicio postventa

Productos y servicios:

- Punto de venta directa
- Servicio de asesoría en proyectos
- Venta en punto virtual

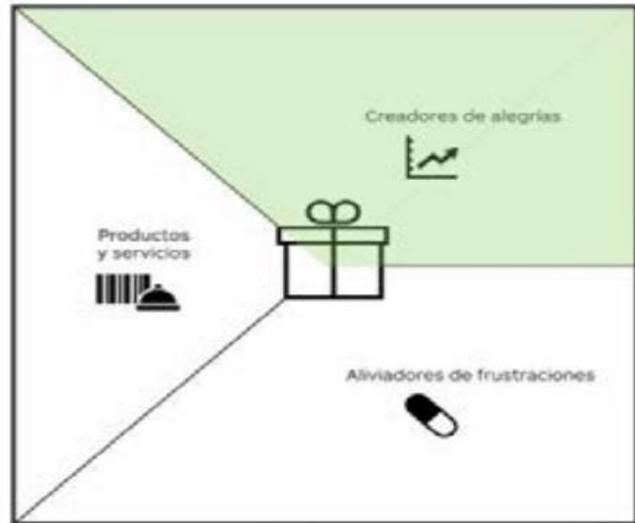


Aliviadores de frustración:

- Genera un ahorro en dinero y con ello hace que mis clientes se sientan mejor con ellos mismo.
- Efectividad en entregas
- Se cumple con la promesa de valor
- Respaldo con garantía.

Generadores de alegrías:

- El reconocimiento por adquirir un producto eco-responsable
- Producto con larga durabilidad
- Ser el dueño de su propio diseño.
- Exclusividad.



Definición Estratégica

Decreto 1608 De 1978

El presente decreto desarrolla el código nacional de los recursos naturales renovables y protección del medio ambiente en materia de fauna silvestre y reglamenta por tanto las actividades que relacionan con este recurso y con sus productos ya que estas son de protección pública e interés social.

Este regula lo siguiente:

La preservación, protección, conservación, restauración y fomento de la fauna silvestre a través de establecimientos de reservas y áreas de manejo para investigación y propagación de la misma.

Documento conpes no. 2834 minambiente-dnp: upa santafé de bogotá, enero de 1996

Denominado política de bosques es el primer paso del ministerio de ambiente para brindar respuestas integrales e integrales que contribuyan y protejan nuestros bosques

Con la promulgación de la Constitución de 1991 y de la Ley 99 de 1993 se inicia una nueva etapa en la gestión ambiental del país ya que estas normas otorgan al tema la más alta jerarquía jurídica e institucional. Este avance normativo se complementa con la formulación de políticas ambientales que trascienden y permean todos los demás sectores de la vida nacional, confiriendo a los aspectos ambientales el mismo nivel que tradicionalmente se han reconocido a los temas económicos y sociales.

Lograr el uso sostenible de los bosques, con el fin de conservarlos, consolidar la incorporación del sector forestal en la economía nacional y contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de la población. Para alcanzar estos propósitos se formulan cuatro estrategias fundamentales que son:

- Modernizar el sistema de administración de bosques,
- Conservar recuperar y usar los bosques naturales,
- Fortalecer los instrumentos de apoyo
- Consolidar la posición internacional.

Ley 99 De 1993

Ministerio del Medio Ambiente como organismo rector de la gestión del medio ambiente y de los recursos naturales renovables, encargado de impulsar una relación de respeto y armonía del hombre con la naturaleza y de definir, en los términos de la presente Ley, las políticas y regulaciones a las que se sujetarán la recuperación, conservación, protección, ordenamiento, manejo, uso y aprovechamiento de los recursos naturales renovables y el medio ambiente de la Nación, a fin de asegurar el desarrollo sostenible

Corresponde al Ministerio del Medio Ambiente coordinar el Sistema Nacional Ambiental, SINA, que en esta Ley se organiza, para asegurar la adopción y ejecución de las políticas y de los planes, programas y proyectos respectivos, en orden a garantizar el cumplimiento de los deberes y derechos del Estado y de los particulares en relación con el medio ambiente y con el patrimonio natural de la Nación.

Ley 1377 de 2010

El Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, como organismo rector de la producción agropecuaria, forestal y pesquera, es la única entidad competente para formular las políticas del sector forestal comercial y sistemas agroforestales, así como el otorgamiento y reglamentación del Certificado de Incentivo Forestal, CIF, para apoyo de programas de reforestación comercial

Certificado de Incentivo Forestal, CFI, para apoyo de programas de reforestación comercial: Es el documento que otorga a su titular el derecho a obtener directamente, al momento de su presentación, los apoyos o incentivos económicos que otorga el Gobierno Nacional para promover las actividades forestales y sistemas agroforestales con fines comerciales

Actividad Forestal con fines comerciales: Es el cultivo de especies arbóreas de cualquier tamaño originado por la intervención directa del hombre con fines comerciales o industriales y que está en condiciones de producir madera, productos forestales no maderables y subproductos, en el ámbito definido en el artículo 1o de esta ley.

Materiales Y Maquinaria

Taladro:

Hace parte de la maquinaria para fabricación del producto, instalación y diseño ya que esta herramienta no permite perforar, ajustar, desajustar, lijar y afilar cualquier tipo de material de manera eficiente y efectiva.

Cinzel eléctrico

Especialmente adecuado para tallar madera blanda, también adecuado para tallar madera dura, ébano, plástico blando y otros materiales con materiales ligeramente más duros. También se puede usar para tallar muebles, tallar pisos antiguos, plantas en macetas, juguetes, figuras, animales y otras obras de escultura

MAIN BOX

Maquinas extrusoras

Estas máquinas tienen un funcionamiento programado por medio un tablero en el cual se coloca la temperatura adecuada y velocidad, después el material es introducido en el molino para triturar todo el material plástico y luego pasa por un molde que nos entrega la forma de todo el material que queramos hacer y para finalizar es sumergido en el agua para enfriar y tenerlo disponible, esta máquina también cuenta con un desgasificador que emite todos los gases y humedades que se producen durante este proceso.

Mezclador

Es donde se introducen todos los materiales plásticos se combinan y también es programado por medio de su tablero en el que se puede programar tiempo

Aglutinador

Maquina cuenta con un tablero también reprogramable donde se puede programar el tiempo en el proceso de trituración del material plástico.

Torre de enfriamiento

Esta cuenta con dos turbinas que son las encargadas de mantener la temperatura en este caso (fría) para introducir el material y que su proceso de enfriamiento sea mucho más eficiente.

Pulidora:

Se utiliza para afinar las superficies de diferentes materiales conforme al movimiento rotatorio

Nosotros hacemos uso de todos los materiales, accesorios u objetos que estén compuestos principalmente por materiales plásticos, estos son tomados luego de que ya han sido utilizados y no están en sus óptimas condiciones o no cumplen ya con su función inicial, también reciclamos todos aquellos materiales plásticos que son desechados, como por ejemplo:

Pintura y brochas

La utilizamos para crear diseños y aplicar diferente detalles a nuestro producto

Lija

Esta la utilizamos para quitar imperfecciones en nuestro producto final

Ecomateriales.

Madera: reciclada

Botellas plásticas: estas son recicladas

Baldes plásticos (pintura): estos son reciclados

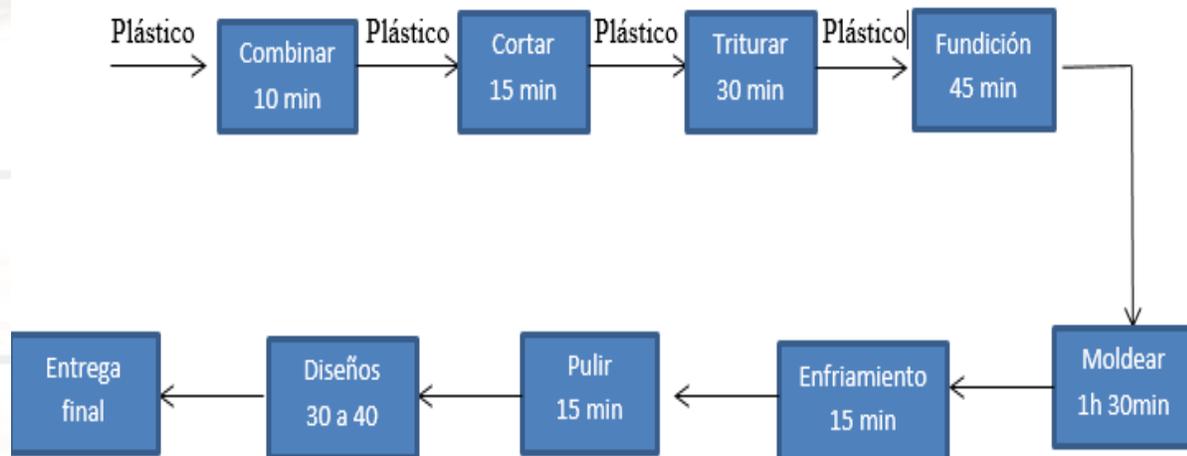
Fibras de vidrio: reciclado

Bolsas plásticas: recicladas

Vasos plásticos: reciclados

Todos estos materiales son los que reciclamos con ayuda de empresas dedicadas al reciclaje, luego de tener estos materiales en nuestra organización iniciamos con todo el proceso de fabricación de nuestra madera plástica

Hacemos parte de la cadena de distribución directa ya que todos nuestros clientes hacen contacto con nosotros y de esta manera entregamos el producto final directamente con el fin de ellos validen nuestro producto, lo lleven y validen nuestra calidad





Materia Prima

En este punto es donde obtenemos todos los recursos por medio de la recolección de todos los materiales reciclados, todos aquellos objetos que son de material plástico, procedemos a seleccionar y seguir con nuestro proceso de creación del producto.

Producción

En esta fase es cuando damos inicio y uso a nuestras máquinas y materiales que componen este proceso donde creamos nuestra madera plástica.

Transporte

Aquí es cuando necesitamos trasladar nuestros productos a nuestra infraestructura para mostrar a nuestros clientes cuales son las diferentes presentaciones y productos que manejamos y las disponibilidad de cada uno de estos, también lo podemos distribuir a donde nuestros clientes lo requieran por medio de las herramientas tecnológicas que conforman nuestra organización y también con el fin de que se sientan a gusto con nuestro producto y servicio de manera eficiente.

Almacenamiento

En esta parte es donde ya tenemos nuestros productos de madera plástica para mostrar a nuestros clientes y que ellos validen nuestra calidad, diseños y materiales.

Venta Final Al Cliente

Luego de que ellos verifiquen el producto ecológico, calidad, durabilidad, diseño Y demás componentes de nuestra madera plástica, hacen su elección y compra para hacer uso y gozo de nuestro producto en sus hogares.

Costos

Costos	
Inventario Inicial	169.006
Compras	\$ 255.409
Fletes	\$ 7.065
Devoluciones	\$ 11.250
Rebajas	\$ -
<hr/>	
Compra neta	\$ 251.224
Inventario Inicial	169.006
Materia prima directa	\$ 268.130
Inventario final	\$ 31.362
Materia Prima directa usada	\$ 388.868
Perdidas	\$ -
Operarios	\$ 218.150
Costos indirectos de fabricacion	
Materia prima indirecta	\$ 51.130
Seguros de compañía	\$ 124.000
	\$ 175.130
<hr/>	
Estado Costos	\$ 782.148
Inventario inicial del producto	\$ 30.005
Costo de producto en proceso	\$ 812.153
Inventario final de producto en proceso	\$ 23.700
Costo producto terminado	\$ 788.453
Inventario de producto terminado	\$ 30.148
Costo producto disponible en venta	\$ 818.601
Inventario final de producto terminado	\$ 40.710
<hr/>	
Costo producto de venta	\$ 777.891

Indicadores De Calidad

- Cobertura

Con este indicador queremos llegar a nuestros clientes de forma masiva, con el fin de satisfacer todas las necesidades que requieran nuestros clientes y lograr ofrecerles lo mejor en nuestros servicios y producto, ya que por medio de esta gestión ellos van a obtener todos nuestros productos en los lugares que ellos lo requieran haciendo una solicitud simple porque contamos con las herramientas tecnológicas y de distribución para cumplir llegar a cada uno de ellos logrando nuestro objetivo de la cobertura y reconocimiento en el mercado.

- Satisfacción al cliente

Para nosotros es muy importante que nuestros clientes se sientan satisfechos con nuestro producto y servicio, nosotros hacemos uso de un feedback para tener conocimiento de lo que requieren nuestros clientes ya que sabemos que así nuestros clientes obtenga nuestros productos no estarán del todo satisfechos, entonces nosotros queremos fidelizar a cada persona que haga uso de nuestros productos y servicios buscando la mejora continua en la organización y que nuestra clientela crezca por medio del buen servicio satisfaciendo sus necesidades y que ellos vean que estamos trabajando para entregarles lo mejor que cada uno de ellos se merece.

- Volumen en ventas

haremos el uso de este indicador para asegurarnos que estamos haciendo una buena gestión en la organización de modo que así podemos verificar si nuestros productos se están vendiendo bien y están cumpliendo con las necesidades que presentan nuestros clientes, es decir obtendremos de manera exacta el interés público que estamos generando como empresa y de qué modo nos están viendo los stakeholders que son todas las partes interesadas; es muy valioso para nosotros obtener estos resultados para cumplir nuestros objetivos individuales por parte de los trabajadores y colectivos que tenemos como empresa, genera motivación y crecimiento organizacional .

- Eficacia

Nosotros estamos llevando a cabo nuestra planificación, todos los objetivos que nos trazamos objetivos y previsiones futuras. Nuestro propósito es cumplir con todos nuestros objetivos planeados desde que iniciamos todas nuestras actividades laborales utilizando todos los recursos necesario para el cumplimiento de los mismos, para prosperar como organización y enfocándonos en lo más importante para nosotros que son los clientes que es a quien dirigimos nuestros productos y servicios entonces queremos llegar a ellos de la mejor manera, cumpliendo las necesidades que ellos buscan desde que se acercan a nuestras instalaciones y tienen conocimiento de lo que nosotros hacemos por ellos, también relacionamos este indicador de eficiencia y eficacia para obtener éxito y que sea un equilibrio nuestra gestión.

- Competitividad

Explotamos nuestras las cualidades que tenemos como empresa y que marcan la diferencia porque somos capaces de adaptarnos a todos los cambios del mercado ya que somos una empresa bien gestionada con tomas de decisiones y con nuestros objetivos claros, comprometedores y bien dirigidos en busca de generar un interés mayor para nuestros clientes. Nos vamos a caracterizar por ofrecer un producto de alta calidad con garantías que genere seguridad para la persona que quiera hacer uso del producto y sobre todo dando un precio justo para el consumidor. Nuestro propósito es buscar la mejora continua para ir creciendo y cumpliendo los proyectos de los clientes con nuestros productos sostenibles.

- Eficiencia

Nos encargaremos de tener estándares de calidad en la atención al cliente, productividad, distribución, son los niveles con los que más nos vamos a comprometer como organización, verificando como están funcionando nuestras áreas de trabajo, como se están llevando a cabo todos los procesos desde que obtenemos nuestra materia prima hasta cuando ya tenemos el producto final, cuáles son nuestros tiempos, que personas realizan las actividades, que las herramientas que se estén utilizando estén

MAIN BOX

en óptimas condiciones que todo funcione con el fin de cumplir el mismo objetivo que es tener el producto final esperado por nuestros clientes en el tiempo más acertado, que los errores o fallas que se puedan llegar a presentar en la solución de estas tareas tengan la solución adecuada y de manera eficiente, nos vamos a comprometer en brindarle la capacitación a todo nuestro personal y también realizar las auditorías de control para mantenernos bien internamente y reflejarlo en nuestros productos y servicios.

- **Cumplimiento de requisitos legales**

Nosotros como empresa vamos a llevar nuestra actividad económica con los parámetros regidos de manera estricta las regulaciones que nos estipula la nación cumpliendo con todas las exigencias legales, como los registros, estipulando nuestra razón social, y actividad económica a realizar, también vamos a identificar todos los riesgos que se nos puedan presentar y definir el control en los procesos para evitar que se produzcan actividades de incumplimiento, también es necesario capacitar nuestro personal para que todos los integrantes de la organización conozcan cuales son los parámetros y medidas que debemos cumplir pero también cuales son las actuaciones que no se pueden cometer en la misma.

- **Las TIC**

Las tecnologías de la información y comunicación son una herramienta vital para nuestra empresa, lograremos unificar las tecnologías pasadas, actuales y futuras para lograr que todos nuestros clientes y nosotros como empresa podamos comunicarnos de una forma más acertada, ya que esta herramienta nos da la oportunidad de comunicarnos por diferentes medios visuales, auditivos y virtuales de una manera más efectiva, lo cual nos va a permitir obtener información sobre lo que nos están solicitando nuestros clientes, cuales son las necesidades que están presentando y nosotros obtener esta información por medio de Smartphone, computadores, correos electrónicos etc... todo esto lo vamos a obtener de manera efectiva y así poder brindarles la solución que ellos están esperando al instante, esto nos va a permitir tener evolución ya que todos los medios van a poder ver lo que estamos logrando con nuestro emprendimiento y nosotros tendremos la oportunidad de mostrar a todos los intereses públicos como llevamos a cabo nuestra actividad económica a un punto de beneficio entre las dos partes y sobre

todo con el medio ambiente.

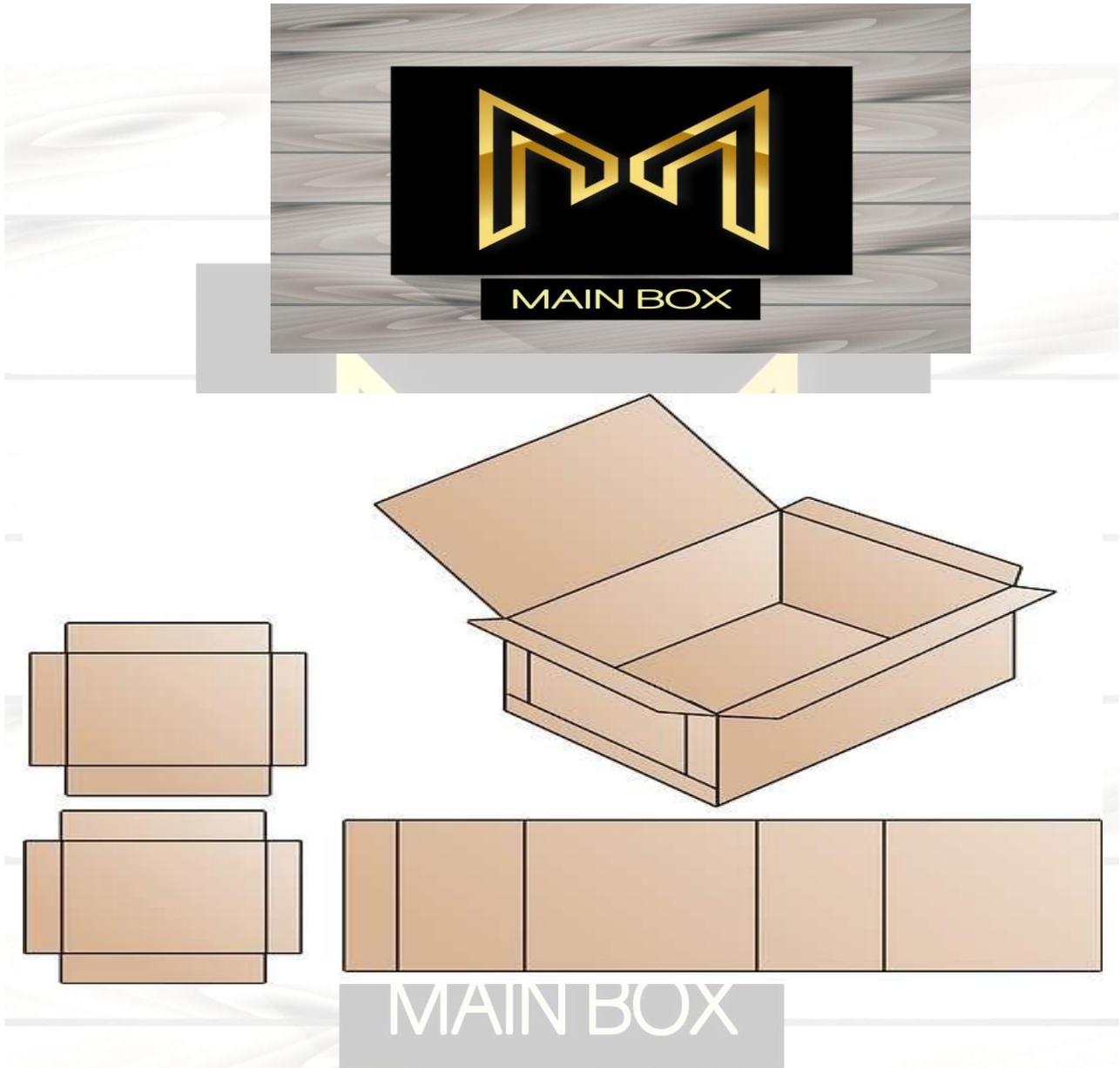
- Índice de satisfacción del clima organizacional

En este punto es donde nos vamos a comprometer y evaluar nosotros mismos como empresa, de modo que haremos uso de las herramientas de control interno con nuestros trabajadores mejorando las relaciones entre cada uno de ellos por medio de actividades lúdicas, creando espacios diferentes a las áreas de trabajo donde nos podremos comunicar tener otro tipo de ambiente y generar tranquilidad en nuestro trabajo, también comprometiéndonos con que nuestros trabajadores tengan todas las herramientas para solucionar sus actividades a la perfección y de parte de los directivos darles los reconocimientos necesarios para que ellos se sientan motivados y vean reflejado el nivel de meritocracia en la solución de sus tareas para que de esta manera todas las labores en la empresa se sigan ejecutando con el mayor compromiso y efectividad que se requiera con profesionalismo y satisfacción interna.

- Índice de innovación de programas

A medida que se vean los avances tecnológicos y de todo tipo vamos hacer uso de los mismos para comenzar a entregarle a nuestros clientes siempre cosas diferentes y que siempre se sientan satisfechos con nuestros productos ya que siempre vamos a estar aplicando estos avances en nuestro emprendimiento y así nuestros consumidores siempre estarán avanzando gracias a lo que les estamos ofreciendo, como por ejemplo con pagos virtuales, solicitudes de productos desde cualquier punto y desde un dispositivo independientemente de cual sea también que por medio de sus aplicaciones estén en contacto con nuestros servicios, que nuestras ofertas sean cada vez mayores y todo lo que le ofrezcamos a nuestros clientes sea cada vez mejor, eficiente con el precio justo y en el momento más y lugar indicado.

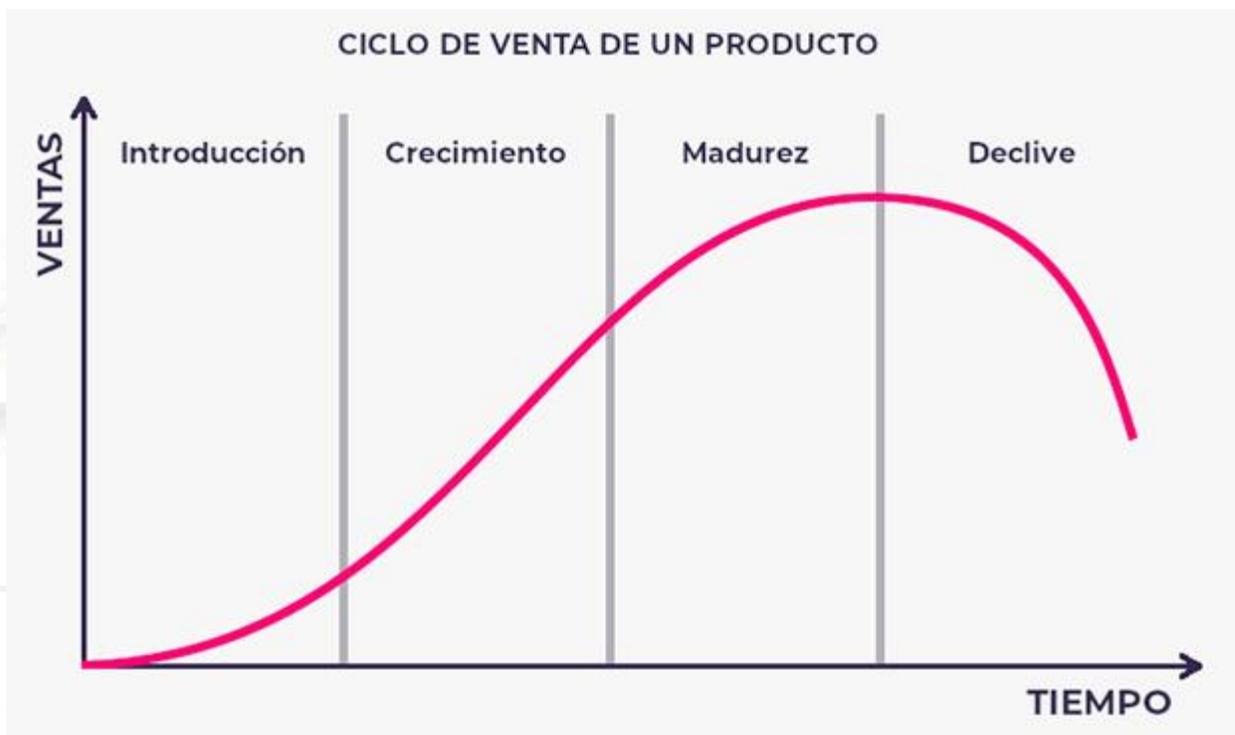
Empaque



Nuestro empaque es en cajas de cartón, son materiales reciclables lo cual también le damos un manejo reutilizable y sostenible con el medio ambiente, en esta parte mostramos como es el proceso de armado, lo cual es un proceso muy corto y enviamos nuestro producto de manera segura y con un material que es reciclado y seguro para que el producto llegue a nuestros clientes en óptimas condiciones.

Ficha Técnica Main Box

Descripción	Cuenta con componentes plásticos, madera combinación que se traduce en un producto con la apariencia de la madera y la resistencia y flexibilidad del plástico.
Aplicaciones	viviendas, fincas, parques, sillas, edificaciones
Dimensiones	ancho: 150 CM profundidad: 75 CM altura: 180CM ancho: 75 CM profundidad: 180 CM altura: 75CM ancho: 180 CM profundidad: 90 CM altura: 75 CM
Características	no requiere mantenimiento sellos o barniz resistente a la intemperie amigable con el ambiente fácil de instalar no usa pinturas o pegantes apariencia natural no es estructural durabilidad diseño novedoso no se astilla, no se tuerce antitermitas
Marca	main box
Empaque	unitario
Duración	Es recomendable la limpieza periódica con el fin de garantizar la durabilidad y mantener la belleza en la apariencia de madera natural del material, un tiempo de 20 años.
	<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><p style="text-align: center;">Madera Plástica</p></div>



El producto ya se encuentra en su fase de crecimiento, es un producto que viene potenciando el mercado porque tiene muchas ventajas ya que transformando la industria evitando la tala de árboles, llevando a una comunidad sostenible, si afectar el medio ambiente, los bosques y áreas nacionales, ya que en este país no es legal realizar este tipo de actividades de comercio. Está en un punto donde los consumidores acepta su comercialización ya que está generando múltiples beneficios como durabilidad en instalación, menos afectaciones climáticas, resistencia, más diseños, con un precio de consumo bueno y que se puede adquirir fácilmente y que por parte de esta organización estamos brindando un excelente servicio con el objetivo de fidelizar a nuestros clientes y mantener nuestro posicionamiento en el mercado con el fin de lograr que nuestros pasivos sean cada vez mejoras y que aumente nuestra utilidad, preparados para los nuevos competidores que vayan apareciendo como también para todos los cambios y mejorar continuas durante este proceso de adaptación del producto en busca de mayor asenso.

Prototipo

Características del prototipo

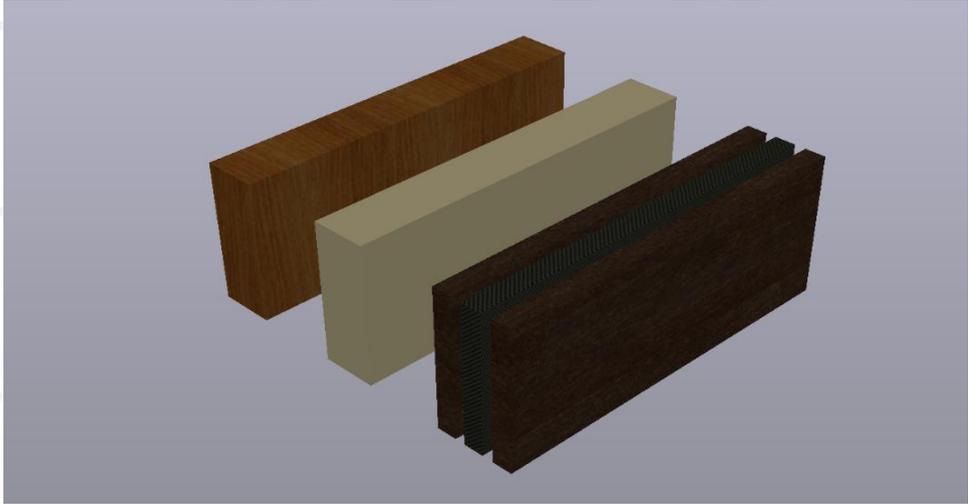
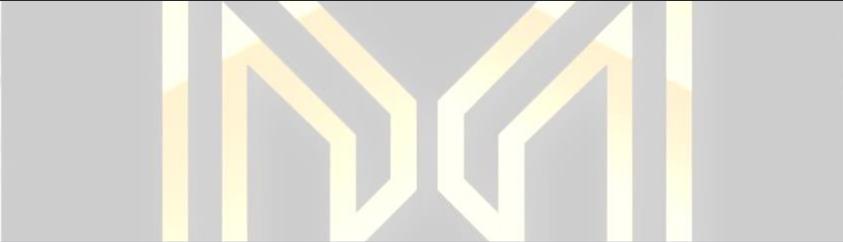
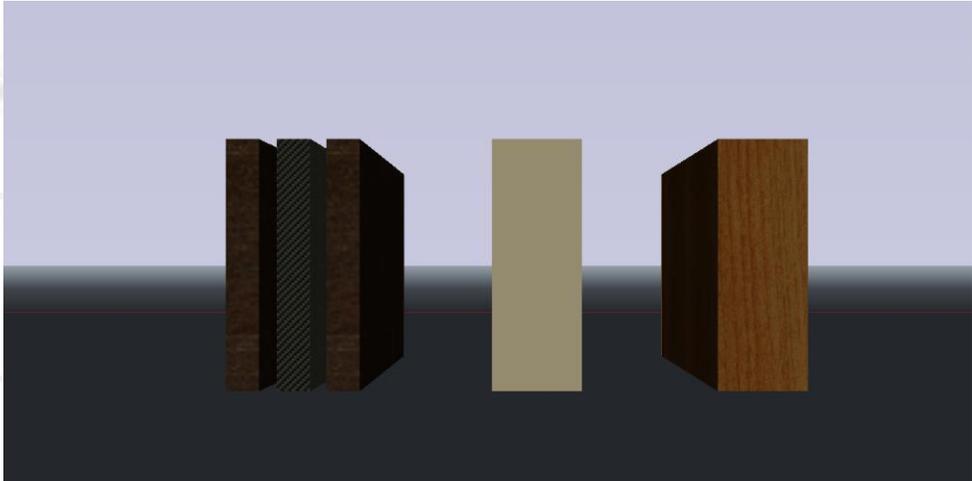
Para realizar la madera sintética usamos como elemento principal plástico el cual será metido en una máquina de estruccion para su trituración y pegado se deja durante unas horas para que los materiales se adhieran, después de que el producto este ya sólido, se empieza a aplicar un poco de masilla para carro, con esto se realizan los detalles del molde, luego se lija hasta que quede totalmente liso por último se pinta con tintilla para darle el tono de madera natural.

Interacción con el cliente

Vamos a tomar el punto inicial el cual es uso excesivo de madera, informamos sobre la cantidad de árboles que son talados y usados para usos que con la madera sintética puede cambiar, así va disminuyendo el número de árboles talados y mejorando el aire del medio ambiente.

MAIN BOX

Evidencia del prototipo



Modelo Runing Lean

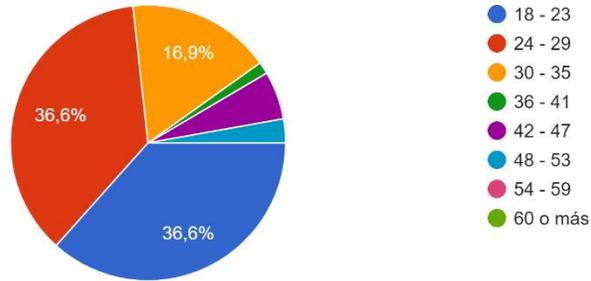
Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja especial	Segmento de clientes
<p>Encontrar un producto o cuya materia prima reemplace las características principales de la madera tradicional y que además de suplir esas necesidades sea amigable con el medio ambiente.</p>	<p>Producto amigable con el medio ambiente.</p> <p>Producto de larga durabilidad.</p> <p>Producto seguro.</p>	<p>*Reconocimiento</p> <p>*Calidad</p> <p>*Duración</p>	<p>Nuestra intención es poder brindar un producto que pueda devolver algo de salud a nuestra tierra</p>	<p>Nuestro cliente final es</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Clientes minoristas que buscan reemplazar la madera tradicional por madera sintética. 2. Clientes mayoristas que buscan distribuir nuestro producto como solución ambiental.
	<p>Métricas Clave</p> <p>Número de proyectos (asesorías de diseños) facturados en los PVDP.</p> <p>Ticket promedio de ventas en PDVP.</p> <p>Cantidad de pedidos facturados a mayoristas.</p>		<p>Canales</p> <p>Puntos de venta directos al público.</p> <p>Venta por medio de tienda online.</p> <p>Venta por medio de tiendas del sector retail.</p>	
<p>Estructura de costos</p> <ul style="list-style-type: none"> *Producción *Nomina *Bodegaje *Arriendo *Distribución 		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>La mayor parte de ingresos provienen de la producción y comercialización del producto.</p> <p>Se ofrecerán servicios de asesoría en proyectos (corte y dimensionado)</p>		

Encuesta

Realizamos una encuesta de manera virtual, en la cual queríamos identificar las características que eran relevantes para los clientes y que podían influir en la decisión de compra.

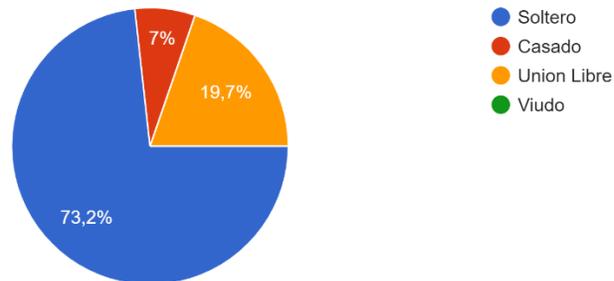
Edad

71 respuestas



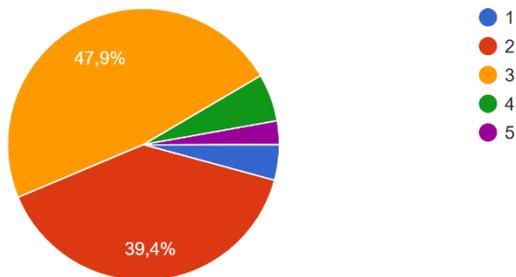
Estado civil

71 respuestas



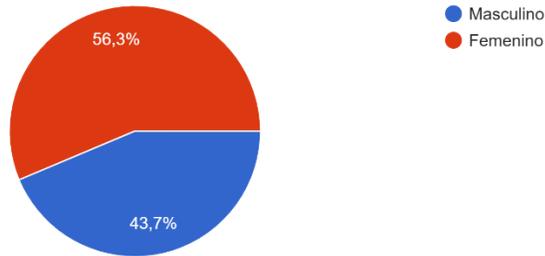
Estrato

71 respuestas



Genero

71 respuestas

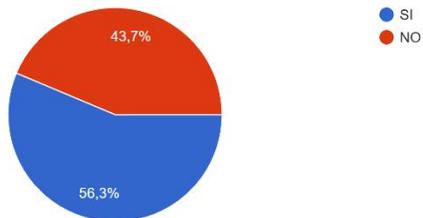


En esta primera parte de la encuesta evaluamos el factor sociodemográfico de los clientes y en el pudimos determinar en qué sector podríamos atacar con nuestras propuestas

- ❖ Jóvenes, solteros de estrato 3 en su mayoría mujeres.

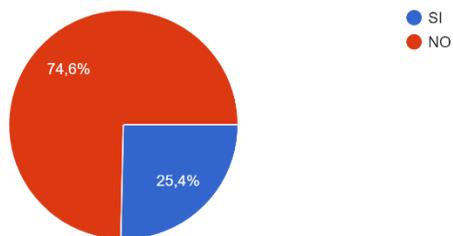
¿Tiene algún conocimiento sobre la madera sintética?

71 respuestas



¿Ha utilizado la madera sintética alguna vez?

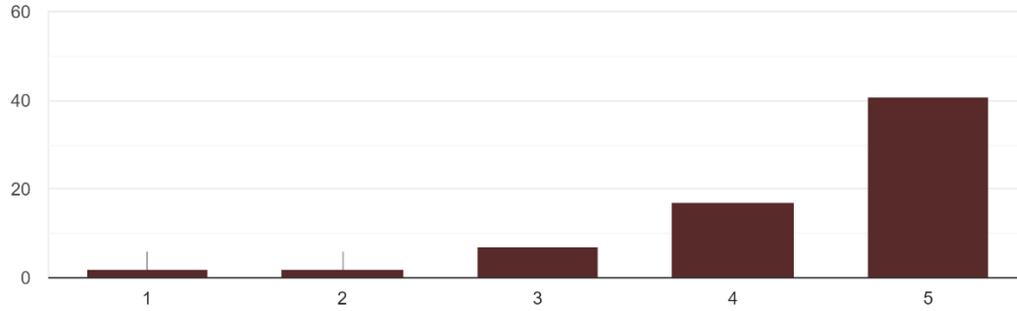
71 respuestas



¿Qué aspectos son importantes a la hora de comprar o invertir en la madera?

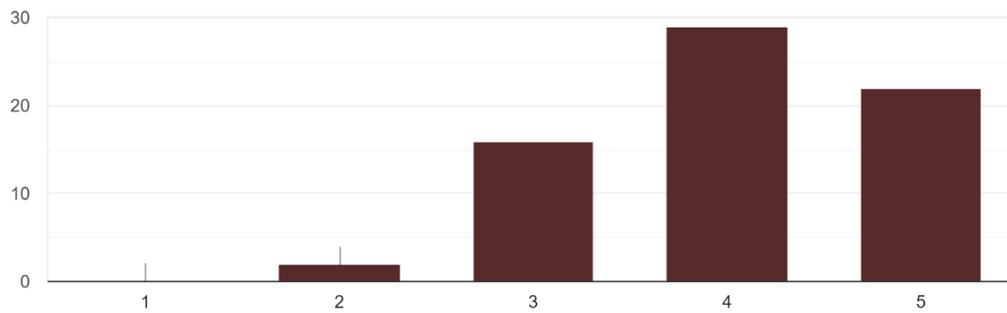
Medio ambiente

69 respuestas



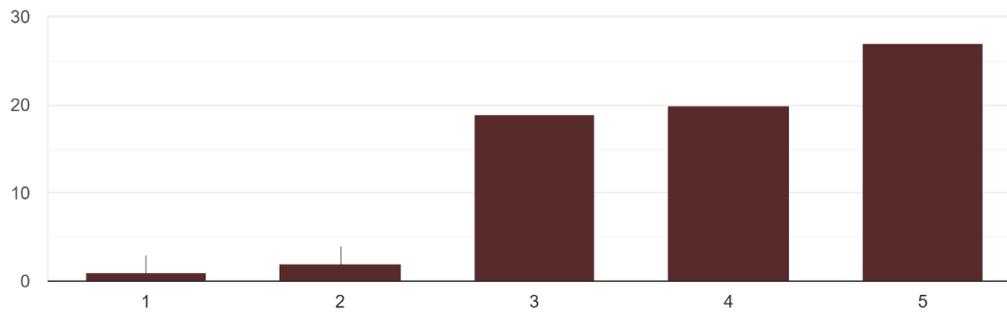
Textura

69 respuestas



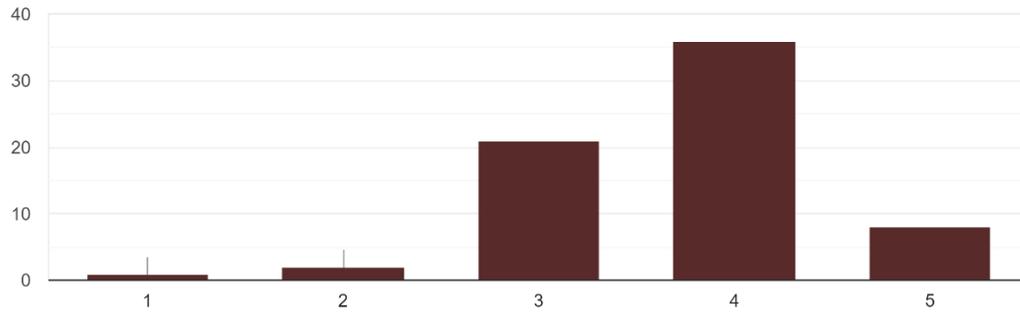
Precio

69 respuestas



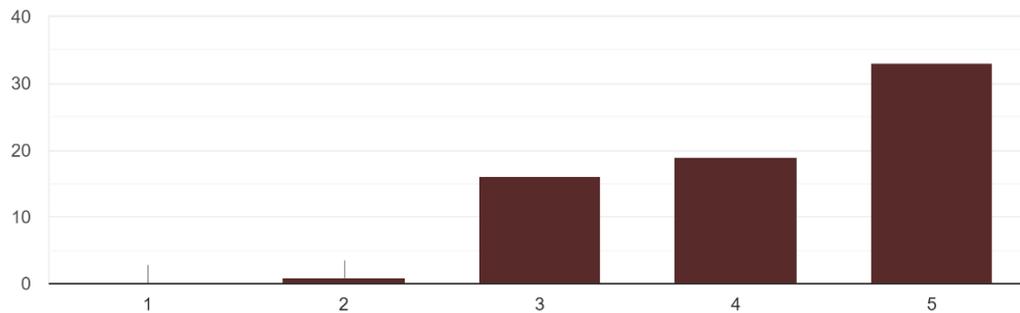
Establecimiento

68 respuestas



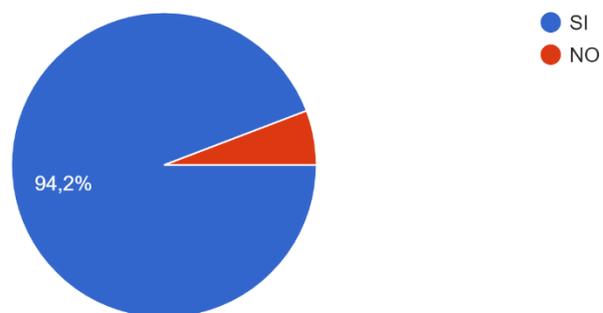
Servicio al cliente

69 respuestas



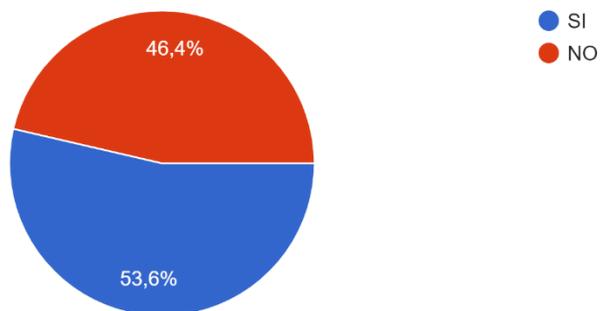
Teniendo en cuenta que existe la madera sintética, ¿la utilizaría?

69 respuestas



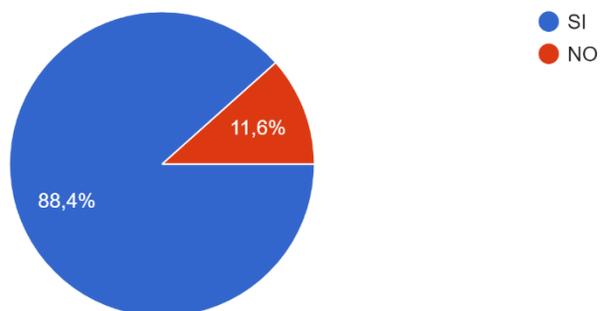
En caso de incluir este producto en sus compras, ¿estaría dispuesto a pagar más?

69 respuestas



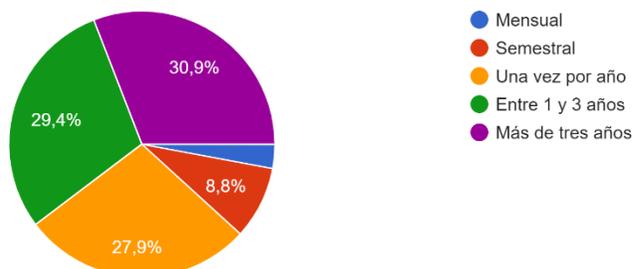
Piensa usted, ¿que la madera sintética es un producto innovador?

69 respuestas



¿Con qué frecuencia compra productos de madera?

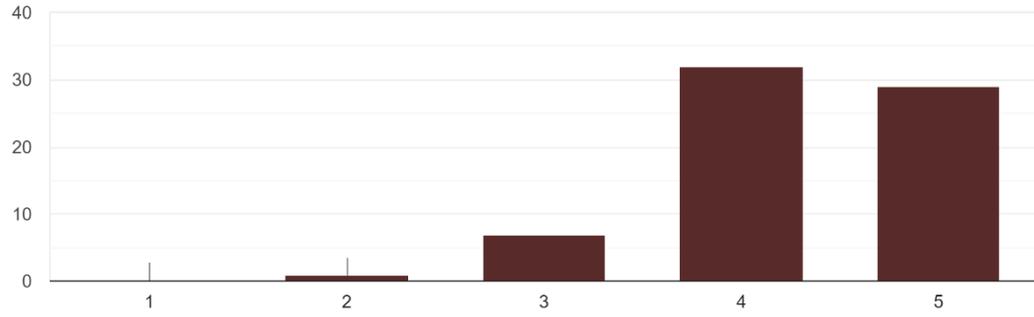
68 respuestas



Las Principales características que debe tener la madera para que usted la compre son:

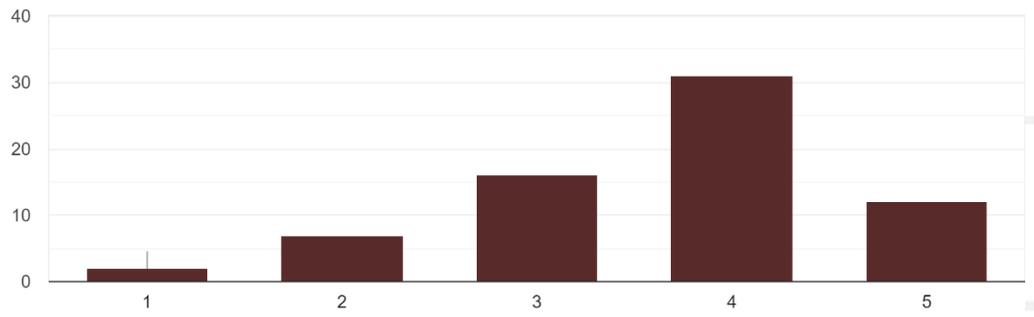
Dureza

69 respuestas



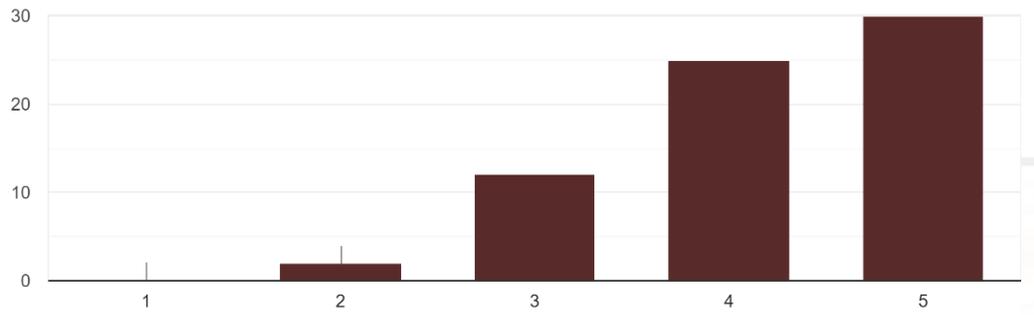
Flexibilidad

68 respuestas

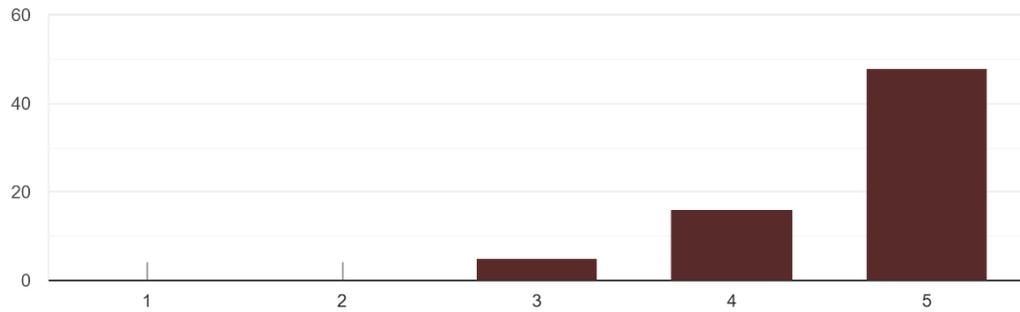


Termo resistencia

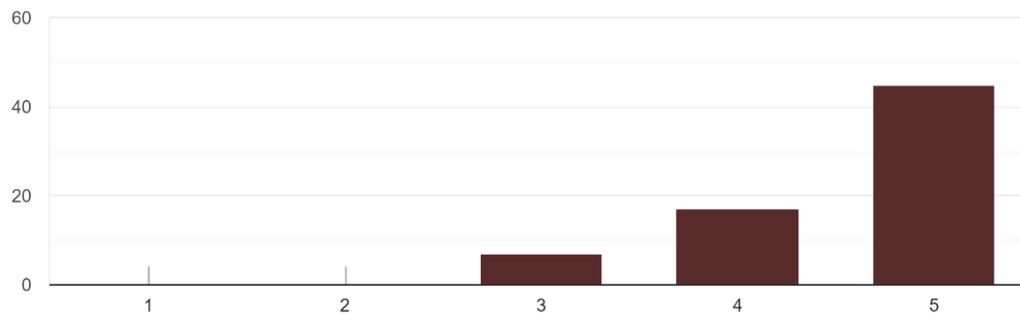
69 respuestas



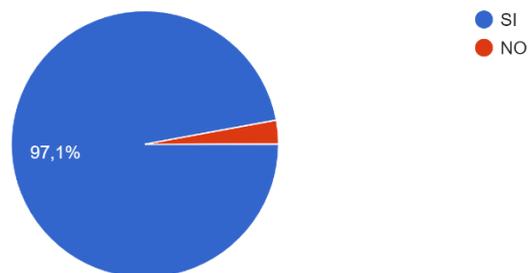
Vida útil
69 respuestas



Higiene
69 respuestas

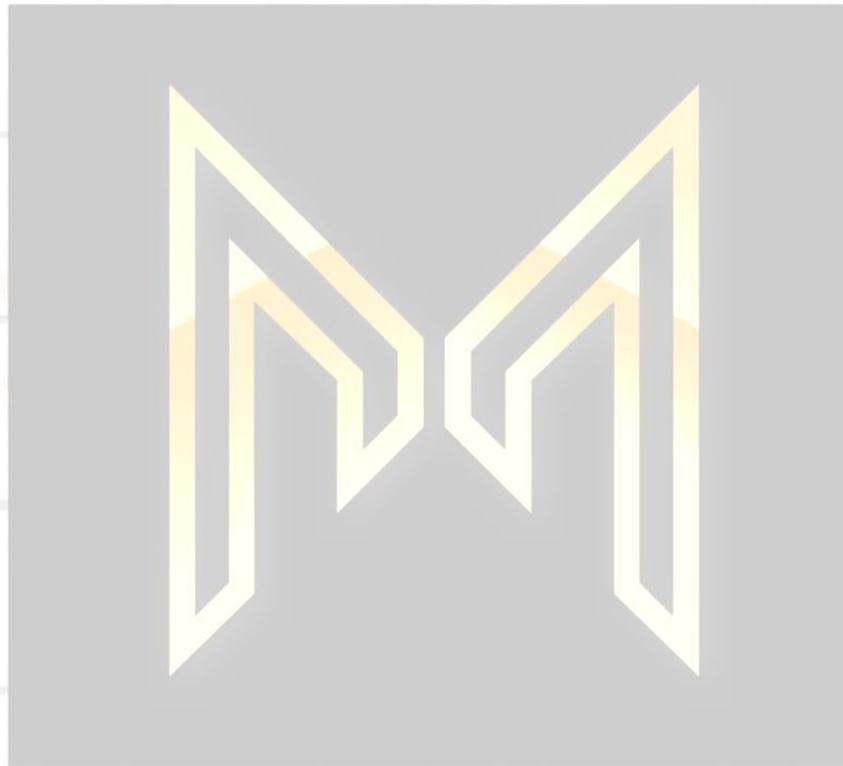


Recomendaría el producto.
69 respuestas



En nuestra investigación el 56.3% conoce la madera sintética, esto hace que se pueda incrementar el volumen de venta del producto, además de la importancia que nos muestra que el 59.4%

que busca cuidar el medio ambiente siendo el punto específico de nuestra investigación ya que demuestra que tan necesario es el cuidar el aire del planeta, también la aprobación de las personas por el uso de la madera sintética con un 94.2% y el 53.6% estaría dispuesto a pagar más por la fabricación y el 88.4% piensa que es un producto innovador que puede cambiar el medio ambiente de manera exponencial y finalmente tiene un sería muy recomendado por el público ya que un 97.1% está dispuesto a mejorar las condiciones climáticas del planeta gracias a un producto que reduce a gran magnitud la tala de árboles.



MAIN BOX

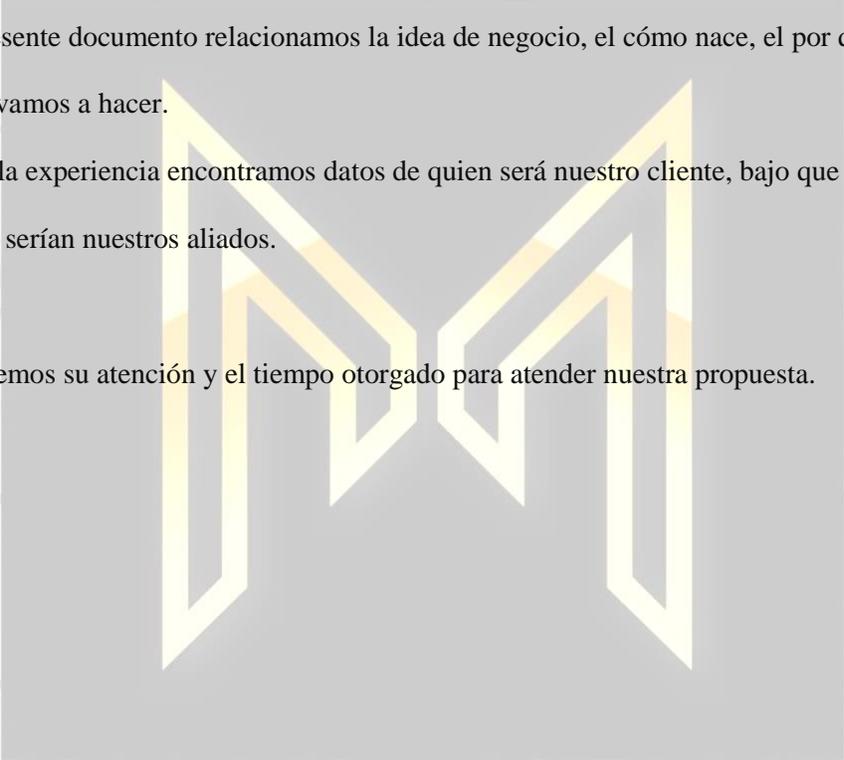
Resumen ejecutivo

Main Box es una empresa que se dedica a la producción y comercialización de madera sintética, pero y ¿qué es madera sintética? Nuestra madera es el resultado del proceso de reciclaje de materiales plásticos que permiten su reutilización. ¿Qué beneficios se obtiene? Es un negocio redondo TODOS GANAMOS, el cliente obtiene satisfacción de cubrir una necesidad básica y adicional compra productos eco-responsables, el planeta recibe el beneficio de la disminución de la tala excesiva y nosotros ganancias por ofrecer un producto y servicio que ayuda al ambiente.

En el presente documento relacionamos la idea de negocio, el cómo nace, el por qué lo queremos hacer y como lo vamos a hacer.

Durante la experiencia encontramos datos de quien será nuestro cliente, bajo que normas nos regimos, quienes serían nuestros aliados.

Agradecemos su atención y el tiempo otorgado para atender nuestra propuesta.



MAIN BOX Cibergrafía

<https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/3913/CeballosEliud2012.pdf;jsessionid=2689FB175AAA919420226D4AA5BE2C3B?sequence=2>

https://www.pefc.es/documentacion/relacionada/ConsumoMaderaCertificada_confemadera_2010.pdf

<https://www.lasempresas.com.co/palmira/maderplastic-sas/>

<https://sochemsasmaderaplastica.webnode.com.co/caracteristicas-de-la-madera-plastica/>

<https://100tek.net/2020/09/26/global-market-madera-plastica-crecimiento-de-la-industria-tamano-cuota-precio-analisis-investigacion-tacc-y-prevision/>

<http://repositorio.utp.edu.co/dspace/bitstream/handle/11059/8468/65811F634e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<http://www.ideam.gov.co/web/bosques/deforestacion-colombia>

<https://www.plasticosacevedo.com.co/>

<https://www.google.com/amp/s/gestion.pe/economia/management-empleo/eficiencia-eficacia-diferencias-eficaz-eficiente-significado-conceptos-nnda-nnlt-249921-noticia/%3foutputType=amp>

<https://www.diariodelexportador.com/2018/05/la-ficha-tecnica-definicion-contenido-y.html?m=1>

<https://www.tradelog.com.ar/blog/ficha-tecnica-de-producto-o-servicio/>

<https://www.minambiente.gov.co/index.php/component/content/article/427-plantilla-bosques-biodiversidad-y-servicios-ecosistematicos-22>

<https://www.semillas.org.co/es/el-congreso-de-la-repblica-aprueba-la-ley-forestal>

<https://iresiduo.com/noticias/colombia/dicyt/19/09/10/como-fabricar-madera-plastica-desechos-naturales>

<https://ekreciclaje.es.tl/MADERA-PL%20C1STICA- -MAQUINAS-PARA-FABRICARLA.htm>

<https://sites.google.com/site/et11221057312211582/diagrama-de-proceso-de-operaciones>

<https://www.google.com/amp/s/rockcontent.com/es/blog/ciclo-de-vida-de-un-producto/amp/>

<https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html>

<https://manueldelgado.com/como-calcular-el-precio-de-venta-coste-margen/>

https://www.plasticosacevedo.com.co/index.php/productos/maderaplastica?gclid=CjwKCAiA7939BRBMEiwA-hX5J-3BNLTi2OyeqHjWXB248D9bZcdmnN7MhreYjmw0I0GfYKBg-rQAhx0CgZwQAvD_BwE

<https://retos-directivos.eae.es/indicadores-de-calidad-cual-es-el-mas-adecuado-para-mi-empresa/amp/>

<http://www.coberturaempresarial.com/>



MAIN BOX