

## **EMPRESA NATURAMIGOS**



**LAURA DANIELA ESTUPIÑAN GUZMÁN  
DEISY JULIETH MORENO VALERO  
MONICA ALEXANDRA MORA RUIZ**

**JOSÉ MAURICIO MIGUEZ GIRALDO**

**Corporación Unificada Nacional de Educación Superior**

**Bogotá D.C**

**2020**

## TABLA DE CONTENIDOS

Introducción	7
Objetivos	8
Claves del éxito	8
1. Análisis del sector: Idea de negocio	8
1.1 Objetivos de desarrollo sostenible	9
1.2 Teoría del valor compartido	10
1.3 Tecnologías disruptivas	11
1.4 Análisis del sector económico (análisis pestel)	12
1.4.1 Político	12
1.4.2 Económico	12
1.4.3 Social	12
1.4.4 Tecnológico	12
1.4.5 Ecológico	12
1.4.6 Legal	12
2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad	13
2.1 Árbol de problemas y objetivos	14
2.1.1 Árbol de problemas	16
2.1.2 Pregunta problema	17
2.1.3 Árbol de objetivos	17
3. Descripción de la idea de negocio	18
3.1 Autoevaluación de la idea de negocio	20
3.2 Estructura de la idea	21
4. Innovación	22
4.1 Estrategias del sector empresa	22
4.2 Conclusiones	23
5. Fuerzas de la industria	24
5.1 Contextualización de la empresa	24
5.2 Análisis de la demanda	24
5.3 Análisis de la oferta	25
5.4 Análisis de la comercialización	27
5.5 Análisis de los proveedores	27
6. Segmentación de mercado	28
6.1 Bondades del servicio	28

6.2 Buyer persona	29
6.3 Cliente ideal	31
6.4 Relación bondades - cliente	33
7. Propuesta de valor	34
7.1 Declaración de la propuesta de valor	34
8. Diseño del producto	34
8.1 Ficha técnica	34
8.2 Ciclo de vida del producto	36
8.3 Definición estratégica	36
8.4 Diseño de concepto	37
8.5 Diseño en detalle	38
8.6 Validación y verificación	39
8.7 Producción	40
9. Precio de venta	40
10. Prototipo	42
10.1 Características del producto o servicio	42
10.2 Características del servicio	42
10.3 Cómo va interactuar el cliente con el prototipo	42
10.4 Evidencia del prototipo	43
11. Modelo de Running Lean	44
12. Validación de ideas de negocio	46
12.1 Hipótesis de la idea de negocio	46
13. Análisis de información	46
13.1 Objetivo de la investigación	46
13.2 Tipo de investigación a realizar	47
13.3 Diseño del formulario de encuesta	47
13.4 Tamaño de la muestra	48
14. Tabulación	48
14.1 Análisis de datos	48
15. Lecciones aprendidas	58
Resumen ejecutivo	58
Referencias	60

Yo Deisy Julieth Moreno Valero con cédula de Identidad C.C 1010009812 estudiante del programa Diseño Grafico declaró 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 han colaborado con dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.



Deisy Julieth Moreno

Firma: \_\_\_\_\_

Yo Laura Daniela Estupiñan Guzman con cédula de Identidad 1000458304 de Bogotá D.C estudiante del programa Diseño Grafico declaró que:

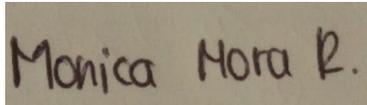
El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones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



Firma: \_\_\_\_\_

Yo Monica Alexandra Mora Ruiz con cédula de Identidad 1000214418 de Bogotá D.C  
estudiante del programa Diseño Grafico declaró 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 han colaborado con dicho trabajo, asumiendo las consecuencias  
derivadas de tales prácticas.

A rectangular box containing the handwritten signature "Monica Mora R." in black ink on a light-colored background.

**Firma:** \_\_\_\_\_

## **INTRODUCCIÓN:**

Somos una empresa eco amigable con el medio ambiente que maneja los conceptos de diseño sostenible, ecodiseño y sostenibilidad, estamos comprometidos principalmente con el medio ambiente fabricando productos biodegradables y germinables, generando una ola de pensamiento verde y responsable para concientizar a toda la comunidad en general con productos que son usados cotidianamente. y generando un equilibrio ambiental.

Se quiere generar la fabricación ,diseño e innovación de productos que son utilizados diariamente por la comunidad elaborados con materiales amigables con el medio ambiente y que se pueden regenerar en el.

Buscamos entregar productos de alta calidad, pues es la mejor manera de la empresa reconocimiento con multinacionales que quieran adquirir cada producto de nuestro catálogo.

Fabricamos productos con amor nuestro lema es entregamos vida a nuestros consumidores, queremos que cada cliente tenga esa mentalidad de cuidado medioambiental, ya que, estamos pasando por una crisis ambiental grande.

Queremos ser reconocidos por el cambio y por la entrega al medioambiente, ayudar a las empresas grandes a renovar sus etiquetas y empaques, pero también en nuestra tienda física ofreciendo productos a nuestros clientes.

Este 2020 ofrecemos un catálogo de productos innovadores y con fácil alcance al público, generando estrategias de diseño en la empresa.

Por último queremos generar conciencia al público en general, porque regalar vida si es posible.

## **OBJETIVO:**

- Generar en un año productos eco amigables con el medio ambiente con conceptos del diseño sostenible o diseño circular.

## **CLAVES PARA EL ÉXITO:**

- Estrategias de comunicación y publicitarias para promover el uso de nuestros detalles y su conocimiento.
- Crear diseños y empaques innovadores.
- Conocer las nuevas necesidades de los usuarios.
- Incrementar la cantidad de ventas y la cantidad de usuarios que saben del producto.
- Implementar canales de comunicación cercanas con el cliente y seguir su proceso.

## **1. ANALIZA EL SECTOR, Idea de negocio:**

Se identifica como problema de gran magnitud la contaminación que se lleva a cabo en estos momentos y es de constante preocupación ya que es una problemática que nos afecta a todos en general en cierto sentido y si no tomamos conciencia acerca el deterioro del planeta cada vez crece a un punto en el cual ya no se pueda detener o formular soluciones, en base a esto hay que actuar ágilmente.

La cantidad de contaminantes que aportamos van comprometiendo cada día la calidad ambiental de nuestro planeta, y la gran mayoría de ellos son de origen antropogénico. Estos contaminantes han sido la consecuencia del desarrollo de procesos de tipo industrial, agrícola, agropecuario, clínico, entre otros, sin una adecuada planeación y sin tener en cuenta los impactos ambientales. Un ejemplo de esto es el uso de los plaguicidas en los

cultivos: se ha considerado que emplear estos compuestos es indispensable para mejorar, proteger y optimizar dichos procesos, pero no se ha tenido en cuenta que las consecuencias ambientales y la remediación de la contaminación originada pueden ser más costosas.

El aumento, de manera considerable, en la utilización de estos contaminantes ambientales se ve agravado si consideramos que muchos de ellos se han convertido en contaminantes recalcitrantes, bien sea por el largo tiempo de exposición, por la cantidad, o por el tipo de molécula depositada en el ambiente; estos contaminantes se hacen más persistentes y, como ya se mencionó, esto es un proceso cíclico; por lo tanto, al afectarse el ambiente, nosotros también resultamos afectados, ya que somos los receptores finales de los mismos.

Ante la problemática que se presenta cuando un contaminante se acumula en un ambiente determinado, se ha descubierto que los microorganismos juegan un papel determinante en la degradación de los contaminantes. (Dominguez Maria,2015)

Contemplando la anterior problemática hemos decidido por crear una idea de negocio en donde se tiene en cuenta especialmente al medio ambiente; diseñando y fabricando productos de utilidad corporativa en los cuales se pueda llevar a cabo materiales más agradables con el medio ambiente, tal cual al momento de ser desechados se puedan regenerar junto con la naturaleza y crear conciencia colectiva acerca del cuidado e implemento de estos productos.

### **1.1 Objetivos de desarrollo sostenible:**

#### **A.**

- Objetivo 12 producción y consumo responsables: Desarrollar infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible (**Naciones unidas objetivos de desarrollo sostenible, 2016, p.1**).

- Objetivo 3 Salud y bienestar: Garantizar una vida saludable y promover el bienestar para todos(a) en todas las edades. **(Naciones unidas objetivos de desarrollo sostenible , 2016, p.1)**
- Objetivo 8 Trabajo decente y crecimiento económico: Apoyo laboral en trabajos legales y decentes para una persona. **(Naciones unidas objetivos de desarrollo sostenible, 2016, p.1)**
- Objetivo 15 Vida de ecosistemas terrestres: Proteger, restaurar y promover la utilización sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionar de manera sostenible los bosques, combatir la desertificación y detener y revertir la degradación de la tierra, y frenar la pérdida de diversidad biológica. **(Naciones unidas objetivos de desarrollo sostenible, 2016, p.1)**

Estos objetivos de desarrollo sostenible a la promoción y el cuidado del medio ambiente además del trabajo dictado para las personas que realizarán los productos de la empresa.

**B.** Disminuye el impacto futuro del medio ambiente y económico, para así dar un producto a los ciudadanos que cuente con un buen uso, la idea es tener una reactivación económica por medio de una empresa medio ambiental y facilitar la implementación de buenas prácticas y generar bienestar a todos los ciudadanos.

## **1.2 Teoría del valor compartido:**

Al querer que los residuos contaminantes disminuyan decidimos que se realizaran productos y empaques sostenibles para que al desechar estos se biodes-integren de manera efectiva y veloz, definiendo así que la empresa tanto como sus clientes optan por sus beneficios como cadenas de valor.

Las empresas cada día están más preocupadas porque sus insumos sean ecológicos y ambientalmente responsables. Es por esto que en la elaboración de sus productos, implementan procesos para reducir el consumo de agua o introducen componentes ecológicos y degradables entre otros.

Con nuestra empresa también queremos generar empleo a muchas personas que lo necesitan y no tienen la oportunidad de estar en este tipo de proyectos, dando así charlas que ayuden a que el trabajo sea más eficiente y claro para los trabajadores de la empresa.

Queremos también realizar alianzas con empresas grandes y nuestra apuesta es aliarnos con una propuesta de gobierno del cuidado del medio ambiente y así que la gente interesada se una a esta empresa, A través de los insumos y elementos **GERMINABLES**, posibilitar que cada empresa envíe su mensaje de responsabilidad ambiental.

### **1.3 Tecnologías disruptivas:**

En el proyecto si vemos la necesidad de crear por medio de las tecnologías disruptivas, ya que, por medio de una página web mostraremos la totalidad de productos que promocionamos de la empresa naturamigos.

#### 1.4 Análisis del sector económico (análisis pestel)

<b>1.4.1 POLÍTICO</b>	<p>Existen factores que afectan a varias locaciones (flora) del país y que el gobierno en varias de estas no está presente se hace necesario el tener más conciencia sobre las condiciones de estas locaciones.</p> <p>Normativa de seguridad industrial, CAR.</p>
<b>1.4.2 ECONÓMICO</b>	<p>Al tener varios estatus sociales no todos tienen forma de acceder a ciertos servicios y/o productos con los que se puede tener una mayor conciencia sobre la manera de cuidar el medio ambiente.</p> <p>Disponibilidad y costo de energía, disponibilidad de recursos naturales.</p>
<b>1.4.3 SOCIAL</b>	<p>Personas que les agrada y deseen ayudar a mantener la naturaleza, que puedan acceder económicamente a nuestros productos, no se tiene ninguna preferencia de edad, religión, creencia, ni sexo.</p>
<b>1.4.4 TECNOLÓGICO</b>	<p>Al avanzar progresivamente en distintas tecnologías no se tiene en cuenta sobre el daño que esta le pueden hacer con los residuos que se producen, así mismo se llevan a cabo avances sobre la Tecnología verde y en Biotecnología.</p>
<b>1.4.5 ECOLÓGICO</b>	<p>Se empezó a tener más conciencia sobre el medio ambiente y cómo es afectado por residuos, gases, etc. generados por las personas y por esto que existen emprendedores que tienen pensamiento eco y causan efectos en el medio ambiente totalmente positivos y regenerativos, consumo y economía sustentable.</p>
<b>1.4.6 LEGAL</b>	<p>Legislación sobre el medio ambiente local e internacional (desarrollo sustentable), Legislación sobre contaminación.</p>

Tabla 1. *Análisis pestel*  
(Redacción propia)

## 2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad

- El alto grado de contaminación gracias a las envolturas o empaques de los productos que consumimos
- Falta de zonas verdes limpias en los parques, jardines y entornos de la ciudad y sus alrededores.
- Los cambios climáticos que afectan a los ciudadanos causandoles grandes problemáticas de salud.

### Problema afecta a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen

Los ciudadanos se ven ampliamente afectados por el cambio climático, basura acumulada, malos olores, calidad del oxígeno, aguas contaminadas, y las especies en extinción que la falta de conciencia ambiental genera.

<b>Criterio</b>	<b>Problema 1</b>	<b>Problema 2</b>	<b>Problema 3</b>
Conocimiento o experiencia	3	3	2
Asesoramiento de un experto (Si se requiere, ¿lo tenemos?	1	2	1
Alcance técnico ¿tenemos las herramientas? , ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿tenemos acceso a información/datos/cifras ¿puedo darle alguna solución?	5	3	1
Tiempo (posible solución)	3	1	1
Costos (posible solución)	3.5	1	2
Impacto ¿es trascendental? ¿representa un desafío para ustedes?	5	3	5

¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	3	3.5
TOTAL:	20.5	16	15.5

**Tabla 2. Identificación del problema, necesidad, reto u oportunidad**  
(Redacción propia)

## 2.1 Desarrolle el árbol de problemas

Los empaques son importantes para la comercialización de un producto en el mercado ya que cumplen funciones de protección, transporte, comunicación y seguridad de la materia empaçada entre otras funciones. Tradicionalmente, la labor del diseñador se ha enfocado en su optimización, como productos de un sistema industrial, sin embargo, la problemática ambiental causada por la alta generación y acumulación de residuos sólidos provenientes de esta industria, manifiesta la necesidad de analizar de forma crítica cuáles han sido las decisiones de diseño implementadas en los empaques actuales, a qué necesidades de mercado responden y cuál es la responsabilidad del diseñador y de la organización productiva en esta situación. Se ha realizado un análisis de casos de empaçado y de empaques de comidas rápidas, siendo estos últimos los mejores expositores de la cultura de consumo existente, como base para desarrollar estrategias, criterios y funciones ambientales que conforman una propuesta metodológica de cómo diseñar los empaques de alimentos con un enfoque eco sistémico, ambiental y ético.

De acuerdo a Múnera, Molina y Montoya (2011), para el 2011, más del 60% de la demanda global de empaques se concentraba en pocos pero relevantes sectores como el de alimentos (38%), bebidas (18%), farmacéuticos (5%) y cosméticos (3%). La preponderancia de la industria de alimentos y bebidas, se relaciona con las tendencias en alimentación, la reducción de tiempos destinados a la cocina y elaboración de alimentos, y a los cambios en el núcleo familiar, entre otros factores. El aumento de los empaques prácticamente desechables y de productos de corta vida, ha sido criticado, debido a su inconveniencia

ambiental, pues con un ritmo de consumo intenso, se generan mayores cantidades de basura, mayor gasto de energía y uso de recursos naturales en su producción industrial para satisfacer la demanda. Por otra parte, las condiciones de los residuos de empaque, al finalizar su uso, impiden su absorción eficiente en el sistema ecológico, acumulándose y generando condiciones irreversibles de destrucción del paisaje y de sus componentes bióticos, abióticos y humanos, la altísima rotación de estos empaques se contrasta con la baja velocidad de degradación de los materiales que los conforman. Esta situación se ha convertido en un tema de preocupación para la sociedad en diferentes frentes, desde los escenarios gubernamentales, se evidencia el avance en la implementación de normatividad para la regulación del uso del empaque de plástico a nivel mundial, cuyos primeros pasos se dieron en Colombia con la formulación de la Política de Producción más limpia en 1997 y de la Política Nacional de Producción y Consumo en 2010, más recientemente, se reguló el uso de bolsas plásticas en el país, a través de la Resolución 668 de 2016. (Martinez Carolina, 2017)

### **Involucrados**

- Las personas interesadas en nuestra empresa por que desean tener más información sobre el pensamiento eco y adquirir nuestros productos para poder contribuir a tener menos contaminación

### **Condiciones negativas percibidas por los involucrados**

- Al ver la cantidad de residuos que afectan de manera negativa al medio ambiente, las personas decidieron apoyar al pensamiento eco y empezar a cambiar varios hábitos que causaban residuos.

### **Problema central**

- El problema principal es que los empaques de la industria no son ecológicos y por ende no son biodegradables, estos tienden a durar años en descomponerse.

Defina de manera apropiada las relaciones de causalidad-efecto de los problemas.

Deben ser actuales e igualmente se redactan en negativo.

Al no informarse sobre las nuevos procesos de empaquetado eco, o encontrar una manera de que este proceso sea más a favor del ambiente que en su contra y es por esto que al no tener una información concreta sobre esto, no cambian su forma de pensar, ni su proceso.

## 2.1 Árbol de problemas y objetivos

### 2.1.1 Árbol del problemas

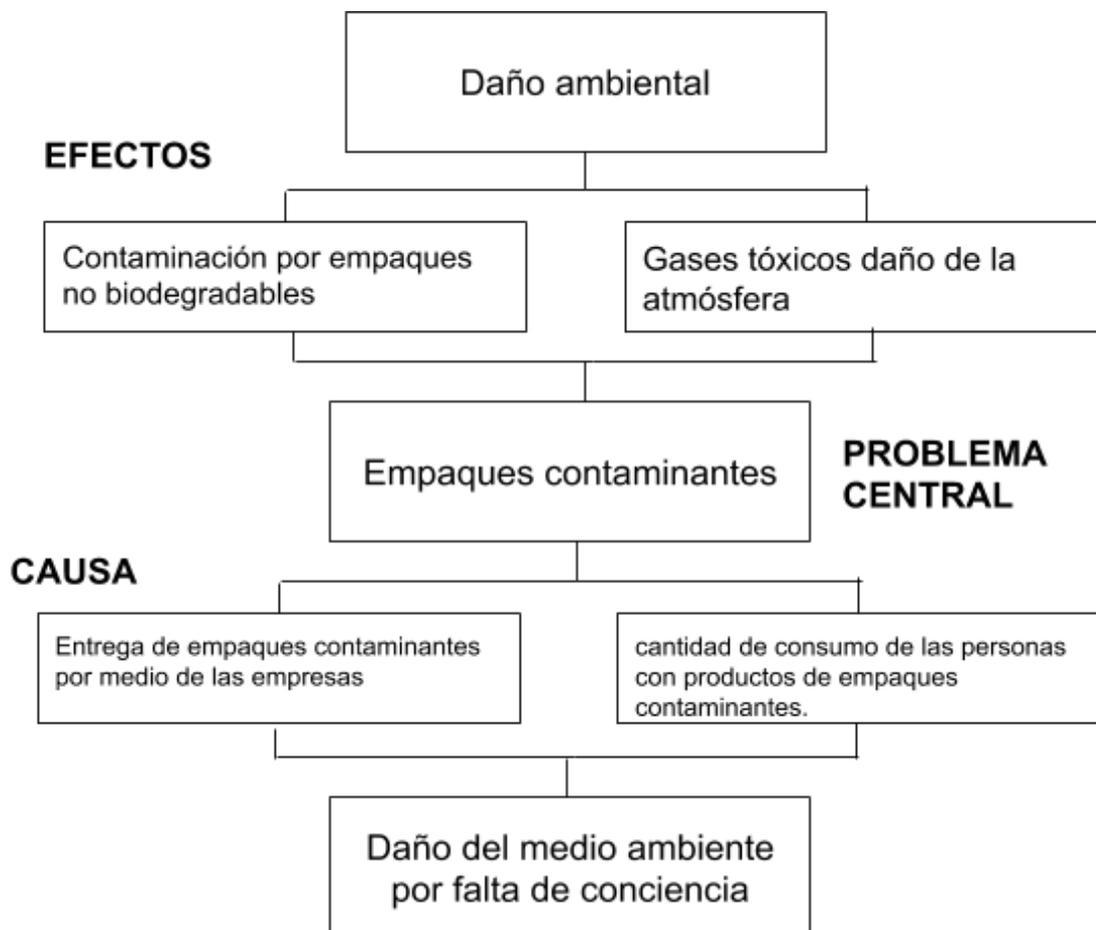


Figura 1. *Árbol del problema*  
(Redacción propia)

### 2.1.2 Pregunta problema

¿Cómo se puede lograr que nuestros posibles clientes tomen conciencia sobre las cantidad de residuos que produce un empaque contaminante?

### Condiciones negativas en objetivos (condiciones positivas) deseables y factibles

Generar productos que tengan un diseño práctico y que a su vez lleven conciencia a los clientes.

- Analizar sobre qué cantidad de información sobre el pensamiento eco conocen las personas.
- Demostrar cómo se pueden lograr productos de buena calidad y que a su vez son prácticos.
- Enunciar información sobre el pensamiento Eco y procesos para no producir la cantidad de desechos actuales.

### • 2.1.3 Árbol de Objetivos

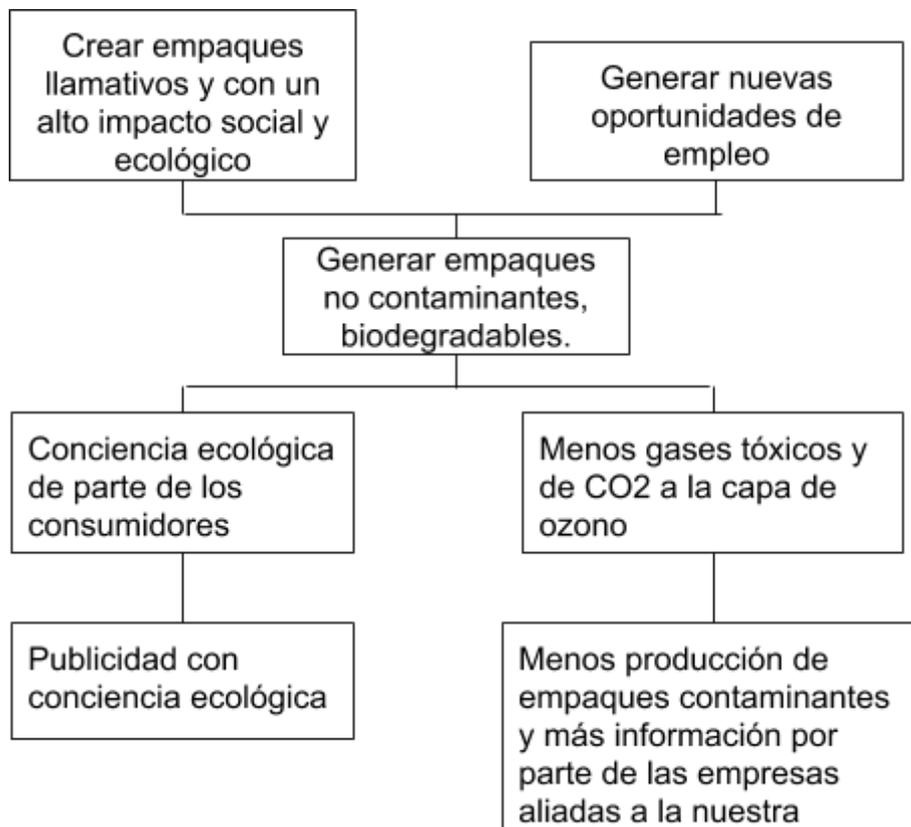


Figura 2. *Árbol de objetivos*  
(Redacción propia)

### 3. Descripción de la idea de negocio

Con el problema u oportunidad identificado aplique una técnica de ideación vista en el encuentro (lluvia de ideas, seis sombreros, relaciones forzadas, matrices combinatorias, biónica o analogía)



La sostenibilidad ambiental es una acción de cuidar y preservar arrollada porque la mayoría de la población no tiene interés o no está informada a base del tema.



La solución de la problemática no va a funcionar ya que la comunidad está tan engeguccida que de los muchos proyectos que planea el distrito para la prosperidad del medio ambiente no ha aportado totalmente que nos genere un cambio inclusivo, por más soluciones o proyectos que se desarrollen no van a ver personas interesadas



Hay que crear nuevas normativas donde a la comunidad le interese participar y se sientan atraídos, como nuevos productos que destaquen en su innovación,, caracterización y diseño donde ejemplifique cómo se debe hacer un consumo responsable.



Debemos tener en cuenta los procesos que lleva a cabo cada suceso y ser conscientes del gasto que generará, hay que contextualizar que las innovaciones acerca de sostenibilidad no son muy conocidas ni promulgadas, donde nos debemos preocupar por diseñar un producto innovador que plazca las necesidades del cliente y le ofrezca buen desempeño.



La sensación que se puede percibir en un emprendimiento ecológico es muy gratificante ya que al saber que estás salvando a miles de especies, flora y fauna, naturaleza y ante todo la calidad de vida del ser humano, vale la pena arriesgarlo todo sin pensar en lo que se podría perder.



El beneficio que otorga la sostenibilidad ambiental es muy positivo en distintos contextos ya que estamos mejorando en todos los aspectos posibles la calidad de vida en este mundo además que no estamos solos y dependemos de muchos recursos naturales.

### 3.1 Autoevaluación de la idea de negocio

Interés / disposición Afirmaciones	Escala de valores				
	(f)				(v)
La idea de negocio se ajusta a lo que yo (nosotras) siempre he querido hacer.			3		
No me incomoda decir a otros que me dedico a esta actividad.	0				
Estoy dispuesta al tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio		2			
Considero que en seis meses tengo el negocio funcionando.			2		5
<b>Número total de afirmaciones:</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

<b>Total Afirmaciones</b>					
Total afirmaciones 1	1	x	0	=	0
Total afirmaciones 2	2	x	1	=	2
Total afirmaciones 3	3	x	2	=	6
Total afirmaciones 4	4	x	1	=	4
Total afirmaciones 5	5	x	1	=	5
<b>Total:</b>					<b>17</b>

Tabla 3. *Evaluación de la idea de negocio*  
(Redacción propia)

**Conclusiones:** Evaluar correctamente el entorno y mejorar las decisiones de la empresa.

### 3.2 Estructura de la idea

¿Cual es el producto o servicio?	<b>Eco regalos amigables con el medio ambiente</b>
Cliente potencial	Personas que estén interesadas en generar un cambio preservar el medio ambiente por medio de empaque biodegradables.
Necesidad	Satisfacer la necesidad de mejorar la calidad de vida para la naturaleza, las especies y los seres humanos.
Cómo funciona	Creando productos los cuales están fabricados y diseñados con materiales biodegradables.
Preferirían	Por la sostenibilidad e intención positiva que genera el proyecto.

**Tabla 4. Estructura de la idea**  
(Redacción propia)

Como podemos...



Para que los...

**Figura 3. Estructura de la idea**  
(Redacción propia)

## 4. Innovación

- Diseñar productos y etiquetas que indiquen que este producto se recicla y tiene normativa para ser producto eco.
- Formular campañas que incitan a la comunidad a utilizar los productos ecoamigables que se producen en la empresa.
- Crear conciencia ambiental por medio del uso de los productos fabricados en nuestra empresa.
- Impactar a la comunidad y generar cambios en la industria local para que así ellos tengan una formación eco.

### 4.1 Estrategias del sector empresa

Nuestro reto como empresa, es entregar productos eco amigables con el medio ambiente, que cada regalo que los compradores entregue, deje un mensaje de conciencia ambiental, también llegar a más empresas nacionales e internacionales para la importación de los mismo y así ser reconocidos internacionalmente.

La empresa cada día está más preocupada porque sus insumos sean ecológicos y ambientalmente responsables. Es por esto que en la elaboración de sus productos, implementan procesos para reducir el consumo de agua o introducen componentes ecológicos y degradables entre otros.

También, generar empleo a personas interesadas en la producción de eco regalos, con esto implementaremos charlas para los nuevos trabajadores de la empresa y así tener productos más conservados por nuestros trabajadores.

**Símbolo gráfico:** empresa que emplea una colección de regalos promocionales ecológicos elaborados con materiales y en procesos que han sido respetuosos con el medioambiente.

## 4.2 Conclusiones

- Son productos que son utilizados cotidianamente por la comunidad, también envases de productos y etiquetas que son totalmente amigables con el medio ambiente.
- Productos que generan impacto social y sostenibilidad
- Empresas verdes

Desarrollo de diseño sostenible y modelos de economía circular.

Variable	Descripción de la innovación
<b>Producto o servicio.</b>	En nuestra campaña queremos generar regalos eco amigables, para dar un impacto positivo del cuidado del medio ambiente a la población que adquiere el producto.
<b>Mercadeo.</b>	Al tener más conciencia sobre el medio ambiente y su estado varias empresas han optado por ir cambiando varios procesos o pasos para que estos no afecten de manera negativa al medio ambiente
<b>Proceso.</b>	Diseñar y producir regalos eco amigables con materiales favorables con el medio ambiente.

**Tabla 5. Innovación  
(Redacción propia)**

## **5. Fuerzas de la industria**

### **5.1 Contextualización de la empresa:**

Somos la empresa naturamigos responsable en la entrega de regalos eco amigables y biodegradables ubicada en bogotá colombia, nuestra actividad económica de la empresa es equitativa al interés que tienen las personas por adquirir nuestros productos ya que no son del interés de la mayoría de la comunidad, además de ser un empresa con amplias ganas de crecer medioambientalmente y con un enfoque colaborativo a las diferentes industrias prestando el servicio de empaques para los productos que ofrecen.

### **5.2 Análisis de la demanda:**

La personalidad de nuestros usuarios varía en personas que tienen amplio interés y están informados acerca de los daños ambientales donde genera preocupación e intriga acerca del tema además de personas que quieren entregar un regalo diferente a una persona especial, contando así con una amplia demanda de productos que se entran a la mano del comprador, La personalidad de nuestros usuarios está definida por ser personas con espíritu ambiental y de cuidado, cuenta con la facilidad de adquirir un producto diferente de observar el entorno y las nuevas necesidades de la generación en la que estamos, de proponer y hacer parte de una población que encuentra en la naturaleza un regalo de vida, personas con la facilidad de innovar y dar ideas a la empresa para entregar nuevos productos al mercado.

En la mayoría del mercado está enfocado en las personas que quieren entregar un regalo, que tienen conciencia ambiental y además empresas como Adobe, Éxito, etc, que quieren innovar en la forma de entregar los productos con sustratos ecológicos.

### 5.3 Análisis de la oferta:

En el mercado actual se encuentran varias empresas que tienen la misma idea de negocio donde la mayoría insisten en trabajar con características amigables con el medio ambiente y en sí a medida que pasa el tiempo son más las marcas o empresas que se implican a trabajar con esta responsabilidad social.

Grupo Nutresa, SURA, Argos, ISA y Cementos Argos han sido incluidas en el índice de Sostenibilidad Dow Jones, indicador que evalúa el desempeño económico, ambiental y social de las compañías presentes en la bolsa.

Estas empresas se incluyeron dentro del índice porque cumplen con los más altos estándares de sostenibilidad a nivel mundial. Además todas tienen como objetivo generar un equilibrio económico, social y ambiental dentro de su estrategia de negocio. **(CECODES, 2016, p.1)**

- Esta empresa aunque es de regalos ecológicos, en la página e información recolectada, solo se muestra un amplio catálogo de bolsas de tela reutilizadas.

- Esta empresa es competencia directa de Naturamigos, sin embargo, podemos evidenciar en el estudio de marca que la calidad de los productos es baja y consumen más energía generando más emisiones tóxicas.

Anota todas las semejanzas y diferencias:

- Diferencias en la estructura del empaque y organización como modulación de etiquetas, colores, colores forma, información y disposición.

Las particularidades de los colores asociados con el producto:

Los colores que se utilizan en el producto lo cual en su mayoría es el verde, nos contextualiza directamente al relacionarlo con naturaleza y calma a través de su simbología con objetos del mismo color y la psicología que generan estos en el ser humano.

Las peculiaridades de las estructuras de los empaque o etiquetas y sus materiales:

Productos ecológicos, llamativos, de buena calidad y un valor el cual el consumidor puede adquirir fácilmente, además se acomoda a cualquier ocasión, o fecha especial.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja Competitiva)	Ubicación
Bio regalos, Matrimonios	Regalos ecológicos, siembra y tarjetas de invitación, servicios de invitación y planificación de bodas, amplio catálogo de productos.	Sus precios van de 550 pesos hasta los 850.000 pesos	<p>-Eco Regalos es una empresa con más de nueve años de experiencia en la producción y comercialización de regalos ecológicos.</p> <p>Se trata de detalles con los que podrán cautivar a sus invitados y con los que aportarán un poco de conciencia. Así que si desean sorprender a sus invitados, esta puede ser una bonita elección.</p>	Bogotá, Colombia.

Ecoregalos	Regalos de siembra y plantas, regalos personalizados, invitaciones, cartas, carnet, invitación para eventos.	Sus precios van desde 450 pesos hasta 416.000 pesos	-Esta empresa en la competencia directa de ECO REGALOS, sin embargo, podemos evidenciar en el estudio de marca que la calidad de los productos es baja y consumen más energía generando más emisiones tóxicas.	su sede principal se encuentra en Bogotá, posee otra sede en Medellín; además se encuentra también en Perú
------------	--	---	--	--

**Tabla 6. Análisis de la oferta**  
(Redacción propia)

#### **5.4 Análisis de la comercialización:**

El servicio del competidor es la entrega de regalos y la organización de eventos como los de bodas, etc, además que estos servicios son confiables, rápidos, de calidad y con amplia variedad en la entrega de productos, los productos que manejan son invitaciones ecológicas, semillas, tarjetas, y en la organización de eventos ofrecen alimentos que también ayudan al cuidado del medio ambiente como las nueces y semillas ricas en vitamina, en cuanto al valor añadido en el ejemplo de una de las competencias que su servicio es la organización de los mismos eventos , ya que este es el servicio de mantener al aire contenidos en las páginas promocionando así la empresa.

#### **5.5 Análisis de los proveedores:**

Los proveedores que necesita una empresa de eco regalos para su producción son:

- Proveedor de insumos para papel semilla y cartón semilla
- Proveedor de tintas ecológicas
- Proveedor de semillas de diferente flor
- Proveedor de tierra
- Proveedor de fertilizantes ecológicos
- Proveedor de fibra de coco para macetas

Los criterios para escoger estos proveedores se basan en:

- **Ubicación:** Ubicación concreta del proveedor, cercanía a la empresa en la que se elaboran los productos.
- **Calidad - precio:** Precios razonables acorde a la calidad del producto, tener en cuenta gastos adicionales, transporte, embalaje, posibles descuentos.
- **Servicio y cumplimiento legal:** Que los proveedores tengan cumplimiento de normas sanitarias.

## 6.SEGMENTA EL MERCADO

### 6.1 bondades del servicio:

- **Sostenibilidad:** Esta bondad se debe al cuidado del medio ambiente que proponemos con la elaboración de nuestro proyecto.
- **Calidad:** Tener calidad al entregar cada empaque y cada regalo que vamos a ofrecer al grupo objetivo.
- **Innovación:** Creación de nuevos productos, para que así el público objetivo pueda adquirir nuevos productos llamativos y de alta calidad.
- **Crecer:** con el proyecto buscamos de la mano de nuestros clientes.

- Beneficio: Sentimos que adquirimos beneficios con el medioambiente y también el cuidado del mismo.
- Conveniencia: Nosotros como empresa y como ciudadanos de un país que genera altos contaminantes, tenemos el deber de cuidar el medio ambiente y de esto nace la idea de nuestro proyecto.
- Rentabilidad: Generamos productos económicos y así cualquier persona puede adquirir el producto.
- Somos una empresa responsable con el cuidado del medio ambiente
- Nuestro compromiso es cuidar el medioambiente y generar trabajo a personas necesitadas.
- Ganar: con esto buscamos tener más experiencia para ofrecerle lo mejor a nuestros clientes.
- Gestión ambiental con la fabricación del producto y la intención que tiene el mismo
- Nos adaptamos al cuidado del medio ambiente y las necesidades del cliente.
- Excelencia: Generamos excelentes empaques, y etiquetas eco amigables.
- Puntualidad: Al entregar cada regalo y empaque queremos que nuestros clientes también noten la responsabilidad que tenemos con nuestros productos y la entrega eficiente de los mismos.
- Somos honestos con nuestros clientes y futuros compradores.

## 6.2 Buyer persona

Inserta una foto del cliente	Describe los miedos, frustraciones y ansiedades	Desea, necesita, anhela y sueña
	Carlos es un ingeniero ambiental en una de construcción importante de Colombia, es padre de 2 hijos	El mayor sueño de Carlos es pasar tiempo con sus hijos y mostrarles por qué el medio ambiente es tan

	<p>de 17 y 19 años, cuando era joven toma la decision de estudiar ingeniera ambiental por que le da miedo que en algún momento los ecosistemas se dañen más por el mal uso de las personas.</p>	<p>importante.</p>
<p><b>Demográficos y geográficos:</b></p> <p>Bogotá, Colombia Estrato 3</p>	<p><b>¿Que están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</b></p> <p>Carlos está buscando un producto con el que sea fácil explicar a sus hijos como algunos empaque si ayudan al cuidado del medio ambiente y a la conservación de los ecosistemas.</p>	<p><b>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</b></p> <p>Como carlos es consciente de su falta de tiempo está buscando un regalo para sus hijos que tengan empaques eco amigables y sea rapido y facil de explicarles el cuidado solo con un empaque.</p>
<p><b>Frases que mejor describen sus experiencias</b></p>	<p>La búsqueda de información es importante para adquirir nuevos productos.</p>	
<p><b>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</b></p>	<p>Algunos aspectos en la vida cotidiana del cliente en diferentes escenarios</p>	

Tabla 7. *Buyer persona 1*  
(Redacción propia)

<p><b>Inserta una foto del cliente</b></p>	<p><b>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades</b></p>	<p><b>Desea, necesita, anhela y sueña</b></p>
	<p>Maria es una estudiante de medicina, estudia en la U.nacional, le gusta asistir a reuniones con compañeros del área de ecología, también lee del cuidado del medio ambiente y tiene conocimiento del cuidado y la conservación de los ecosistemas.</p>	<p>Maria sueña con ser profesional y poder seguir asistiendo a las reuniones para aprender más como desde su carrera ayudaría al planeta, maria para sus reuniones necesita llevar presente e indaga cuál sería el mejor para ese tipo de reuniones</p>

		ecológicas.
<b>Demográficos y geográficos</b>  Bogotá, Colombia Estrato 4	<b>¿Que están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</b>  Maria esta buscando que producto llevar y mostrar ante sus compañeros de ecología, es importante que sea un producto 100% biodegradable.	<b>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</b> Por medio de buena comunicación con el proveedor que le elabora los productos y etiquetas de obsequio en la reunión que tuvo con sus compañeros.
<b>Frases que mejor describen sus experiencias</b>	La ética y la buena comunicación visual ayudan a tener una idea clara de lo que se quiere transmitir.	
<b>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</b>	Algunos aspectos en la vida cotidiana del cliente en diferentes escenarios	

Tabla 8. *Buyer persona 2*  
Redacción propia

### 6.3 Cliente ideal

A. Esperamos encontrar clientes por medio de publicidad en redes sociales como facebook e instagram, también en espacios ambientales como:

- Eco feria: Es una feria ambiental y sostenible, en el marco de la Carrera Verde de Fundación Natura, donde reunimos a emprendedores, indígenas, campesinos y empresas colombianas comprometidas con el medio ambiente, con la salud y la sostenibilidad. **(Carrera Verde, 2020, p.1)**
- FIMA: La Feria Internacional del Medio Ambiente, es un referente ferial a nivel Latinoamérica, que promueve acciones de sostenibilidad y cuidado medioambiental en la sociedad actual, fortaleciendo sinergias entre profesionales, compradores y expositores para mostrar los productos y

servicios ambientales dirigidos al sector productivo, logrando ser el punto de encuentro ideal de los diferentes actores de la cadena. **(FIMA, 2020, p.1)**

En este tipo de ferias podemos encontrar empresas interesadas en la visión de la empresa en la implementación de etiquetas, empaques y regalos de obsequio eco amigables y biodegradables.

B. Valores que tienen el cliente ideal:

Responsabilidad: Nuestro cliente debe ser responsable del medio ambiente y de todo aquello que consume.

Compromiso ambiental.

La innovación es muy importante porque el cliente tiene que saber que cada producto de nuestra empresa es diferente y creativo.

Sostenibilidad ambiental

Calidad: Nuestro cliente debe buscar calidad en los materiales del empaque o producto que consuma.

C. Cuenta con un ambiente laboral donde todos los días transita en la oficina y se encuentra con la mayoría de sus compañeros e interactúa con aquellos temas relacionados con el trabajo, en una que otra ocasión comparte ambientes de almuerzo o un café donde se pueden discutir temas fuera de lo laboral. La mayoría de su tiempo la pasa en su oficina trabajando en su cargo.

D. La necesidad de adquirir productos que sean más amigables con el medio ambiente, ya que, nuestro cliente ideal está al tanto de las problemáticas ambientales actuales del mundo.

#### 6.4 Relacion bondades cliente

Se describe como un cliente que tiene características de responsabilidad, es comprometido con el medio ambiente se destaca por excelencia en sus actos y así como la persona tiene estas cualidades también exige un producto de calidad, que sea innovador y que le ofrezca lo que necesita para así ser de gran utilidad.

1. Hay mayoría de actores que ofrecen productos similares como: Bolsas ecologicas, esferos, Calendarios, Tarjetas, Carpetas, Lápices, Etiquetas, Kits de germinación de plantas, plantas enlatadas, Kits de siembra para niños, Sombrillas, Cuadernos, Colores, Tajalapiz, etc.
2. La población total que potencialmente podrían comprar el producto es entre un total del 65% de la población.
3. Necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, Entre un 55%, ya que nuestros productos son regalos que se pueden obsequiar en cualquier fecha llevando un mensaje de responsabilidad.
4. Las personas presentan alto potencial de adquirir su producto Se ha identificado que la mayoría de marcas reconocidas en el mundo han optado por incluir productos en su mercado de esta instancia, ya que hace parte de su responsabilidad renovable y social, estaría entre un 70% incluyendo con posibles alianzas con marcas y mercados.
5. Las empresas que suplirán sus necesidades con su producto entre 30% ya que hay varios negocios con una idea similar y actualmente ya hay variedad.

## 7. PROPUESTA DE VALOR

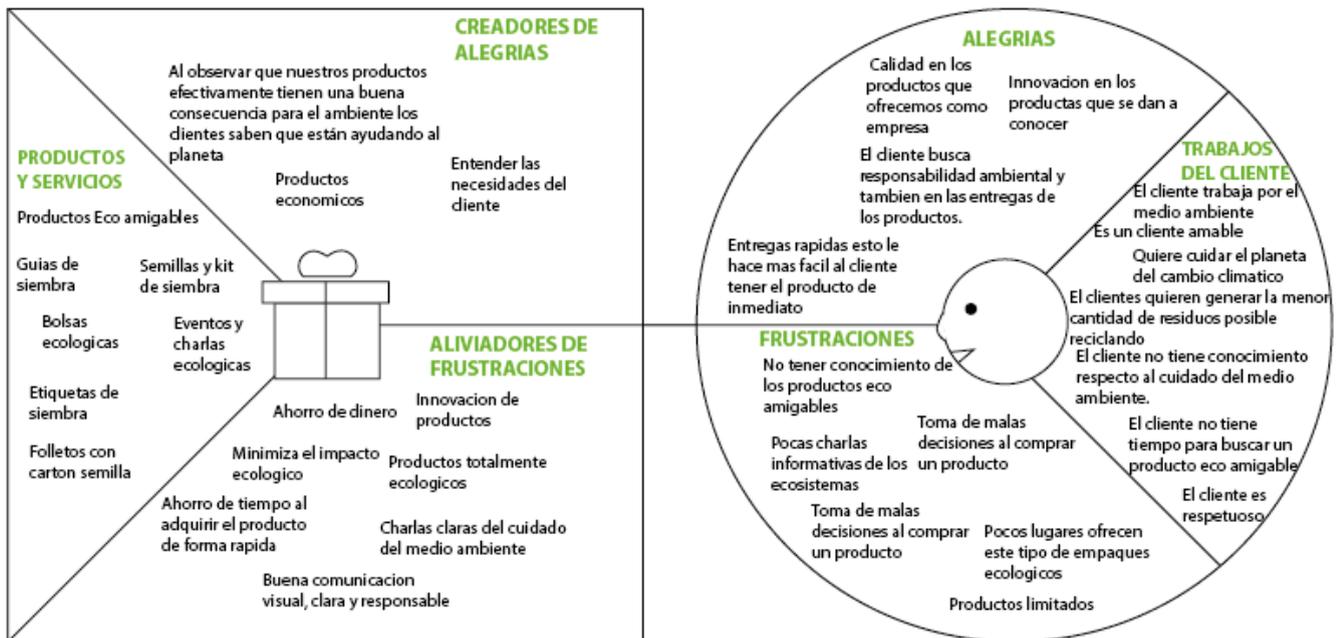


Figura 4. Propuesta de valor (Redacción propia)

### 7.1 Declaración de la propuesta de Valor

Nosotros como empresa con pensamiento Eco siempre vamos a estar para aquellas personas que deseen aprender sobre cómo ayudar al planeta.

## 8. DISEÑO DE PRODUCTO

### 8.1 Ficha técnica

FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO / SERVICIO	
<b>A. NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO</b>	Kit de regalo eco amigos
<b>B. Composición DEL PRODUCTO (materias primas)/ Líneas DE SERVICIO O PORTAFOLIO</b>	-Fibra de coco -Cartón o papel semilla -Maceta de fibra de coco -Bolsa plástica de almidón de yuca -Lápiz semilla
<b>C. NORMAS DE CALIDAD</b>	-Calidad alta

<b>D. PRESENTACIONES COMERCIALES (LITRO,KILO,ML) COMBOS,PAQUETES ESPECIALES</b>	-Es un kit el cual tiene peso en kilo, además, su mismo empaque es la siembra del producto, es decir, la caja de cartón está elaborada con cartón semilla
<b>E. TIPO DE EMPAQUE O EMBALAJE (DISEÑO,TAMAÑO,MATERIAL)/CANAL DE Información</b>	-Cartón semilla para la siembra de la planta. <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Caja o empaque del kit</li> <li>2. 8 cm alt , 9.5 cm ancho</li> <li>3. Este producto se vende por unidad y para regalos.</li> </ol> -Fibra de coco para la materia del producto <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Maceta</li> <li>2. Matera en fibra de coco: 6.5 alt, 9cm diametro sup. 6cm diametro</li> <li>3. Este producto se vende por unidad y para regalos</li> </ol> -Fibra de coco y tierra para sembrar la planta <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tierra del kit</li> <li>2. Bolsa de 65 gr aprox de sustrato de coco para germinación</li> <li>3. Este producto se vende por unidad y para regalos.</li> </ol>
<b>F. MATERIAL DE EMPAQUE /PUBLICIDAD, BROCHURE</b>	Características del kit, contiene una caja de siembra, en el interior una maceta con un lápiz
<b>G. CONDICIONES DE CONSERVACIÓN</b>	Conservar en ambientes frescos y cuidados con la siembra de la planta
<b>H. VIDA ÚTIL ESTIMADA / Garantía</b>	La vida de este producto de manera conservada, tiene una vida útil y garantía de 6 (seis) meses.
<b>I. PORCIÓN RECOMENDADA, SERVICIO ADICIONALES / RECOMENDACIONES POR TIPO DE CLIENTE</b>	El producto se tiene que tener conservado en un ambiente seco sin humedad, además, personas de una edad promedio de 10 años.

**Tabla 9. Ficha técnica (Redacción propia)**

## 8.2 Ciclo de vida del producto

Identifica la fase en la que se encuentra el producto para conocer las posibilidades de comercialización:

-Introducción: En esta etapa se encuentra el producto ya que está siendo lanzado por primera vez hacia el mercado, donde se afronta incertidumbre y riesgo, demostrando acá todos los estudios previos y las inversiones, dará el primer resultado al interactuar con el consumidor, se espera que la demanda sea inferior a la oferta ya que se atraerán más que todo clientes arriesgados que quieran probar nuevos productos sin haber tenido experiencia alguna.

## 8.3 Definición estratégica

- **CLASIFICACIÓN POR TAMAÑO DE EMPRESAS LEY 905 DE 2004 LEY 590 DE 2000 PARÁGRAFO 1:** Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.
- **CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE COLOMBIA Título XII Del Régimen Económico y de la Hacienda Pública, Artículo 333, establece la libertad económica y toma la empresa como la base para el desarrollo.** El artículo textualmente dice: La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. [...]. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones.

- **LEY 590 DEL 10 DE JULIO DE 2000 – LEY MIPYME Ley marco que suscribe la política estatal para la promoción de la creación de empresas.** objeto de “Inducir el establecimiento de mejores condiciones del entorno institucional para la creación y operación de micros, pequeñas y medianas empresas”, como un reconocimiento al papel fundamental de las instituciones en el desarrollo empresarial. La ley establece la inclusión de las políticas y programas de promoción de MIPYMES en el Plan Nacional de Desarrollo de cada gobierno.
- **LEY 29 DE 1990 – LEY DE CIENCIA Y TECNOLOGÍA** Es el marco que regula las disposiciones para el fomento de la investigación científica y desarrollo tecnológico, y la promoción de empresas basadas en innovación y desarrollo tecnológico. Es la ley soporte del establecimiento de incubadoras de empresas y de parques tecnológicos en Colombia. La Ley señala el marco dentro del cual el Estado y sus entidades se pueden asociar con particulares en “actividades científicas y tecnológicas, proyectos de investigación y creación de tecnología”.

#### **8.4 Diseño de concepto**

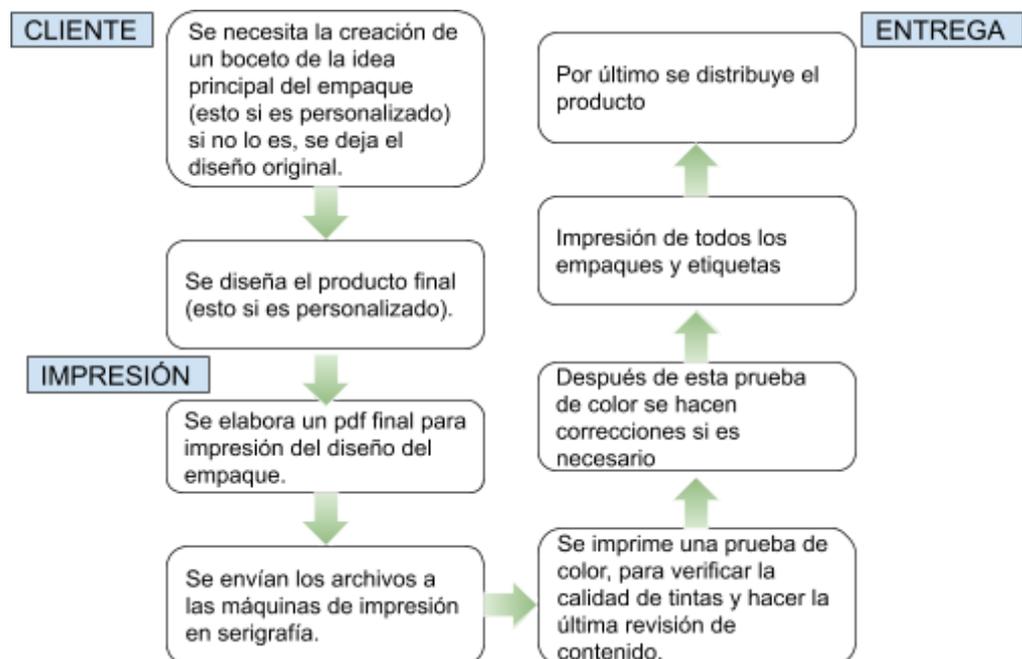
Recepción de productos como:

- **Cartón semilla:** Para la creación de los empaques y cajas del kit que estamos ofreciendo en la empresa.
- **Fibra de coco:** Para la elaboración de macetas, estas macetas no generan gases contaminantes como el CO<sub>2</sub>
- **Semillas:** Para los kit y papeles semilla que se van a ofrecer en los productos

- Maquinaria para la impresión de papeles en serigrafía: desde los formatos de ¼ para la impresión de las etiquetas y empaques.
- Operarias de maquinas y elaboración de producto: Para la creación de los productos de la empresa como lo son los papeles semilla de diferente gramaje, las etiquetas y las macetas del kit.
- Adicional para la impresión tintas de la empresa BIOBASE: Tintas en CMYK, para pantallas en RGB
- Computadores: con capacidad para realizar los diseño de empaques

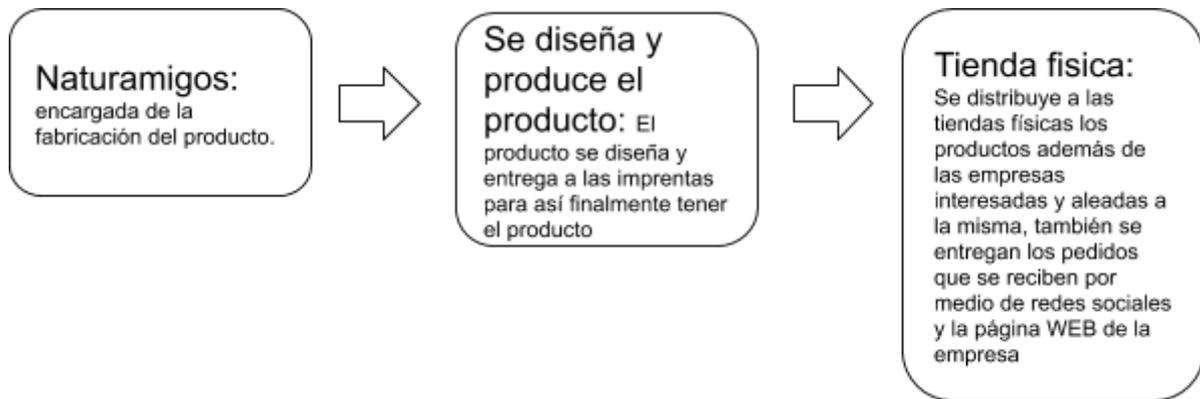
### 8.5 Diseño en detalle

- **Proceso de fabricación:**



**Figura 5. Proceso de fabricación**  
(Redacción propia)

- **Cadena de distribución:**



**Figura 6. Cadena de distribución  
(Redacción propia)**

- **Costos de producción y el precio de venta**

Estos valores son de nuestro principal producto, tiene un valor fijo y los mismos materiales para las diferentes distribuciones.

Costos de producción:13.500

Precio de venta: 19.000

Además de las impresiones de los sustratos y el diseño se necesitan otros factores como:

- Proveedores
- Computadores con los programas de diseño requeridos
- Maquinas de impresion

## **8.6 Validacion y verificacion**

### **8.6.1 Indicadores de calidad**

- Satisfacción del cliente
- Precio

- Calidad
- Eficiencia
- Innovación
- Impacto ambiental positivo
- Impacto social positivo
- Vida útil del producto
- Utilidad
- Impacto

### 8.7 Producción

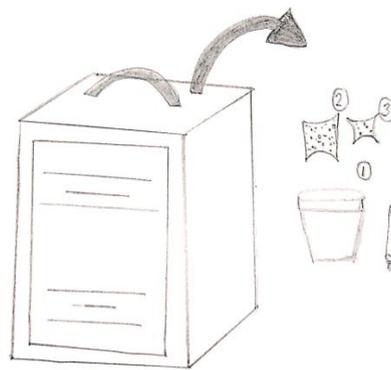


Figura 7. Fotos de etiqueta  
(Redacción propia)

### 9. PRECIO DE VENTA

COSTOS DE PRODUCCIÓN	
Costo unitario de materia	\$- Fibra de coco para la materia del producto. • 5.000

		<ul style="list-style-type: none"> <li>-Cartón semilla para la siembra de la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 4.000</li> </ul> </li> <li>- Fibra de coco y tierra para sembrar la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 2.000</li> </ul> </li> <li>- Lápiz de siembra. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 1.000</li> </ul> </li> </ul> <p>=13.000</p>
	Costo unitario de mano de obra	<ul style="list-style-type: none"> <li>\$- Fibra de coco para la materia del producto. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 1.000</li> </ul> </li> <li>-Cartón semilla para la siembra de la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 2.000</li> </ul> </li> <li>- Fibra de coco y tierra para sembrar la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 500</li> </ul> </li> <li>- Lápiz de siembra. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 800</li> </ul> </li> </ul> <p>=4.300</p>
	Costo unitario de CIF(costos indirectos de fabricación)	<ul style="list-style-type: none"> <li>\$- Fibra de coco para la materia del producto. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 1.500</li> </ul> </li> <li>-Cartón semilla para la siembra de la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 1.000</li> </ul> </li> <li>- Fibra de coco y tierra para sembrar la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 500</li> </ul> </li> <li>- Lápiz de siembra. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 200</li> </ul> </li> </ul> <p>=3.200</p>
	<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>\$- Fibra de coco para la materia del producto. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 7.500</li> </ul> </li> <li>-Cartón semilla para la siembra de la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 7.000</li> </ul> </li> <li>- Fibra de coco y tierra para sembrar la planta. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 3.000</li> </ul> </li> <li>- Lápiz de siembra. <ul style="list-style-type: none"> <li>● 2.000</li> </ul> </li> </ul>
	<b>Valor unitario kit :</b>	=19.500

**Tabla 10. Precio de venta**  
(Redacción propia)

El costo total unitario, define lo que le cuesta a la empresa fabricar una unidad de producción, indicando la cantidad de dinero que debe invertir en cada una de ellas para ser fabricada. Luego de conocer el costo unitario total, se procede a calcular el precio de venta

(PV): Costo total unitario

PV = 19.500

1- % de totalidad

El resultado de la fórmula, expresa el valor del precio de venta para cada unidad fabricada, según el margen de utilidad que defina la empresa.

## **10. PROTOTIPO**

### **10.1 Características del producto o servicio**

Kit de regalo eco amigos:

este kit se compone de una maceta de fibra de coco, tierra con abono y fibra de coco el empaque del kit está compuesto por una caja y su material es papel semilla o cartón semilla, además, un lápiz de siempre el cual está elaborado con semillas y también se puede sembrar.

### **10.2 Características del prototipo**

Kit de regalos Naturamigos:

El kit está elaborado con cartón semilla esta caja de cartón es totalmente artesanal y se puede sembrar en la tierra con fibra de coco que tiene el kit, la tierra tiene fibra de coco como abono para las plantas, el lápiz es de siembra, en la parte de arriba tiene las semillas, y por último la maceta es elaborada con fibra de coco que es dura y contiene propiedades de siembra.

### 10.3 Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

El cliente interactúa con el producto adquiriéndolo como un “regalo” donde procede a destapar y encontrar dentro el lápiz, maceta y material para la siembra, donde coloca dentro de la maceta de manera ordenada el empaque que es el que lleva las semillas y son germinadas con cuidados del cliente, agua y sol, el lápiz es adquirido y cuando termine su uso se puede sembrar la semilla que también viene en el.

### 10.4 Evidencia del prototipo



**Figura 8. Producto**  
(Redacción propia)

- Precio de la idea de negocio: 19.550

## 11. MODELO DE RUNNING LEAN

### Modelo Running Lean de la empresa Naruramigos

<p><b>Problema</b>          Nuestro cliente identifica como problema la gran magnitud de contaminación que se encuentra a cabo en estos momentos y es de constante preocupación ya que es una problemática que nos afecta a todos en general en cierto sentido y si no tomamos conciencia acerca de el deterioro del medio ambiente cada vez crece a un punto en el cual ya no se pueda detener o formular soluciones, en base a esto hay que actuar ágilmente.</p>	<p><b>Solución</b>          -Innovador          -Útil          -Impacto</p>	<p><b>Propuesta de Valor única</b>          Naturamigos como empresa con pensamiento Eco, implementamos la producción y diseño de productos elaborados a base de elementos 100% amigables con el medio ambiente donde el cliente interactúa con el producto después de su uso procede a sembrar la envoltura o etiqueta del mismo, ofreciendo la empresa una plataforma de seguimiento y canal de atención para que el cliente se guíe en la utilización y proceso de germinación de cada planta, sugiriendo así también un blog de cuidados, consejos y precauciones. De esta manera se busca que el cliente implemente los hábitos de cuidar una planta generando más espacios verdes y esté apoyando una ola de pensamiento</p>	<p><b>Ventaja especial</b>          Regala vida responsablemente, únete a Naturamigos y se parte del cambio verde.          Utiliza, siembra, dobla y dale vida!</p>	<p><b>Segmento de clientes</b>          Nuestro cliente es responsable, comprometido con el medio ambiente se destaca por excelencia en sus actos y así como la persona tiene estas cualidades así mismo exige un producto de calidad, que sea innovador y que le ofrezca lo que necesita para así ser de gran utilidad.</p>
	<p><b>Métricas Clave</b>          Tendremos metas para las primeras semanas, las cuales son identificar al segmento de personas al que primero impactamos y como llegar a más tipos de cliente, la cantidad de personas que acudan a participar del blog y analizar sus intenciones, número de nuevos clientes por mes, Identificar que productos son los más llamativos. y adquiridos.</p>		<p><b>Canales</b>          Dispondremos de redes sociales propias (Instagram, Facebook), las cuales son digitales, Además de la plataforma oficial de compra de productos, y blog para el cliente, en esta estarán disponibles números de WhatsApp donde se ofrecerá servicio al cliente personalizado.</p>	

		<p>verde, regalando a sus familiares o demás personas de su círculo social un producto de nuestra empresa que funciona como “regala vida”. Tenemos envíos Nacionales y una plataforma de compra donde se destaca las características del producto, precio y fotos entre los cuales se incluye Papelería ecológica, Productos eco y Kits para niños y adultos según sea el interés del cliente por el producto que desee adquirir.</p>		
<p><b>Estructura de costos</b>  <b>Costos Fijos:</b> Sueldos del personal, pagos de local, gastos corrientes, Impuestos, Reparaciones y mantenimientos (local e instalaciones),  <b>Costos Variables:</b> Publicidad, Embalajes y paquetes, Consumo de materia prima o productos</p>		<p><b>Flujo de ingresos</b>  Los precios de nuestros productos serán fijos y no tendrán ninguna variación acorde a la ubicación geográfica, los pagos serán puntuales de los clientes apenas se haga el proceso de compra.</p>		

Tabla 11. Modelo Running Lean de la empresa Naruramigos (Redacción propia)

## 12. VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

### 12.1 Hipótesis de la idea de negocio

Debemos tener conciencia sobre la necesidad de nuestros futuros clientes en cuanto a cómo ven nuestra idea de negocio, si ellos la aceptaron y podrían adquirir nuestros

productos, lo primero que hay que validar son los costos en cuanto a producción, material y personal de la empresa. Para así asegurar los costos de la primera inversión y que se puedan recuperar por medio de las primeras compras.

Se va a determinar por medio de la encuesta el grado de interés y satisfacción que el producto tiene en el cliente para así orientar posibles cambios o mejoras antes de lanzarlo al mercado, compartiendo la propuesta de valor y diferenciando si la idea de negocio tendría éxito en la segmentación de mercados así como se propone.

### **13. ANALISIS DE INFORMACION**

#### **13.1 Objetivo de la investigación:**

##### **Objetivo General**

Investigar y especificar de qué manera podemos crear piezas de muy buena calidad sin que afecten al planeta de manera negativa, haciendo una buena implementación en el mercado y el cliente.

##### **Objetivos Específicos**

- Examinar la manera correcta de realizar el proceso para crear nuestros productos.
- Proyectar la cantidad de clientes que podemos obtener en nuestras primeras semanas y demás proceso de venta del producto.
- Investigar las formas de que nuestra empresa se proyecte eco amigable ante la comunidad.

#### **13.2 Tipo de Investigación a realizar ( cualitativo y cuantitativo)**

##### **Investigación Cuantitativa:**

Deseamos conocer la cantidad de personas que están dispuestas a adquirir nuestros productos y más conocimientos sobre el pensamiento eco amigable, personas que

les interese contribuir a favor del medio ambiente y hacer parte de esta iniciativa verde, nos interesa saber las cifras exactas de cuántas personas en una comunidad se interesan por nuestra iniciativa y nos apoyan, esto es esencial para saber proyectar nuestros productos y metas como emprendimiento. En este caso se practicará una encuesta.

### **13.3 Diseño del Formulario de encuesta.**

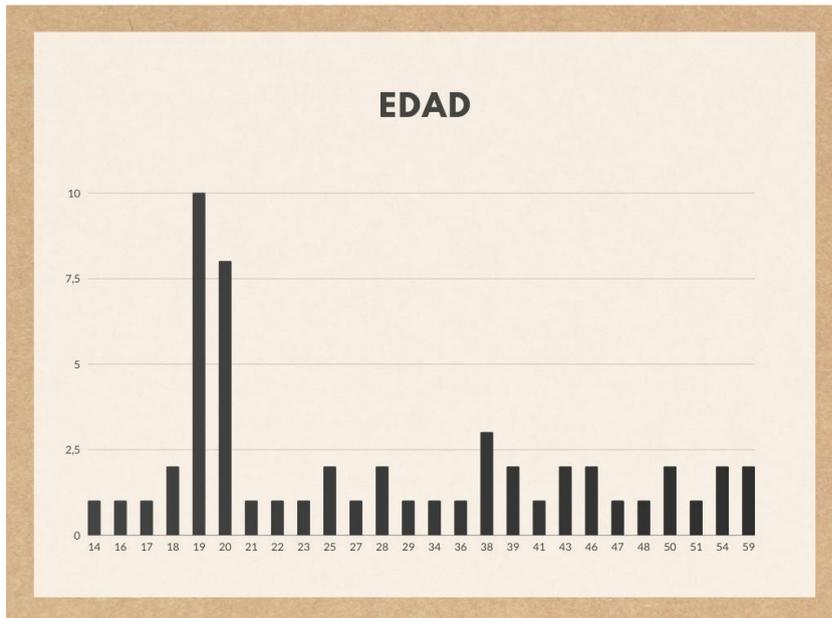
1. Edad
2. Sexo ( Femenino/ Masculino)
3. ¿Tiene conocimiento acerca de los altos grados de contaminación?
4. ¿Le interesa hacer parte de el pensamiento eco amigable?
5. ¿Está dispuesto a cambiar la mayoría de sus productos cotidianos por unos eco amigables con el medio ambiente?
6. ¿Usted podría adquirir productos eco-amigables cotidianamente por un costo de precio considerado a los productos habituales?
7. ¿Conoce usted sobre el papel semilla y las propiedades positivas que este tiene para el medio ambiente?
8. ¿Le agradecería implementar la utilización de papel reciclado en su vida diaria?
9. ¿En caso de que usted tenga una empresa apoyaría al medio ambiente utilizando productos ecoamigables?
10. ¿Le agrada la idea de tener una huerta o un jardín en casa?
11. ¿Le interesa mejorar la calidad de aire y tener más espacios verdes en la ciudad?
12. ¿Está dispuesto a hacer parte de una iniciativa para reducir la cantidad de los residuos que producen los empaques y etiquetas de un producto?

### **13.4 Tamaño de la muestra.**

Se realizó una encuesta de 12 preguntas a 54 personas de diferentes edades

## 14. TABULACIÓN

### 14.1 Análisis de datos



Pregunta 1 (Redacción propia)

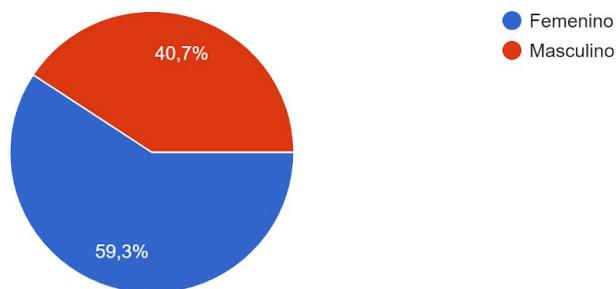
Edad	Número de personas
14	1
16	1
17	1
18	2
19	10
20	8
21	1
22	1
23	1
25	2
27	1
28	2
29	1
34	1
36	1
38	3

39	2
41	1
43	2
46	2
47	1
48	1
50	2
51	1
54	2
59	2

**Tabla 12. Tabla de edades  
(Redacción propia)**

Análisis: Realizamos esta pregunta para identificar el rango de edades de las personas que participaron en la encuesta y así concluir que personas jóvenes son las que más han participado como se tenía esperado, aunque Naturamigos ofrece sus productos para todo tipo de edades y público.

Sexo  
54 respuestas



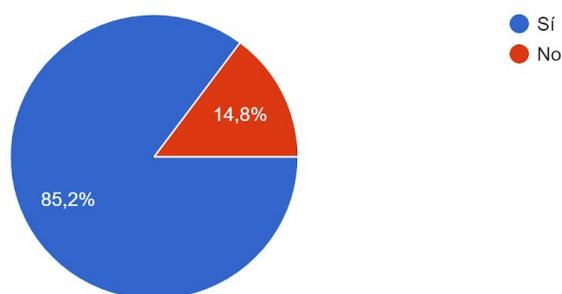
Pregunta 2. (Redacción propia)

Sexo	Número de personas
Femenino	32
Masculino	22

**Tabla 13. Tabla  
(Redacción propia)**

Análisis: En esta pregunta se quiso determinar el numero de personas que respondieron la pregunta y su sexo; en lo cual la mayoría fue el femenino siendo así 32 mujeres y 22 hombres dando total de 54 respuestas de los que participaron en nuestra encuesta.

¿Tiene conocimiento acerca de los altos grados de contaminación?  
54 respuestas



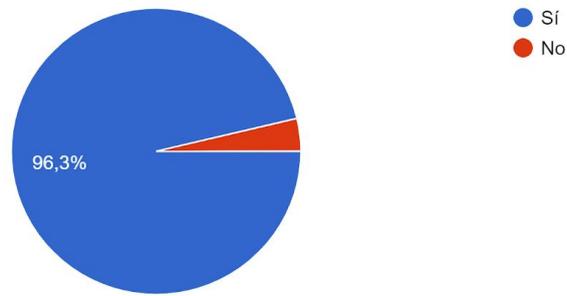
Pregunta 3. (Redacción propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	46
No	8

Análisis: Siendo esta la pregunta base ya que define la problemática en la cual se centra el proyecto la mayoría de personas ha respondido que tiene conocimiento acerca de la contaminación y son conscientes del daño que este ha provocado en el medio ambiente, hay una minoría de 8 personas las cuales han respondido no tener ese conocimiento; la responsabilidad y objetivo de Naturamigos es informar y crear conciencia en estas personas además de potencializar las soluciones para esta problemática.

¿Le interesa hacer parte de el pensamiento eco amigable?

54 respuestas



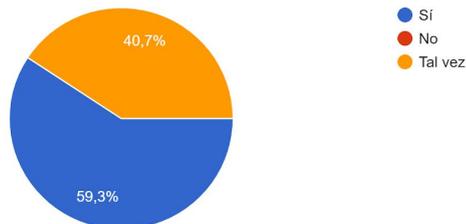
Pregunta 4. (Redacción propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	52
No	2

Análisis: Esta es una pregunta que dirige a nuestros clientes directamente con Naturamigos, ya que los estamos incorporando al contexto que queremos manejar, a lo cual sus respuestas han sido totalmente positivas para la empresa donde la mayoría de personas opina que le interesa hacer parte nuestra iniciativa. Por otro lado encontramos una minoría de 2 personas que dice no estar interesada, por el valor de las personas no sería una pérdida preocupante para la empresa.

¿Está dispuesto a cambiar la mayoría de sus productos cotidianos por unos eco amigables con el medio ambiente?

54 respuestas



Pregunta 5 (Redacción propia)

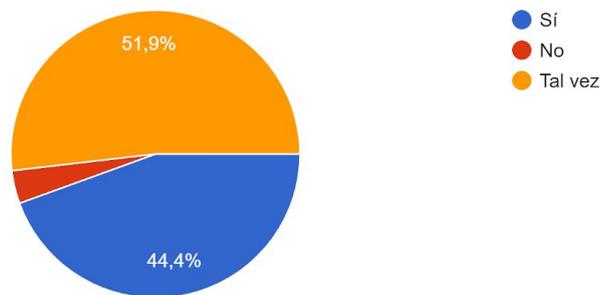
Respuesta	Número de personas
Sí	32

No	0
Tal vez	22

Análisis: Identificamos que la mitad de personas acercándose al proceso de ventas de Naturamigos, estarían dispuestos a cambiar sus productos por unos más amigables con el medio ambiente y la otra mitad lo duda, ya que es difícil dejar de un lado los productos de confianza que siempre se ha utilizado.

¿Usted podría adquirir productos eco-amigables cotidianamente por un costo de precio considerado a los productos habituales?

54 respuestas



Pregunta 6. (Redacción propia)

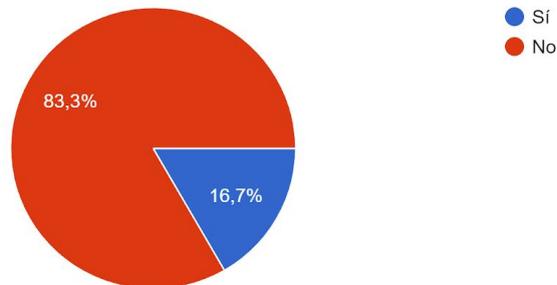
Respuesta	Número de personas
Sí	24
No	2
Tal vez	28

Análisis: Se da a entender según las respuestas a esta pregunta que el producto comparado al valor monetario que este adquiere genera un poco de dudas y confusión entre las personas, ya que no es la costumbre de empresas reconocidas comercializar productos

de este tipo para su uso cotidiano. Comparando entre las personas que sí están decididas a cambiar su pensamiento y forma de consumir más consciente con el medio ambiente.

¿Conoce usted sobre el papel semilla y las propiedades positivas que este tiene para el medio ambiente?

54 respuestas



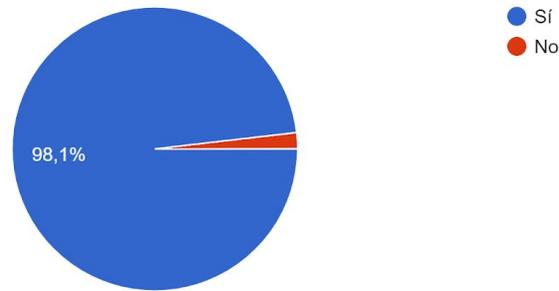
Pregunta 7 (Redacción Propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	9
No	45

Análisis: Esta pregunta es importante para la ejecución de nuestra idea de negocio ya que la mayoría de nuestros productos están elaborados a base de “papel semilla” el cual permite que el cliente lo pueda utilizar, sembrar y lograr su germinación; se determina que debemos comunicar al cliente de los materiales que utilizamos en nuestros productos, como funcionan y que son 100% amigables con el medio ambiente. Ya que la mayoría no tiene conocimiento acerca de esto.

¿Le agradaría implementar la utilización de papel reciclado en su vida diaria?

54 respuestas



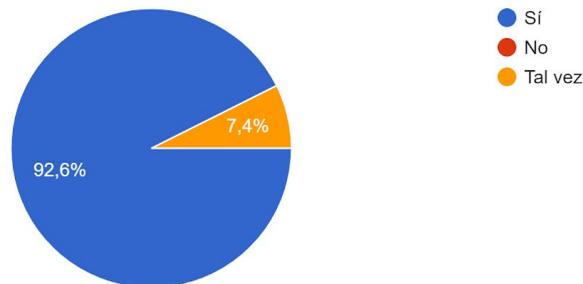
Pregunta 8. (Redacción propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	53
No	1

Análisis: Otro de los componentes que incluimos en nuestros productos es el papel reciclado, no tiene las mismas características del papel que se usa cotidianamente pero de este modo implementamos el reciclaje de materiales ya utilizados para bajar el consumo de la manufactura de un papel normal, y crear hábitos en nuestros clientes lo que sería posible ya que a la mayoría de personas les agrada la utilización de este papel.

¿En caso de que usted tenga una empresa apoyaría al medio ambiente utilizando productos eco amigables?

54 respuestas

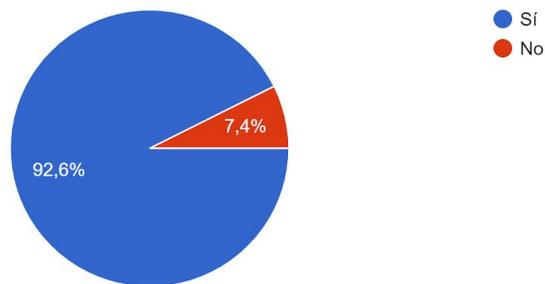


Pregunta 9 (Redacción propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	50
No	0
Tal vez	4

Análisis: Las reacciones acorde a la pregunta son positivas para Naturamigos, ya que uno de nuestros principales objetivos es implementar el uso de productos eco amigables en la industria y que se vuelva una tendencia de responsabilidad social.

¿Le agrada la idea de tener una huerta o un jardín en casa?  
54 respuestas



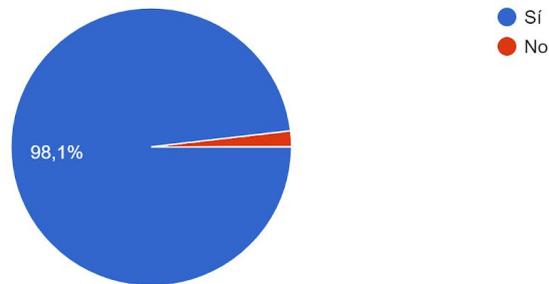
Pregunta 10. (Redacción propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	50
No	4

Análisis: El compromiso que adquiere Naturamigos con el cliente es muy amplio, ya que desde el momento que el cliente adquiere el producto nuestra responsabilidad es

guiarlo y acompañarlo en la siembra de su planta para obtener un nivel de experiencia óptima; para que el cliente siga adquiriendo nuestros productos y tenga la iniciativa de crear más espacios verdes, es satisfactorio obtener la mayoría de respuestas positivas, así sabiendo que se ejecutara nuestra iniciativa con éxito.

¿Le interesa mejorar la calidad de aire y tener más espacios verdes en la ciudad?  
54 respuestas



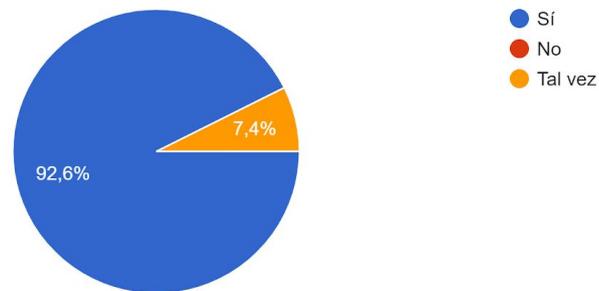
Pregunta 11. (Redacción propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	53
No	1

Análisis: La iniciativa es crear un ambiente más ameno para todos y mejorar la calidad de vida a futuro, para esto es importante que las personas tengan el interés y la iniciativa por crear más espacios verdes y ser parte del cambio de conciencia que queremos generar; Identificando las respuestas de esta pregunta se aclara que es posible contar con la comunidad.

¿Está dispuesto a hacer parte de una iniciativa para reducir la cantidad de los residuos que producen los empaques y etiquetas de un producto?

54 respuestas



Pregunta 12. (Redacción propia)

Respuesta	Número de personas
Sí	50
No	0
Tal vez	4

Análisis: Se ha investigado que la mayor parte de contaminantes que producimos es el empaque o la etiqueta de los productos que consumimos cotidianamente, donde esto afecta gravemente al medio ambiente y la calidad de vida del ser humano; a lo que la mayoría de personas es consciente y está dispuesta a unirse a Naturamigos en sus objetivos e iniciativa.

El análisis de la encuesta practicada en general aporta resultados totalmente positivos para la empresa donde se verifica que nuestra idea de negocio está correctamente enfocada y lo más importante que las personas les sirva y les interese participar.

## **15. LECCIONES APRENDIDAS**

### **15.1 Recomendaciones**

Al inicio analizamos los posibles tipos de negocios que tuvieran como base el ayudar al medio ambiente, y por un conocimiento que ya poseíamos nos inclinamos por este tipo de negocio en donde conocimos otra forma de ayudar al planeta, reciclando el papel y además de que descubrimos los procesos para crear varios productos, y las buenas consecuencias que traen los mismos. Además de comprender las formas correctas de realizar los procesos anteriores, también conocimos el proceso creativo para crear una empresa y cómo fundamentar de la mejor manera los cimientos en los que debe basar para que al momento de pasar a crearla se tengan en claro todos los requisitos que se deben cumplir.

Nosotras como Diseñador (as) concluimos que obtuvimos un aprendizaje grato ya que es importante en la carrera que estamos cursando conocer todo el proceso que conlleva gestionar una idea de negocio, la logística y proceso que conlleva es un conocimiento que la mayoría deberíamos aplicar para nuestra vida como profesionales, en base a la carrera que desarrollamos es una gran herramienta y apoyo para el mercadeo y publicidad ya que va en base a promover y comunicar la empresa con los clientes, lo cual es nuestro fuerte y con los conocimientos adquiridos hemos avanzado.

### **RESUMEN EJECUTIVO:**

Como sabemos en cada regalo que ofrecemos, va una envoltura que no es reutilizable, por esto estamos ofreciendo un regalo, que tiene pocas emisiones tóxicas y además que los empaques son reutilizables para la misma siembra del regalo.

Tenemos la oportunidad de ofrecer por medio de páginas y redes sociales nuestro producto, para que así este tenga más alcance a las personas que no tiene la posibilidad de ir a una tienda física o las personas que se ubican en otras ciudades.

Tenemos un tiempo estimado de creación de la empresa de un año, teniendo todos los papeles de la empresa y los productos que estaremos ofreciendo, en un año y medio esperamos rentabilidad de cada producto que ofreceremos.

## Referencias:

United Nations. (2016). *Objetivo 3—Los Objetivos de Desarrollo Sostenible y un 2030 más saludable* | Naciones Unidas.

<https://www.un.org/es/chronicle/article/objetivo-3-los-objetivos-de-desarrollo-sostenible-y-un-2030-mas-saludable>

United Nations. (2013). *Objetivo 12—Garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles: un requisito esencial para el desarrollo sostenible* | Naciones Unidas.

<https://www.un.org/es/chronicle/article/objetivo-12-garantizar-modalidades-de-consumo-y-produccion-sostenibles-un-requisito-esencial-para-el>

United Nations. (2016b). *Objetivo 8—Análisis del Objetivo 8 relativo al trabajo decente para todos* | Naciones Unidas.

<https://www.un.org/es/chronicle/article/objetivo-8-analisis-del-objetivo-8-relativo-al-trabajo-decente-para-todos>

Sostenible, C. (2016, 20 septiembre). *CECODES-Desarrollo Sostenible*. CECODES.

<https://www.cecodes.org.co/site/las-empresas-mas-sostenibles-colombia/>

*Eco regalos*. (2019, 8 noviembre). EcoRegalos Matrimonio.

<https://www.matrimonio.com.co/recordatorios-matrimonio/eco-regalos--e109055>

Bibo, -. (2020, 7 enero). *Contaminación por plástico, una crisis con salida*. El Espectador.

<https://www.elespectador.com/noticias/medio-ambiente/contaminacion-por-plastico-una-crisis-con-salida/>

*PAPEL SEMILLA*. (2013, 11 septiembre). /images/icons/favicons/.

<https://grupogreenmarket.com/blog/papel-semilla.html>

Carrera Verde. (2020, 25 febrero). *Feria Ambiental y Entrega de kits Carrera Verde Bogotá*. Carrera Verde Colombia 2020 Bogotá y Medellín.

<https://carreraverdecolombia.com/entrega-de-kits-eco-feria/>

C. (2020). *¿Qué es FIMA? FIMA*.

<https://feriadelmedioambiente.com/es/que-es-fima/>