



**PEPIFRESH
PRODUCTOS 100% NATURAL A BASE DE PEPINO**

CREACION DE EMPRESAS 1

**INTEGRANTES:
KAROL OBREGON ROCHA
DANIELA PATIÑO CUELLO
LUIS GARCIA MACHADO**

ESTUDIANTES ADMINISTRACION DE EMPRESAS

3er SEMESTRE

SANTA MARTA, MAG 2020

TABLA DE CONTENIDO.

- JUSTIFICACION..... PAG 5
- OBJETIVOS.....PAG 6

CAPITULO 1. ANALISA EL SECTOR.

- IDEA DE NEGOCIO SOLUCIÓN A UN PROBLEMA SOCIAL, ECONÓMICO, POLÍTICO O AMBIENTAL EXISTENTE EN EL ENTORNO.....PAG 7
- OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE APLICADOS A LA IDEA DE NEGOCIO.....PAG 7
- VALOR COMPARTIDO APLICA A LA IDEA DE NEGOCIO.....PAG 8

CAPITULO 2. IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD.

- ANALISIS DEL ENTORNO MACROECONOMICO MATRIZ PESTEL.....PAG 9
- IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDADES, RETO U OPORTUNIDADES.....PAG 13
 - selección del problema, necesidad, reto u oportunidad.
- ÁRBOL DE PROBLEMAS.....PAG 14
- FORMULACION DE LA PREGUNTA PROBLEMA.....PAG 15
- ARBOL DE OBJETIVOS.....PAG 15

CAPITULO 3 CREA UN IDEA DE NEGOCIO.

- TÉCNICA DE IDEACIÓN RELACIONES FORZADAS.....PAG 16
- ESTRUCTURA DE LA IDEA DE NEGOCIO.....PAG 17
- SOLUCIÓN IDEA DE NEGOCIO ESTRUCTURADA" EN EL SIGUIENTE CUADRO.....PAG 18
- ALTERNATIVAS.....PAG 19
 - idea principal de negocio.
 - alternativas a la idea principal.
 - competencia.
 - conclusiones con respecto a nuestros competidores.

CAPITULO 4 INNOVA.

- DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO E INNOVACION.....PAG 20

CAPITULO 5 ESTUDIA EL MERCADO.

- FUERZAS DE LA INDUSTRIA.....PAG 21
 - Contextualización de la Empresa.
 - Análisis de la Demanda:
 - Análisis de la Oferta.
 - Análisis de la comercialización y de los proveedores.

CAPITULO 6. SEGMENTA EL MERCADO.

- PROCESO DE SEGMENTACIÓN.....PAG 24
- BUYER PERSONAL (CONSUMIDOR/CLIENTE).....PAG 25
- DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE IDEAL.....PAG 26
- SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.....PAG 27
 - Geográfica.
 - Demográficas.
- QUE VALORES DESTACAN DEL CLIENTE IDEAL.....PAG 27
- ENTORNO DEL CLIENTE.....PAG 27
- NECESIDADES URGENTES QUE PRESENTA EL CLIENTE IDEAL.....PAG 28
- OTROS ACTORES DEL MERCADO.....PAG 29

CAPITULO 7. DISEÑA LA PROPUESTA DE VALOR.

- PROPUESTA DE VALOR.....PAG 30
 - Declaración propuesta de valor

CAPITULO 8. DISEÑA EL PRODUCTO.

- DISEÑO DEL PRODUCTO.....PAG 31
 - Diseño de estrategia.
- DISEÑO DE CONCEPTO.....PAG 32

- DISEÑO DE DETALLE.....PAG 32
 - Diagrama de producción, Cadena de distribución.
- COSTO DE PRODUCCION Y COSTO DE VENTAS.....PAG 34
- VALIDACION Y VERIFICACION.....PAG 34
- PRODUCCION.....PAG 36
 - Etiqueta, Envase.
- FICHA TECNICA.....PAG 37
- FASE CLICLO DE VIDA DEL PRODUCTO.....PAG 37

CAPITULO 9 PROTOTIPO

- PROTOTIPO.....PAG 38
 - características del producto:
 - características del prototipo
 - como va a interactuar el cliente con el prototipo.
 - evidencia del prototipo.

CAPITULO 10. MODELO RUNNIG LEAN.

- MODELO RUNNIG LEAN.....PAG 39

CAPITULO 11. VALIDACION DE NEGOCIO

- VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO.....PAG 40
 - Pregunta problema.
 - Hipótesis.

CAPITULO 12. TECNICA DE INSTRUMENTO Y RECOLECCION DE DATOS.

- DEFINICION DE LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACION.....PAG 41
 - Objetivo general
 - Objetivos específicos

- TIPO DE INVESTIGACION A APLICAR.....PAG 42
- DISEÑO DE LA ENCUESTA A APLICAR.....PAG 44
- TAMAÑO DE LA MUESTRA.....PAG 46

CAPITULO 13. ANALISIS Y TABULACION DE LA INFORMACION.

- RESULTADOS FINALES, OBSERVACION Y TABULACION.....PAG48
- TABULACION Y OBSERVACION POR PREGUNTA.....PAG48
- CONCLUSIONES.....PAG 51
- FUENTES BIBLIOGRAFICAS.....PAG 32

RESUMEN EJECUTIVO

El mercado en general se ha venido observando a lo largo del tiempo una calidad de vida no muy saludale debido a que muchos consumidores prefieren las tradicionales comidas chatarras o bebidas como las gaseosas y en otro contexto podría ser que los productos que favorecen y/o nos brindan una sana alimentación son inalcanzable para muchos estratos económicos en la sociedad. Gracias a estas comidas poca saludables. **“Colombia ocupa el segundo puesto con 57% de adultos con sobre pesos en Latinoamérica”, estudio realizado (el heraldo salud en 2017).**

Siendo así que muchos consumidores prefieren este tipo de comidas o productos, alimentos con químicos por así llamarlos, que conservan miles de sustancias en algunos casos toxicas que dañan no solo el entorno si no también afecta la salud de las personas. Una lucha constante contra la obesidad en Colombia que cada día ataca más a los jóvenes, **un estudio en el periódico el tiempo indicado por la organización mundial de la salud, destaca que en Colombia se ha alcanzado en términos de obesidad un 24.4% entre los niños de 5 y 12 años, (OMS, 2108).**

JUSTIFICACION

La presente investigación se enfocará en estudiar los malos hábitos alimenticios existentes en la ciudad de Santa Marta. Este proyecto nos permitirá conocer la aceptación de un nuevo producto natural 100% a base de pepino de nombre PEPIFESH, además conoceremos como este producto generará cambios en la conciencia de los consumidores sobre sus nuevos hábitos alimenticios. El Planteamiento del problema a investigar, identificará los componentes necesarios que nos ayude con una respuesta exitosa a la hora de encontrarnos con los resultados, teniendo en cuenta posibles hipótesis y tomando información útil para el desarrollo de esta. Para nuestro mercado objetivo a estudiar, crearemos las estrategias necesarias de planificación y organización, que nos brinden mayor acercamiento a los resultados positivos que se quieren obtener con esta investigación y su posible alcance.

OBJETIVO GENERAL

Medir la aceptación de una línea de productos 100% natural a base de pepino, para cambiar los malos hábitos alimenticios en santa marta.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Identificar el consumo de bebidas saludables en Santa Marta.
- Analizar si el precio del producto PEPIFREHS es asequible para los consumidores en la ciudad de Santa Marta.
- Establecer perfiles de consumidor para el producto en la ciudad de Santa Marta.

CAPITULO 1

1. IDEA DE NEGOCIO SOLUCIÓN A UN PROBLEMA SOCIAL, ECONÓMICO, POLÍTICO O AMBIENTAL EXISTENTE EN EL ENTORNO.

PEPIFRESH, es una línea de productos naturales a base de PEPINO, que brinda a la sociedad un concepto de vida saludable, además de generar cambios al consumidor sobre los nuevos hábitos alimenticios. Bien sabemos que unos de los grandes problemas existentes en la sociedad es el **sobrepeso** ya que muchas personas creen que hacer dieta o consumir comidas o bebidas saludables son muy **costosas** o inalcanzable para muchos de los **estratos económicos** de la sociedad. Por ende esta línea de productos trae una alternativa de consumo saludable y a bajo **precio**. Ya que esta fruta además de poseer propiedades medicinales, les brinda al cuerpo vitaminas esenciales para el sistema inmune.

2. OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE APLICADOS A LA IDEA DE NEGOCIO.

Nuestra idea de negocios está fundamentada para trabajar por 2 Objetivos de Desarrollo Sostenible:

- **Numero 3 Salud y Bienestar:** bien sabemos que nuestro negocio es una línea de productos naturales a base de pepino que tiene como finalidad contribuir con una sana alimentación en la sociedad, generando una conciencia de buenos hábitos alimenticios con bajos precios.
- **Numero 8 Trabajo Decente y Crecimiento Económico:** trabajar en pro de la sociedad y con buenos resultados ese es el principal compromiso de nuestro negocio. Contar con personas que crean en nuestra idea de negocio para fomentar un trabajo armonioso y estable que cumpla con todos los parámetros de calidad para tener un crecimiento en nuestras líneas de productos y así satisfacer cada una de las necesidades del negocio.

3. VALOR COMPARTIDO APLICA A LA IDEA DE NEGOCIO.

Bien sabemos que la creación del valor compartido es una propuesta creada por **MICHAEL PORTER** que busca fomentar la innovación de los procesos y actividades en los negocios con el fin de satisfacer las necesidades de la sociedad, pero sin dejar a un lado las utilidades de este. Desde este punto de vista nuestro negocio goza de un gran beneficio en la sociedad, sabiendo que los productos naturales se encuentran en auge gracias a la conciencia de sana alimentación que se ha venido creando a lo largo del tiempo. Para la mayoría de las personas resultan un poco inalcanzables involucrase en el tema de vida saludable, y más para los estratos más bajos de la sociedad. Nuestras líneas de productos se basan en brindarle a la comunidad una forma diferente de cuidar su salud ya que estos productos a base de PEPINO además de ayudar con el sobre peso, unos de los problemas principales en la sociedad también ayuda a combatir enfermedades que atentan contra la salud de las personas gracias a sus múltiples beneficios. Teniendo claro esto nuestro método de valor compartido dentro de nuestra organización son los beneficios que esta fruta le aporta a la salud de sus consumidores con precios bajos, la cual con solo una bebida le estas aportando al cuerpo la medicina esencial para su buen funcionamiento. Beneficiando así a la sociedad que pueden satisfacer necesidades de salud, prevenirlas y alivianarlas. Ya que el pepino ayuda a combatir enfermedades no trasmisibles. Convirtiéndose así en una bebida natural apetecida por sus consumidores por los resultados obtenidos, generando también ganancias lucrativas para nuestra empresa y posicionándonos como la bebida que rejuvenece la vida.

CAPITULO 2. IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD.

4. ANALISIS DEL ENTORNO MACROECONOMICO MATRIZ PESTEL:

Análisis Político	<p>El estado a través de la ley 1014 del 26 de enero del 2006 menciona en su artículo 2o. OBJETO DE LA LEY. La presente ley tiene por objeto:</p> <p>Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley;</p> <p>Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas.</p> <p>Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial;</p> <p>Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.</p> <p><i>Bien sabemos que el emprendimiento está tomando más fuerza en el país, y que estos son el futuro del comercio en general por ello es indispensable determinar que factores influyen de manera positiva y negativa en la ejecución de nuestro proyecto o idea de negocio determinando, estudiando y conociendo las leyes que regulan cada una de nuestras ideas.</i></p> <p>Productos abalados por la organización mundial de la salud y el INVIMA, gracias a los beneficios para la salud.</p> <p><i>Tener conocimiento de las regulaciones y estudios que se le realizan a los productos procedentes de la naturaleza o plantas es indispensable para determinar el alcance de nuestro producto. Saber sus beneficios y así determinar qué tan viable para l salud e las personas resulta esta idea de negocio.</i></p>
--------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

<p>Análisis Económico</p>	<p>La economía colombiana en la actualidad a decaído pro causa de la pandemia ocasionada por le COVID 19. Según el artículo de la revista (<i>Dinero.com 4/21/2020</i>). <i>Se menciona que la</i> Economía colombiana podría decrecer o caer significativamente y notoriamente entre 2,7% y 7,9% en el 2020</p> <p>Según Fe-desarrollo esta pronunciada caída obedece al menor ritmo de la actividad y a una disminución significativa en el consumo de los hogares. Ambas situaciones son el resultado de las medidas de aislamiento obligatorio implementadas por el gobierno para detener la pandemia de la COVID- 19.</p> <p><i>Esta es una realidad inesperada para la sociedad acomodarse a esta situación resulta un poco confusa y frustrante para aquellos empresarios que se encontraban en plena iniciación de sus negocios, que en muchas ocasiones les ha tocado cerrar, y en mejores ocasiones reinventares. Una verdad que inminente que ha desmejorado la calidad de vida de las personas.</i></p> <p>Un punto muy a favor en todo esto son las entidades interesadas en promover el emprendimiento o/y oportunidades de creación de empresas. Estas buscan mejorar la calidad de vida de los empresarios y promover así el comercio nuevo. (Banco de la mujer, entidades bancarias, plan semilla gobierno nacional, Sena y cámara de comercios). Entre sus ayudas están desde los incentivos económicos hasta asesorías, programas y capacitaciones sobre el buen emprendimiento.</p>
<p>Análisis Sociocultural</p>	<p>Los productos naturales se encuentran en auge gracias a que son de origen vegetal y que no ocasionan daños a la salud de sus consumidores. En la actualidad la sociedad ha generado una conciencia sana de alimentación y cuidado de salud por eso nuestro producto va dirigido para todo tipo de público que busca siempre el cuidado de su salud y por su bajo costo puede ser adquirido por cualquier consumidor sin importar su estrato y sus ingresos, en un rango de edad de 3 años en adelante.</p> <p>Un producto que brinda múltiples beneficios para la salud.</p>

<p>Análisis Tecnológico</p>	<p>Las TICS juegan un papel muy importante dentro de los emprendimientos, la hablar de inteligencia artificial nos referimos a todos aquellos aparatos sistemáticos que nos brindan un acercamiento con el mundo, estar en constante comunicación para así determinar lo que nos he útil para nuestros diario vivir.</p> <p>El siguiente artículo de la revista impacto tics nos ayuda a entender como la tecnología en la actualidad juega un papel muy indispensable para nuestro producto determinando así el alcance que esta puede tener en todo el mundo.</p> <p><i>Como no nos imaginábamos hace un par de décadas –cuando finalmente llegó el tan esperado año 2000– que los teléfonos servirían para navegar por Internet, consultar nuestros servicios de correo electrónico y mensajería instantánea, escoger la ruta más corta para llegar a una dirección utilizando servicios satelitales, pedir un taxi sin necesidad de marcar un número telefónico (así parezca que las leyes se empeñan en devolvernos al pasado), almacenar gigas de información protegida con sistemas biométricos. Sigue siendo inevitable citar lo paradójico que resulta el hecho de que para lo que menos se usan los teléfonos inteligentes es para hacer llamadas. (Impacto tic-redacción-enero 21-2020)</i></p> <p>PEPIFRESH aumentaría su producción constantemente con la optimización de nuevos procesos tecnológicos. Como manejo constante de redes sociales, maquinarias de primera mano que nos ayude con la elaboración nuestros productos.</p>
<p>Análisis Ecológico</p>	<p>La legislación ambiental. Norma ISO 14001” <i>La certificación ISO 14001 – Sistemas de Gestión Ambiental (SGA) es una norma internacional que permite a las empresas demostrar el compromiso asumido con la protección del medio ambiente a través de la gestión de los riesgos medioambientales asociados a la actividad desarrollada.</i></p> <p>Conservar los recursos naturales es una de las actividades importantes en nuestra empresa medir el daño ocasionado por las actividades que se realizan en pro de la ejecución de nuestra línea de productos, determinas factores que nos ayuden</p>

	<p>con la mitigación de este daño y mejorar las condiciones del entorno es nuestra prioridad. Ya que nuestra línea de productos son de origen natural y provenientes del campo nuestra responsabilidad ambiental es más alta por ende realizar actividades como:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hacer uso adecuado de los recursos existentes, creación de mini-cultivos para la siembra del producto principal (pepino). • Contribuye con el medio ambiente, enfascándose en la conservación de los recursos naturales (suelo), parte fundamental en la elaboración del producto. • Máxima aplicación de los objetivos del desarrollo sostenible, que contribuyen con el medio ambiente en especial objetivo 15 ecosistemas terrestres.
<p>Análisis Legal</p>	<p><i>Norma ISO 9001 del 2015 Sistema de Gestión de calidad.</i></p> <p>Teniendo como referencia principal la norma de calidad, nuestra prioridad es entregar productos de calidad certificados para brindarles a nuestros consumidores una confianza empresarial. Incrementando nuestras ventas y mejorando nuestro mercado. Que sepan que el producto cuenta con los más altos estándares de calidad.</p> <p>Registro INVIMA</p> <p><i>Todos sabemos la importancia de cuidarnos: comer sano, beber agua, hacer ejercicio y si nos llegamos a enfermar, debemos tomar algún medicamento que nos ayude a recuperarnos.</i></p> <p>Por ende nuestra bebida por ser de origen natural y por poseer propiedades medicinales debe ser avalado por el registro invima el cual certificará que la bebida cumple con todo lo planeado para su finalidad del producto. El cual también debe estar regulado por los decretos que abalan la elaboración de productos naturales con propiedades medicinales como los son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Decreto 1156 de 2018 se regula la creación, elaboración y producción de productos naturales que expide el país. Abalados por el registro sanitario. • Decreto 2266 de 2004 se regula la elaboración de productos Fito-terapéuticos con fines medicinales y saludables.

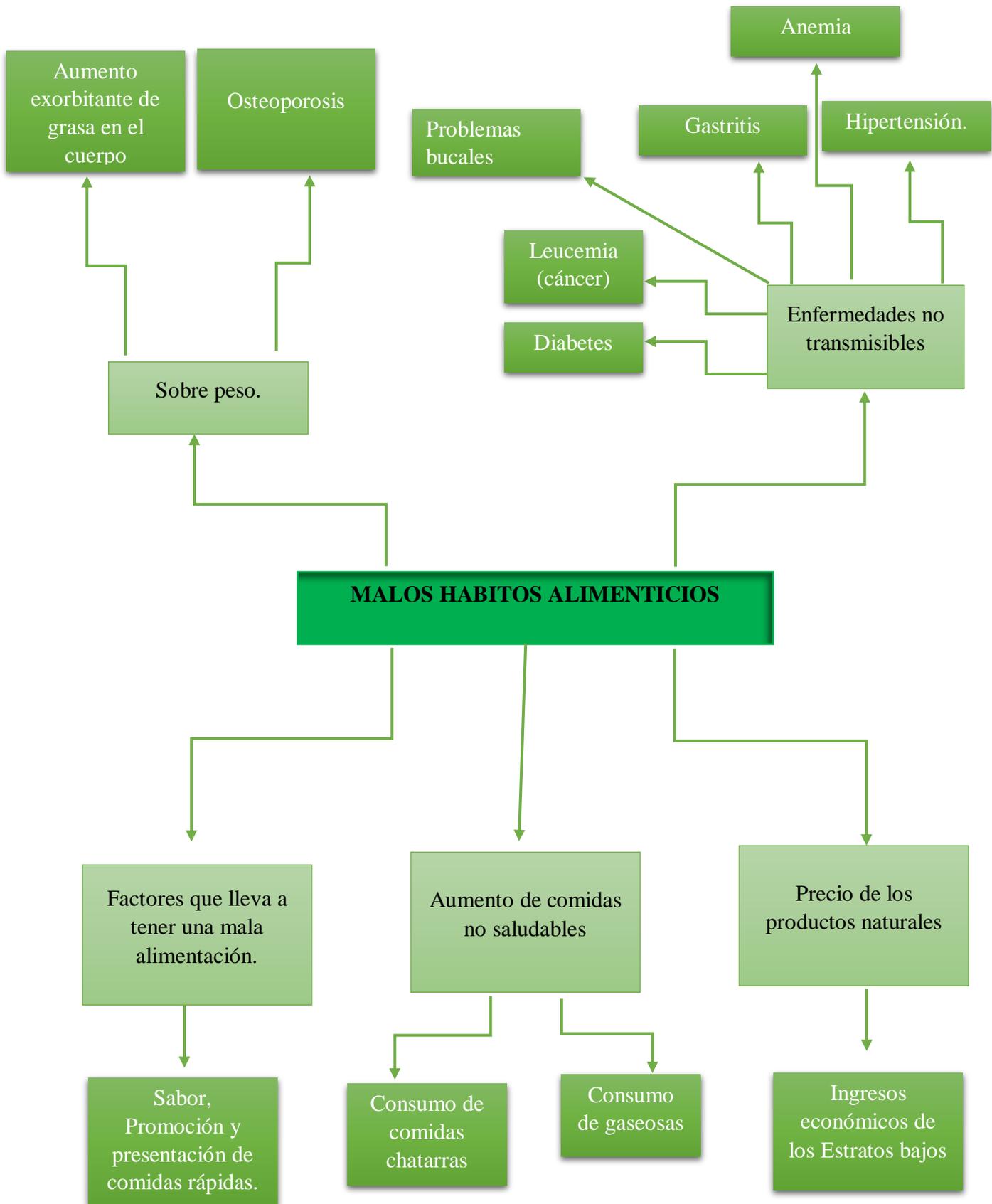
5. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD.

Bien sabemos que nuestro principal problema en la sociedad es generar una conciencia de buenos hábitos alimenticios ya que la obesidad está atacando de manera exorbitante a la población. Con esta idea de negocio innovadora se brinda al mercado una línea productos naturales novedosos, nutritivos y de impacto económico para la sociedad, ya que los clientes en un sólo producto obtiene múltiples beneficios para la salud; además en un producto que Contribuyendo con el planeta.

5.1 SELECCION DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD.

CITERIO	PROBLEMA 1
	MALOS HABITOS ALIMENTICIOS
Conocimiento experiencia	3
Asesoramiento de un experto	4
Alcance (técnico) ¿tenemos la herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos asesores a información/datos/cifras?, ¿puedo darle alguna solución?	4
Tiempo (posible solución)	4
Costos (posible solución)	5
Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	5
Que tanto les llama la atención el desarrollo del problema	5
Total:	30

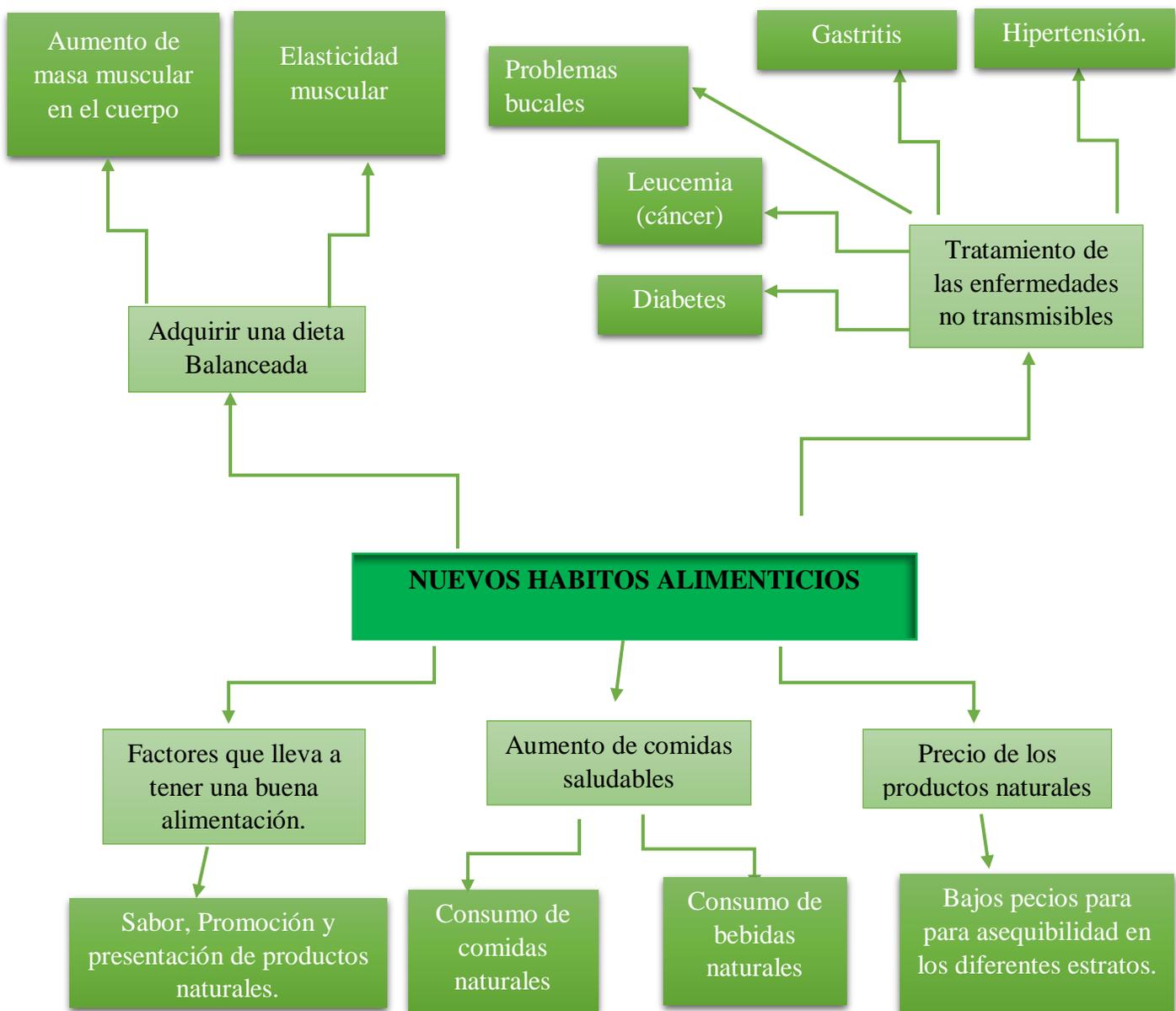
6. ÁRBOL DE PROBLEMAS



6.1 FORMULACION DE LA PREGUNTA PROBLEMA.

¿Cómo introduciremos al mercado una línea de productos natural para cambiar los malos hábitos alimenticios, Inducido por las comidas no saludables?, En general se ha venido observando a lo largo del tiempo una calidad de vida no muy saludale debido a que muchos consumidores prefieren las tradicionales comidas chatarras o bebidas como las gaseosas. Gracias a estas comidas poca saludables. “Colombia ocupa el segundo puesto con 57% de adultos con sobre pesos en Latinoamérica”, estudio realizado (el heraldo salud en 2017).

7. ARBOL DE OBJETIVOS.



CAPITULO 3 CREA UN IDEA DE NEGOCIO.

8. TÉCNICA DE IDEACIÓN RELACIONES FORZADAS.

ELEMENTO ESTAMADO	CARACTERISTICAS	NUEVA IDEA
Bebida refrescante a base de pepino.	Puede ser consumida a cualquier hora de día. En polvo para mezclar con agua o leche. Con trozos de pepino.	DULCE. Caramelo de pepino. Shampoo en polvo para toda la familia a base de pepino. Mascarilla facial en polvo solo pude utilizar lo que necesite y no desperdiciaría mucho.

Sabemos que para muchas personas el pepino no es bien apetecido, y que pude que en jugos sea un poco apetecido, sabiendo ellos los beneficios que estos pueden traerle a su salud. Entonces llegamos a la conclusión después de realizar la técnica de relaciones forzadas. Coger las características principales del jugo de pepino y convertirlo en caramelo de pepino para así llegar a que sea consumido de forma diferente por los niños y la familia aportándole al cuerpo las ingestas necesarias, o que tal si se vende el shampoo para que este ayude con la prevención de la caída del cabello y la mascarilla para fortalecer la elasticidad celular y molecular.

8.1 AUTOEVALUACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO CON EL SIGUIENTE CUADRO:

INTERÉS / DISPOSICIÓN Y AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	(F)				(V)
La idea de negocio que tengo se ajusta siempre a lo que quiero hacer	1	2	3	4	5
No me incomodaría decirles a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a desarrollar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
No. TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS	0	0	1	1	2

	A	X	B	=	C
Total de afirmaciones valoradas en 1	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	0	X	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3	1	X	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4	1	X	4	=	4
Total de afirmaciones valoradas en 5	2	X	5	=	10

PUNTAJE TOTAL:

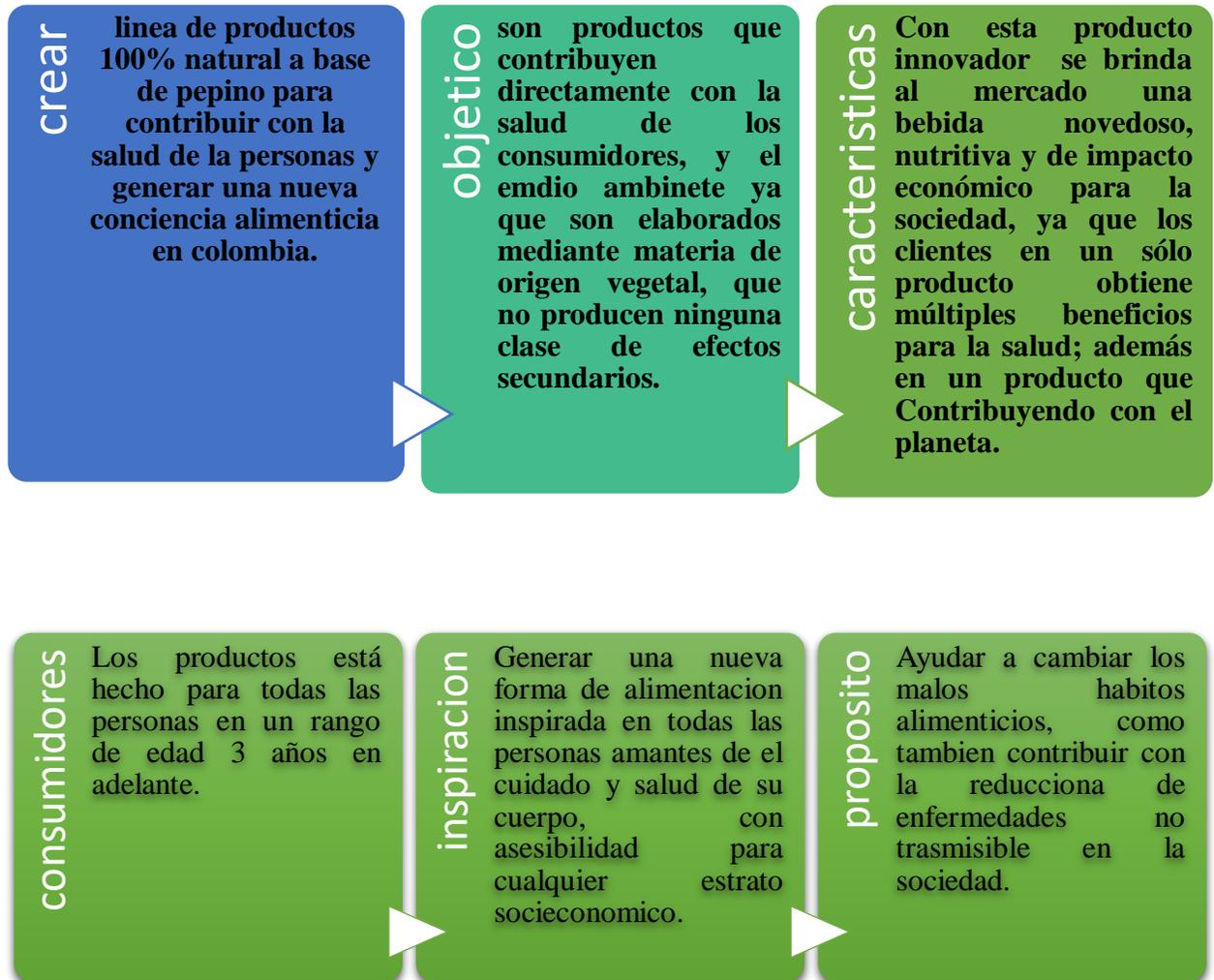
17

9. ESTRUCTURA DE LA IDEA DE NEGOCIO:

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>PEPIFRESH, es una línea de productos 100% natural hecha a base de PEPINO, que brinda múltiples beneficios a sus consumidores siendo este una de las principales frutas más utilizadas, es fresco, rico en agua y se ha convertido en un aliado para las dietas de adelgazamiento.</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<p>Nuestro principal mercado a estudiar serían grupos de personas naturistas o fitness, debido a que este grupo segmentado de personas son las que buscan incluir en sus vidas una alimentación saludable con productos naturales que les ayude con el buen funcionamiento de su cuerpo, cuyas características físicas, psicológicas y alimenticias están basadas en la buena alimentación. Son consumidores de productos naturales productos en auge y en crecimiento constante</p>
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Una mala alimentación ya muchos consumidores prefieren las tradicionales comidas chatarras o bebidas como las gaseosas. Gracias a estas comidas poca saludables. “Colombia ocupa el segundo puesto con 57% de adultos con sobre pesos en Latinoamérica”, estudio realizado (el heraldo salud en 2017).</p> <p>En un país como Colombia cuya cultura alimenticia ha venido cambiado a lo largo de los días debido a los malos hábitos de alimentación por las comidas no saludables que en muchas ocasiones termina afectando la salud de las personas.</p>
<p>¿Cómo funciona el servicio o producto?</p>	<p>El PEPINO además de poseer propiedades antiinflamatorias y ayudar a combatir el estrés, también favorecer el impulso nervioso y la salud celular como mejora de la visión, mejora de la piel y promover la digestión. Además, contiene ácido fólico, vitamina C, calcio, hierro, magnesio, fósforo, potasio y zinc. Por todo ello, la Organización Mundial de la Salud recomienda su consumo.</p>
<p>¿Por qué lo preferirían?</p>	<p>PEPIFRESH es una línea de productos innovador 100% natural a base de pepino, que le brinda múltiples beneficios a la salud de las personas, es un producto económico que les brinda a las personas salud y bienestar.</p>

10. SOLUCIÓN IDEA DE NEGOCIO ESTRUCTURADA" EN EL SIGUIENTE

CUADRO:



11. ALTERNATIVAS.

11.1 IDEA PRINCIPAL DE NEGOCIO:

Productos naturales a base de pepino:

- Bebida
- Mermelada.

11.2 ALTERNATIVAS A LA IDEA PRINCIPAL:

- Shampoo de pepino: Ayuda a fortalecer el cabello hidratando el cuero cabelludo para un crecimiento sano y fuerte.
- Mascarilla facial a base de pepino: ayuda a hidratar el rostro mejora las líneas de expresión y manchas ocasionadas por el envejecimiento y el sol.
- Crema de peinar para cabello a base de pepino-. Ayuda con la hidratación del cabello desenredando de manera fácil los cabellos difíciles de peinar.
- Crema humectante a base de pepino: le devuelve la elasticidad a la piel hidratándola y humectándola.

11.3 COMPETENCIA:

En este punto es indispensable tener en cuenta que los competidores entre mercados están en el diario vivir. Para nuestras ideas principales tenemos competidores como los son las bebidas llamadas:

Cosechas: estos son productos de origen natural que tiene como principal función la combinación de frutas para generar una nueva bebida y sabor que ayuda con la salud de las personas.

Sabiloe: productos de origen natural a base de sábila. Bebida hidratante y refrescante que ayuda con la salud de las persona.

Bebidas que ayudan con la salud de las personas y generan una nueva forma de alimentación más saludable.

11.4 CONCLUSIONES CON RESPECTO A NUESTROS COMPETIDORES:

Hasta el momento no contamos con competidores directos que realizan productos a base de pepino, gracias a esto estaríamos posicionando así una marcar y un sello de garantía con las nuevas empresas que van encaminadas a nuestro mismo mercado objetivo.

Teniendo en cuenta que esta hortaliza o fruta no es muy agradable a simple vista para el consumo humano, nuestra principal estrategia es hacerle entender a la sociedad que los productos naturales se están tomando el mercado y más si estas nos brindan múltiples beneficios para la salud. Por ello la Organización Mundial de la Salud recomienda su consumo como parte de una dieta saludable en grasas, azúcares y sodio, **consumir más de 400 gramos de frutas y verduras al día para mejorar la salud en general y reducir los riesgos de determinadas enfermedades no transmisibles, (OMS)**. El pepino cuenta con valores nutricionales, que además de combatir y reducir las enfermedades no transmisibles, su consumo ayuda a prevenir el aumento de peso y reducir riesgos de obesidad, además de muchas ingestas adecuadas de nutrientes requerida por el cuerpo en pro de la salud.

Teniendo en cuenta lo anterior expuesto nuestro producto quiere incursionar en el mercado y catalogarse como un producto natural y beneficioso para la salud colombiana. Y marcar una nueva línea en la adquisición de productos naturales debido a su bajo costo y así concientizar a las personas sobre buenas prácticas alimenticias.

CAPITULO 4 INNOVA.

12. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO E INNOVACION:

En el mercado no se ha visto que una fruta como el pepino se convierta en un producto aliado para la salud de las personas por eso PEPIFRESH, es una línea de productos NATURAL 100% hecha a base de PEPINO, que brinda múltiples benéficos a sus consumidores, es fresco, rico en agua y se ha convertido en un aliado para las dietas de adelgazamiento.

El PEPINO además de poseer propiedades antiinflamatorias y ayudar a combatir el estrés, también favorecer el impulso nervioso y la salud celular como mejora de la visión, mejora de la piel y promover la digestión. Además, contiene ácido fólico, vitamina C, calcio, hierro, magnesio, fósforo, potasio y zinc. Por todo ello, la Organización Mundial de la Salud recomienda su consumo.

CAPITULO 5 ESTUDIA EL MERCADO.

13. FUERZAS DE LA INDUSTRIA

13.1 Contextualización de la empresa:



PEPIFRESH, es una línea de productos NATURAL 100% hecha a base de PEPINO.

Una empresa perteneciente al sector secundario, dedicada principalmente a la elaboración de productos naturales a base de pepino como lo es la bebida y mermelada, como también innovando en los productos de crema de peinar, shampoo y mascarilla facial.

El cual brinda múltiples beneficios a sus consumidores siendo este una de las principales frutas más utilizadas, es fresco, rico en agua y se ha convertido en un aliado para las dietas de adelgazamiento

Estos productos naturales están en auge en la economía mundial, siendo así que muchos consumidores prefieren este tipo de comidas o productos, ya que los productos químicos por así llamarlos conservan miles de sustancias en algunos casos tóxicas que dañan no solo el entorno si no también afecta la salud de las personas.

Nuestra empresa se encuentra en crecimiento por ende es una empresa pequeña, que consta de un local en la ciudad de Santa Marta, donde se ofrecen cada uno de nuestros productos ayudando así a la sociedad a cambiar sus hábitos alimenticios y contribuir con su salud.

13.2 Análisis de la demanda:

En la actualidad los productos de origen natural contribuyen directamente con la sociedad en general, principalmente en el medio ambiente y la salud de los consumidores, ya que son elaborados mediante materia de origen vegetal, que no producen ninguna clase de efectos secundarios que puedan dañar a futuro a los consumidores.

Nuestro producto tiene una aceptación en el mercado actual ya que muchas personas están cambiando sus hábitos alimenticios con comidas o bebidas que les ayude con el cuidado de su salud. Siendo así este punto muy importante para la realización de siguiente análisis es necesario tener en cuenta el sector en donde entrará el producto en el mercado implementado las cinco fuerzas de **PORTER** principal exponente de Amenaza de productos sustitutos, amenaza de nuevos entrantes o competidores en la industria, y la rivalidad entre competidores.

En la actualidad mas del 40% de la población samaria a optado por cambiar sus malos hábitos alimenticios ha incursionado en la sana alimentación, esto es debido a los innumerables casos de sobrepeso y/o obesidad mórbida, que en muchas ocasiones termina en enfermedades más graves como un paro cardiaco o hasta la muerte una cifra bástate alta en estos temas, que se presenta en la ciudad causa de la cultura y sus gastronomía, por ende la sociedad en general ha optado por mejorar su alimentación

13.3. Análisis de la oferta:

Nuevos Competidores y Bienes Sustitutos:

En este punto es indispensable tener en cuenta que los competidores entre mercados están en el diario vivir como los son las bebidas llamadas **Cosechas: línea de productos naturales que se basa en la mezcla de frutas que proporcionan un nuevo sabor y así brindar a sus consumidores beneficios en la salud.,**

Productos como el **Sabiloe, y el Támesis: bebida natural a base de sábila que proporción beneficios a la salud de los consumidores gracias a los beneficios que contiene el aloe entre otros.**

Por eso es de gran importancia crear un producto de alta calidad, que cumpla con todo lo planteado (beneficios), que satisfaga todas las necesidades de los clientes. Y así marcar un sello de garantía con las nuevas empresas que van encaminadas a nuestro mismo mercado objetivo.

En el mercado actual existen infinidades de bebidas naturales que cumplen a cabalidad con brindar muchos beneficios para la salud de las personas. Donde su principal estrategia es ofrecer a sus clientes productos de origen natural que les agregan cierto valor a los diferentes problemas de salud. Gracia a esta estrategia el porcentaje de mercado que abarca cada productos es alto debido a que no existe un parámetro de edad en el consumo de estos productos, pero esto es debido a que son productos de origen natural.

Siempre el mercado está en constante cambios gracias a factores externos como el desempleo y el alza de los productos en este caso materia prima, debido a esto uno de los puntos mal altos de la competencia es la mezcla de sabores en una sola bebida, como lo es en el caso de cosecha. Pero uno de sus puntos más bajo seria el costo de sus productos son muy elevados para los estratos más bajo de la ciudad. El mismo inconveniente se vive con los

productos como el sabiloe y el Támesis, productos de origen natural refrescantes y contribuyentes con la salud de sus consumidores pero el valor de adquisición es muy alto para los estratos más bajos.

Basándome en las estrategias que utilizan estas empresas para atraer consumidores sería de buena ayuda manejar una estrategia comercial que valla encaminada en llevar salud y bienestar a los consumidores. Bien sabemos que los productos antes mencionados proporcionan cierto valor a la salud pero que por sus altos costos resulta un poco asequible para los estratos más bajos de la ciudad, esto nos ayudaría más con nuestros productos, abriéndonos así un espacio enorme para abarcar este segmento de mercado con nuestro producto.

Pensando en que nuestro producto es nuevo en el mercado este podría ser nuestra barrera de acceso en el mercado, al ser un producto nuevo y poco reconocido, pero gracias a sus múltiples beneficios nos ayudaría abrirnos campo en el sector establecido.

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio Ventaja competitiva)	Ubicación
Cosechas	Bebida de origen natural que se basa en la mezcla de frutas naturales para generar un nuevo sabor con beneficios a su salud	Los precios de este producto oscilan entre los \$8.000 hasta los \$ 11.000, dependiendo del contenido de cada producto.	Mezcla de frutas para crear nuevo sabor.	Tiene sede en todo el territorio colombiano.
Sabiloe y Támesis	Bebida naturales a base de aloe,	Los precios de este producto es por el contenido de 600 ml \$2500 y de 400 ml \$1500	Bebida refrescante con trocitos de aloe.	Productos que se encuentran en todo el territorio colombiano, tiendas y supermercados.

13.4 Análisis de la comercialización y de los proveedores:

Toda empresa necesita sus proveedores para llevar a cabo su producto. Siendo este un producto con poca materia prima, partiríamos que nuestros principales proveedores serían las

familias cultivadoras del país, Estaríamos brindándole oportunidad a otros emprendedores del campo.

Principalmente nuestros cultivadores de la región del magdalena y sus alrededores. Ya que se facilitaría el transporte de la materia prima.

Obteniendo de ellos productos de calidad gracias a sus conocimientos sobre el campo.

Precios económicos gracias al volumen de la cosecha el precio juega un papel fundamental a la hora de realizar las compras.

Estos serían nuestros principales criterios de selección de proveedores, para comenzar la creación, distribución y comercialización del producto. Después pasaríamos a ser nuestros propios proveedores creando nuestros propios cultivos de pepinos para sí obtener mejor rentabilidad.

Nuestra línea de producto está a la mano de nuestros clientes, ya que por sus bajos costos y múltiples beneficios puede ser adquirido en tiendas naturistas, supermercados de cadena, tiendas de barrio y micro mercados, un producto que tendrá buen auge y aceptación por parte del consumidor los cuales se volverá nuestros principales aliados para su distribución y rotación en estos establecimientos.

CAPITULO 6. SEGMENTA EL MERCADO.

14. PROCESO DE SEGMENTACIÓN:

Bondades que proporciona el producto PEPIFRESH.

Gracias a su grupo vitamínico B, C, E Y A:

- ✓ Favorece el impulso nervioso.
- ✓ Favorece la salud celular.
- ✓ Hidratación en la piel.
- ✓ Ayuda con la visión.
- ✓ Perdida del cabello.
- ✓ Combate el sobrepeso.
- ✓ Promueve la digestión.
- ✓ Ayuda con la acides estomacal.
- ✓ Combate enfermedades como el cáncer (leucemia)
- ✓ Ayuda con la diabetes.
- ✓ Ayuda a combatir la artritis.
- ✓ Diurético.

- ✓ Refrescante.
- ✓ Aporte líquidos al cuerpo.
- ✓ Aporta ingestas necesarias para el cuerpo.

15. BUYER PERSONAL (CONSUMIDOR/CLIENTE):

	<p>María se preocupa constante mente por su aspecto físico, su piel, cabello, y vista siente temor su belleza. También le preocupa mucho su salud y los problemas que ha contraído por su edad. Amante del deporte teme que por ejercitarse mucho pierda las vitaminas esenciales que necesita su cuerpo.</p>	<p>Ella sueña con siempre mantener una belleza física que sea admirada por las personas sin que le importe su edad. Anhela seguir conquistando el mundo sin reocupares por las dolencias en su cuerpo ocasionada en muchas ocasiones por el estrés laboral. Anhela mantener su figura y salud en las condiciones necesarias. No le gusta mucho la cirugía por eso quiere conseguir un producto que le ayude a rebajar de peso.</p>
<p>Mari López es una trabajadora de un banco, además se encuentra estudiando y le gusta mucho ejercitarse para mantener su figura, le gusta mucho viajar y conocer nuevos lugares vive en la ciudad de Santa Marta y tiene 35 años</p>	<p>Siempre está en la búsqueda que productos que le ayuden a combatir el paso de los años. Debido a sus ejercicios constantes y recuperar lo perdido para hidratarse toma bebidas energizantes para continuar con su diario vivir y para seguir su vida normal María siempre lleva consigo sus medicinas para las dolencias y se prohíbe de disfrutar la gastronomía por su sobrepeso.</p>	<p>Gracias a estos productos María ha logrado retardar esos efectos, comprando productos para cada una de las necesidades. Siempre lleva consigo su medicina para las dolencias, aunque en ocasiones no lo logra por su alto costo. Y cuando realiza sus actividades físicas lleva consigo energizantes que le ayuden recuperar los minerales que pierde al ejercitarse. A pesar de todo no se cohíbe tanto de disfrutar de comidas a cualquier hora del día.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Logra retardar los efectos de la edad. • Se mantiene siempre fresca y rejuvenecida • Vida placentera. • Disfrutar de las maravillas del mundo. • Cuerpo sano y escultural. 	
<p>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</p>	<p>María quiere disminuir sus gastos en las comparas de los productos de belleza. Está cansada de consumir pastillas a todo momento siente que este le ha ocasionado problema de gastritis, Sabe que la ejercitación diaria pierde muchos minerales necesarios para su cuerpo y conseguir algo que le brinde un mejor solución a sus problemas de salud.</p>	

16. DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE IDEAL.

16.1 MERCADO POTENCIAL:

Nuestro principal mercado a estudiar serían grupos de personas naturistas o fitness, debido a que este grupo segmentado de personas son las que buscan incluir en sus vidas una alimentación saludable con productos naturales que les ayude con el buen funcionamiento de su cuerpo, cuyas características físicas, psicológicas y alimenticias están basadas en la buena alimentación. Son consumidores de productos naturales productos en auge y en crecimiento constante

Con un rango de edades que oscilan entre los 5 años hasta los 60 años. Jóvenes que según nuestra segmentación están entre los 5 a 16 años niños en pleno crecimiento, experimentando ciertas habilidades que les implica ciertos desgastes físicos, 17 años a 26 años los cuales se encuentran en crecimiento de sus cuerpos y en busca de nuevas alternativas para cuidar su cuerpo y salud al máximo y lucir una figura esbelta y saldable son personas de proporciones delgadas con cuerpos bien definidos gracias a los gimnasios pero estos buscan otro clases de aliados que les ayude con el buen desarrollo de su metabolismo. Teniendo en cuenta que estos jóvenes están en constante comunicación con las personas de su gremio y comparten toda clase de información que les sea útil a la hora de cuidado de su cuerpo. Adulto que según nuestro segmento están entre los 27 años a 38 años, son en pocas palabras jóvenes adultos comenzando su vida como padres de familias, este es un mercado que nos ayuda a dar a entender que nuestro producto no tiene edad máxima o mínima de consumo ya que es de fruta 100% natural y como padre de familia buscaran métodos bien sean alimenticios que les ayude con el cuidado de su salud y cuerpo y también inculcaran a sus hijos en pleno crecimiento una buena forma de alimentación. Este es un grupo de consumidores muy amplio ya que contamos con los padres e hijos. Adultos mayor este grupo segmentado de personas oscila entre los 40 años a 60 años son personas que en algunos casos se encuentran con problemas de salud no tan graves como podían ser retención de líquidos, pérdida mínima de la visión, pérdida del cabello entre otras los cuales debido a los malos hábitos alimenticios ocurridos a lo largo de sus vidas están optado por nuevas fuentes alimenticias que les ayude con su salud y con el cuidado de sus enfermedades no trasmisibles el cual es su principal motivo al consumir esta clase de alimentos.

17. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

17.1 GEOGRÁFICA: en primera instancia se atenderá sólo la ciudad de Santa Marta, en aras de expansión en los supermercados de cadena y tiendas naturistas hasta llegar a tener cobertura en todo el país Colombiano.

17.2 DEMOGRÁFICAS: El producto está hecho para todas las personas en un rango de edad 5 años en adelante.

18. QUE VALORES DESTACAN DEL CLIENTE IDEAL.

- Necesidad de cambio.
- Responsabilidad por el cuidado de su cuerpo y salud.
- Confianza en sus habilidades.
- Amor por la vida.
- Autoestima

19. ENTORNO DEL CLIENTE.

Nuestro cliente ideal es una persona que gracias a su carisma, trabajos, estudios y estilo de vida están en constante comunicación con el mundo.

María López: como trabajadora de banco interactúa siempre son las personas que visitan este establecimiento. Proporcionado así una estrategia de ventas del producto al ver los beneficios que le ha traído a María el consumo de PEPIFRESH.

Amante de la vida y viajes: amante de la vida siempre está visitando lugares en cada uno de sus viajes, por eso su círculo de amistades es grande. Con quien comparte sus experiencias.

Deportista y ejercicios: amante de su cuerpo y su aspecto físico, como estudiante y deportista cuanta con seguidores y personas allegadas a el que lo ven como un modelo a seguir, comparte con sus amigo y seguidores tics para ejercitarse y bebidas y alimentos que le retribuyan al cuerpo lo perdido por los ejercicios.

Siempre a la línea: Sabe que al consumir o disfrutar de la gastronomía colombiana le acarrea problemas de sobrepeso y gastritis, por eso siempre está en la vanguardia de contribuir y

compartir con su grupo de amigos cada producto que utiliza y le genera resultado positivos para el su salud.

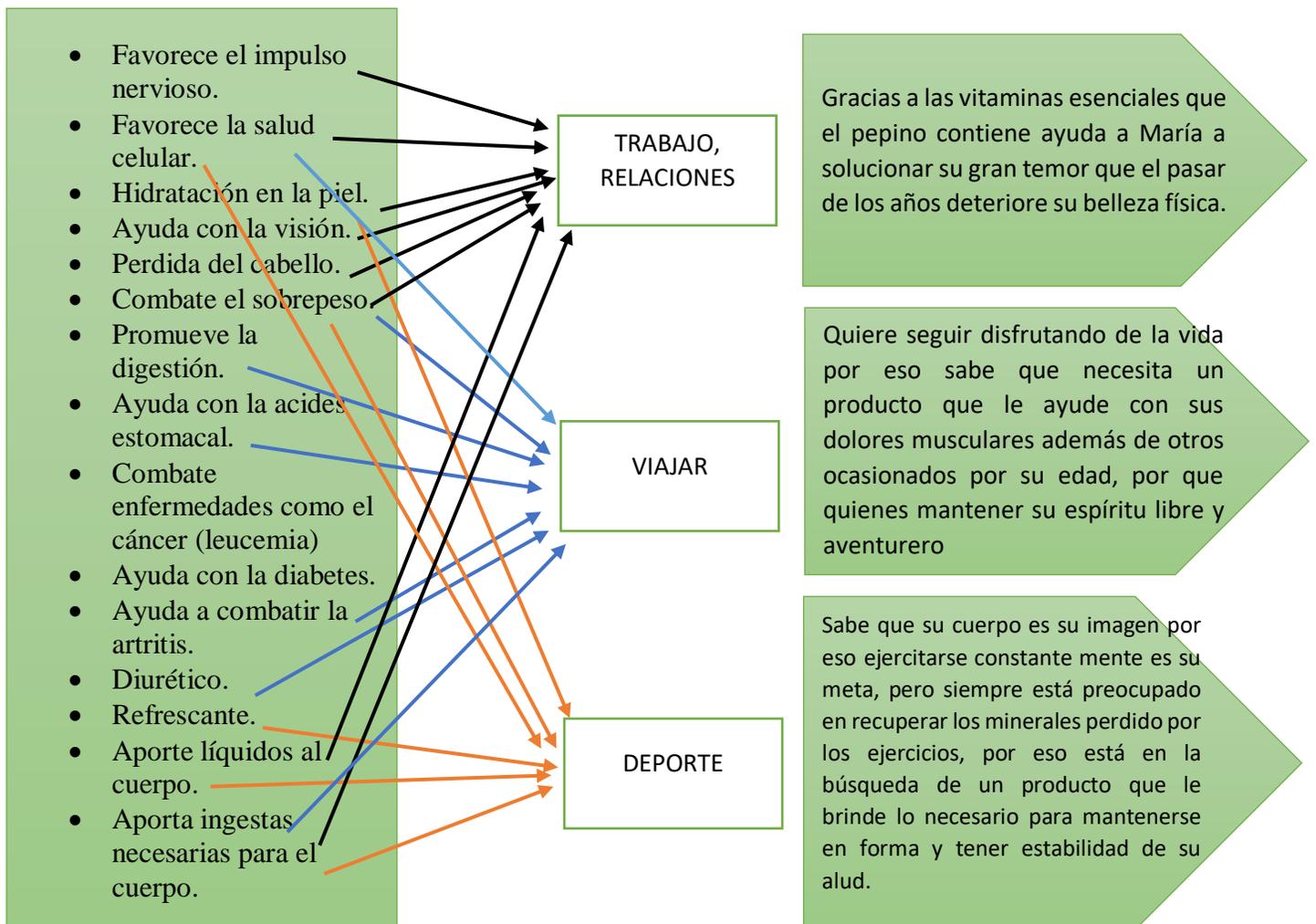
20. NECESIDADES URGENTES QUE PRESENTA EL CLIENTE IDEAL.

Nuestros clientes ideales están buscando mejorar productos que les ayude a mejorar el resultado de sus necesidades. Cansados de invertir mucho dinero en productos que solo e ayuda a solucionar un solo problema por eso están en la búsqueda de un producto que les brinde múltiples beneficios a su salud, para así continuar con sus vidas cotidianas.

BONDADES

CLIENTE IDEAL

BENEFICIOS



21. OTROS ACTORES DEL MERCADO.

Bien sabemos que los productos naturales están en auge de la economía porque le brinda al cuerpo la ingestas necesarias para su buen funcionamiento.

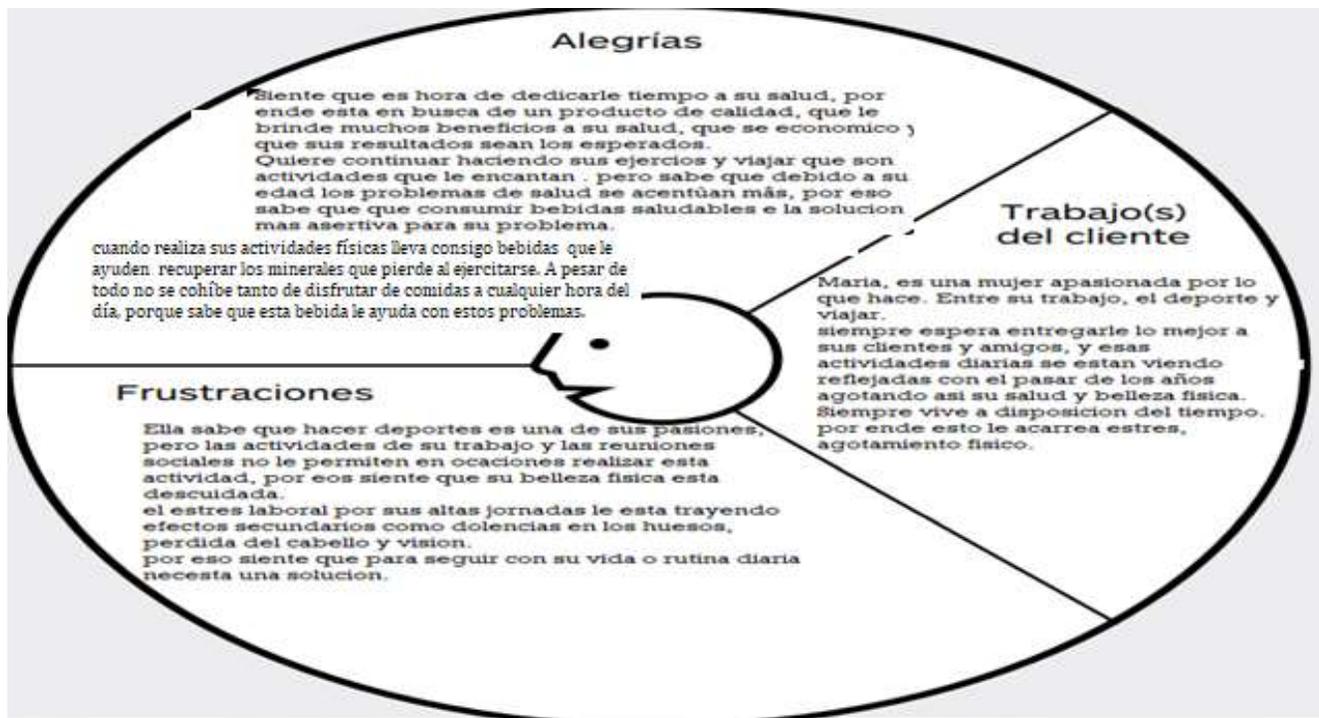
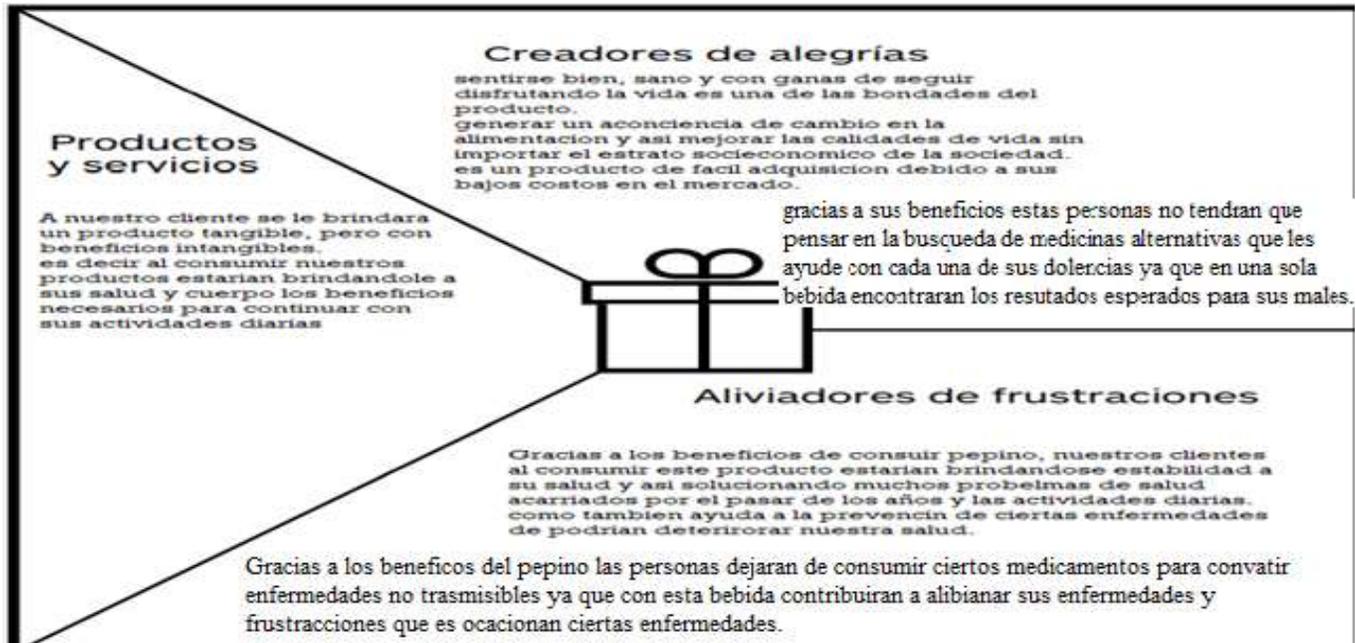
Dentro de un escala del 1 al 10 donde 10 es máximo la población total que puede consumir productos similares al producto PEPIFRESH sería de un 7 debido a que cosechas es la mezcla de frutas para crear un nuevo sabor y así beneficiar a sus compradores. Pienso que el alto costo de sus productos le hace perder clientes de estratos más bajos los cuales no cuentan con los recursos necesarios para suplir esa necesidad.

Bien sabemos que los problemas de salud están a mercede. En un país como Colombia cuya cultura alimenticia ha venido cambiado a lo largo de los días debido a los malos hábitos de alimentación ocasionados por las comidas y bebidas pocas saludables que en muchas ocasiones termina afectando la salud de las personas. Un país donde es muy fácil cambiar estos malos hábitos por unos buenos debido a que nuestra principal economía está basada en el campo (agricultura) obteniendo productos de calidad, los cuales en múltiples ocasiones son importados en masas a distintos lugares del mundo reconocidos por su calidad y beneficios que poseen. Este planteamiento nos ayuda a observar la importancia que toman los productos naturales y que cualquier persona puede consumirlos.

Por ser un producto de origen natural. Las personas que se encuentran incursionando en cuidados del cuerpo, salud y bienestar son las más oprimidas a consumir nuestro producto, con un alto índice de aceptabilidad por los múltiples beneficios que esta posee, además de su bajo costo. **Un artículo expuesto por el doctor Iván Arango Amengual en la revista digital (“Mejor con Salud, Dic, 2018”), promueve los beneficios de consumir pepino con frecuencia,** además de obtener grandes cantidades de agua y minerales, este nos brinda también un efecto depurativo en nuestro organismo, además de fortalecer nuestro sistema inmunitario. Teniendo en cuenta lo anterior expuesto nuestro producto quiere incursionar en el mercado y catalogarse como un producto natural y beneficioso para la salud colombiana. Y marcar una nueva línea en la adquisición de productos naturales debido a su bajo costo y así concientizar a las personas sobre buenas prácticas alimenticias.

CAPITULO 7. DISEÑA LA PROPUESTA DE VALOR.

22. PROPUESTA DE VALOR



22.1 DECLARACIÓN PROPUESTA DE VALOR: *¡Cambia tu estilo de vida y Rejuvenécete!* como una simple bebida de origen natural te ayuda a combatir enfermedades no transmisibles además de proveer a tu cuerpo de las ingestas necesarias para su funcionamiento

CAPITULO 8. DISEÑA EL PRODUCTO

23. DISEÑO DEL PRODUCTO.

23.1 DEFINICION ESTRATEGICA:

Leyes y Decretos colombianas que regulan o vigilan el proyecto.

- Decreto ley ["Por el cual se expide el reglamento técnico para la obtencion del registro sanitario de productos fitoterapéuticos y se dictan otras disposiciones"](#) .
- **LEY No. 86 DEL 3 DE JUNIO DE 1993 Por la cual se reglamenta el uso e industrialización de la Flora Medicinal.** EL CONGRESO DE COLOMBIA
- **Proyecto de Ley No 079 de 2015.** “por medio del cual se generan disposiciones frente al consumo y distribución de bebidas energéticas”, y se dictan otras disposiciones.
- **Resolución 03929 de 2013.** Por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos que deben cumplir las frutas y bebidas con adición del jugo (zumo) o pulpa de frutas o concentrados de frutas, clarificados o no o la mezcla de estos que se procesen, empaquen, transporten importen y se comercialicen en el territorio nacional.

24. DISEÑO DE CONCEPTO:

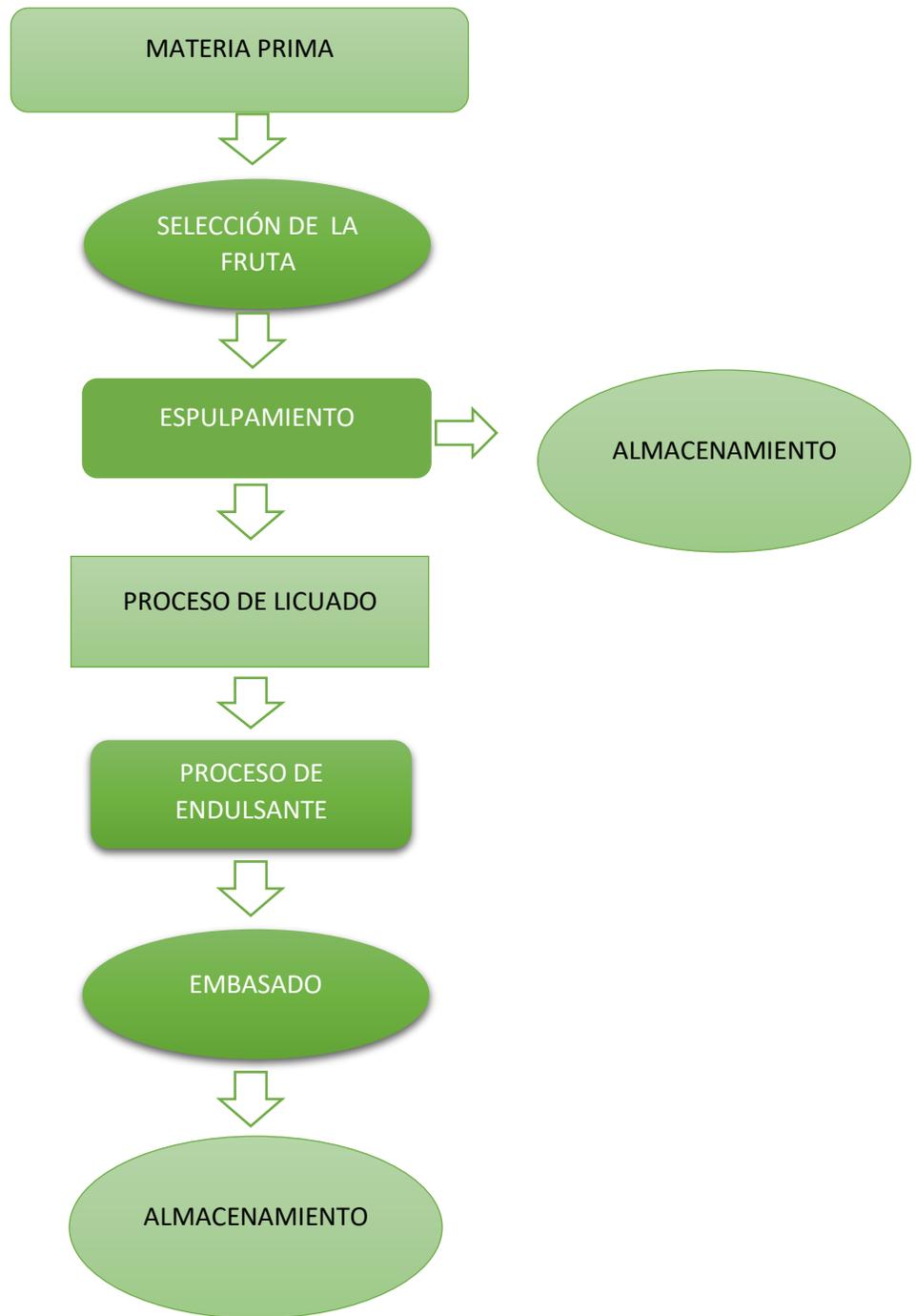
Lista de materiales e insumos para la ejecución de la idea de negocio (Producto).

Bebidas y Mermeladas:

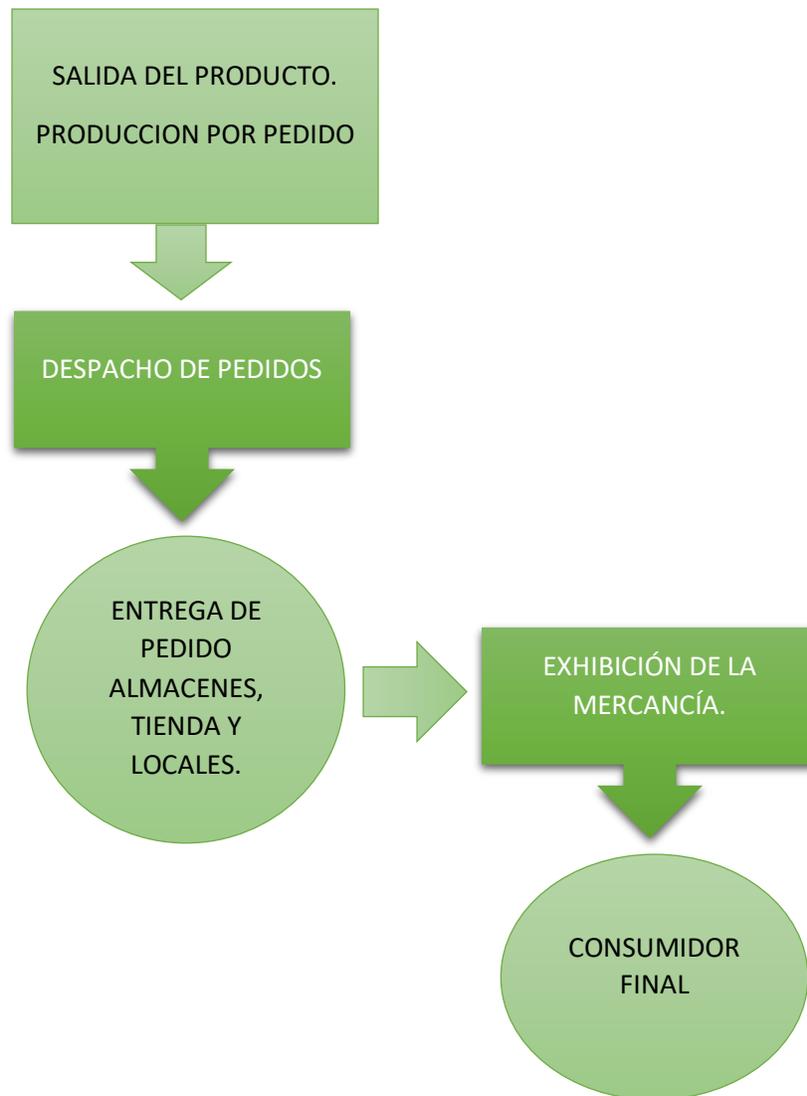
MATERIA PRIMA	MAQUINARIA
Pepino	Licadora Industrial
Endulzantes Natural	Bodega Almacenamiento
Agua	Refrigerador
	Máquina de Embazado.
	Embaces

25. DISEÑO EN DETALLE:

25.1 DIAGRAMA DE PRODUCCION:



25.2 CADENA DE DISTRIBUCION:



26. COSTO DE PRODUCCION Y COSTO DE VENTAS:**COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN PARA UNA UNIDAD.**

VARIABLE	PRESIO	CANTIDAD	VALOR
PEPINOS	\$ 300 *UNIDAD	1/2	\$ 150
ENDULSANTES NATURALES	\$ 200 * UNIDAD	1	\$ 200
AGUA	\$ 0.2 * ML	600 ML	\$ 120
EMBASE PLASTICO	\$ 150 * UNIDAD	1	\$ 150
MARQUILLA	\$ 4000 *24 UNIDAD	1	\$ 166
MANO DE OBRA	\$ 57.36 * MINUTOS	2 MUNITOS	\$ 114.72
			\$ 900.72

COSTO DE PRODUCCION POR UNA UNIDAD DE 600 ML \$ 900.72

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN MENSUAL (1.000 BEBIDAS)

VARIABLE	PRESIO	CANTIDAD	VALOR
PEPINOS	\$ 300 *UNIDAD	500	\$ 150.000
ENDULSANTES NATURALES	\$ 100 * UNIDAD	1.000	\$ 100.000
AGUA	\$ 0.2 * ML	600.000 ML	\$ 120.000
EMBASE PLASTICO	\$ 100 * UNIDAD	1.000	\$ 100.000
MARQUILLA	\$ 4000 *24 UNIDAD	42	\$ 168.000
MANO DE OBRA	\$ 27.533 * DIAS	4 DIAS	\$ 110.133
			\$ 748.133

COSTO DE PRODUCCION POR 1.000 UNIDAD DE 600 ML \$ 748.133

Siendo así:

El valor a vender el producto **PEPIFRESH** de 600 ml por unidad seria **\$ 1.500 pesos**

Valor del producido del mes por las ventas de 1.000 productos seria **\$ 1.500.000 pesos**

27. VALIDACION Y VERIFICACION:

- ✓ **Verificación de fecha de vencimiento del producto.** (implementación de fecha de inicio de producto y determinar el tiempo de vida)
- ✓ **Compra de frutas de calidad** (compra a proveedores calificados)
- ✓ **Almacenamiento de la materia prima.** (la Conserva de una fruta de calidad depende de las condiciones de almacenamiento).
- ✓ **Sabor y textura del producto.** (verificaciones del sabor deseado para comenzar con la producción).
- ✓ **Verificación del cierre de seguridad del embazado.** (identificar el estado de sellado de los embaces donde se aloja el producto)
- ✓ **Productos (embaces) en buen estado.** (identificar y verificar los embaces imperfectos o deteriorados y retirarlos del inventario)
- ✓ **Etiquetas del producto en buen estado y completas.** (colocar las etiquetas del producto en el lugar adecuado y sin dañarlas)
- ✓ **Almacenamiento adecuado del producto.** (almacenar las bebidas y productos en las condiciones necesarias para evitar su deterioro y proporcionar una fácil distribución)
- ✓ **Verificación de la cantidad requerida por clientes.** (despachar la cantidad necesaria y pedida por los clientes evitando así improvisaciones o mal manejo de los recursos)
- ✓ **Verificación de las maquinas e insumos.** (analizar las maquinas disponibles para la elaboración del producto, estado, limpieza y tiempo en producción).

28. PRODUCCION:

28.1 ETIQUETA:

SCANEA NUESTRO CODIGO QR PARA OBSERVAR MAS INFORMACION.



NOMBRE DEL PRODUCTO	PEPINO BEBIDA	
DESCRIPCION DEL PRODUCTO	BEBIDA REFRESCANTE A BASE DE PEPINO 100% NATURAL, BENEFICIOSA PARA LA SALUD DE LAS PERSONAS	
CONTENIDOS	600 ml	
INGREDIENTES	PEPINO	100%
	ENDULSANTE NATURAL	100%
	AGUA	100%
ENVASE	PLASTICO	
CONTRAINDICACIONES	NINGUNA	
FECHA DE ELABORACION	10/10/2020	
FECHA DE VENCIMIENTO	10/10/2021	



5 9 0 1 2 3 4 1 2 3 4 5 7

BEBIDA 100% NATURAL A BASE DE PEPINO

CONTENIDO MULTIVITAMINICO

Ácido fólico
Vitamina C,
Calcio,
Hierro
Magnesio,
Fósforo,
Potasio y zinc



PRODUCTO 100% NATURAL

600 ml

BENEFICIOS:

Poser propiedades antiinflamatorias
Ayudar a combatir el estrés
Favorecer el impulso nervioso
Mejora de la visión
Mejora de la piel
Promover la digestión.

ENDULSANTE NATURAL

28.2 ENVASE:



29. FICHA TECNICA:

NOMBRE DEL PRODUCTO:	PEPIFRESH	
DESCRIPCION DEL PRODUCTO:	BEBIDA REFRESCANTE A BASE DE PEPINO 100% NATURAL, BENEFICIOSA PARA LA SALUD DE LAS PERSONAS.	
CONTENIDO:	600 ML	
INGREDIENTES	PEPINO	100%
	ENDULSANTE NATURAL	100%
	AGUA	100%
ENVASE	PLASTICO	
CONTRAINDICACIONES	NINGUNA	
FECHA DE ELABORACION	01 ENERO 2020	
FECHA DE VENCIMIENTO	29 OCTUBE 2020	

30. FASE CLICLO DE VIDA DEL PRODUCTO:

Introducción: es la fase en que el producto no es muy bien conocido por nuestros consumidores potenciales. A pesar de que existe una necesidad en el mercado que es combatir o ayudar a mitigar aquellos problemas de salud de las personas, bien sabemos que el pepino tiene características fundamentales y medicinales que le aportan al cuerpo las ingestas necesarias para su buen funcionamiento, es necesario cambiar los hábitos de alimentación de las personas que lo necesitan, es bien pronunciar que esta no es una fruta muy apetecida por las personas. Por ende la es necesario invertir en la promoción del producto.

CAPITULO 9 PROTOTIPO

31. PROTOTIPO

31.1 CARACTERISTICAS DEL PRODUCTO:

Productos naturales PEPIFRESH son 100% natural que buscan cambiar los malos hábitos alimenticios y ayudar con la salud de la sociedad gracias a los beneficios que posee esta fruta el PEPINO, por eso las principales características que queremos plasmar para nuestro prototipo son: principalmente un envase llamativo para la intención del cliente serian dos prototipos de envases uno de color transparente para poder observar la bebida, y otro de color verde para conservar la línea de lo natural. La etiqueta del producto estaría ubicada en la parte más debajo de la mitad del envase. El primer envase tendría forma cilíndrica y el otro sería con cuello largo, y para ambas botella en la parte del cuello se puedan observar en relieve rodajas de pepino para tener un envase innovador.

31.2 CARACTERISTICAS DEL PROTOTIPO

Principalmente el material utilizado para nuestro envase sería de plástico (PET), el cual es más amigable con el medio ambiente ya que son materiales reciclados en su primer grado o nivel para la elaboración de este. Una vez elaborado el diseño de la botella pasaríamos a la puesta en marcha de la réplica del diseño a escala real materializarlo, donde se observara más a detalle su forma y sus principales características de innovación y su tapa de color verde para conservar el color de marketing en el cual está compitiendo nuestro producto. Una vez ejecutada y elaborada la botella pasaríamos al diseño de la etiqueta la cual sería de la forma antes mencionada y elaborada en el ítem de etiqueta de productos con sus colores verdes y de material plastificado de tal manera que sea resistente al agua.

3.1.3 COMO VA A INTERACTUAR EL CLIENTE CON EL PROTOTIPO.

Para genera el aval de nuestro prototipo en este caso el envase con referencia a la nuestro mercado potencial sería por medio de encuestas que se base en preguntas que vallan encaminados a la forma en la que los clientes se sienten a hora de coger o agarrar el envase o botella. Otra opción es por medio de encuestas con dos prototipos estipulados para que

nuestros clientes interactúen y decidan con cuál de los dos envases se sienten más identificados o que ara ellos serían más útil.

31.4 EVIDENCIA DEL PROTOTIPO.

Página Instagram. <https://www.instagram.com/pepifresh/>





CAPITULO 10. MODELO RUNNIG LEAN.

LIENZO LEAN CANVAS

<p>PROBLEMA</p> <p>1) MALOS HABITOS ALIMENTICIOS</p> <p>2) PROBLEMAS DE SALUD</p>	<p>SOLUCIÓN</p> <p>Bebida naturala base de pepino que ayuda a solucionar problemas en la salud de sus consumidores. esta fruta además de poseer propiedades medicinales, les brinda al cuerpo vitaminas esenciales para el sistema inmune</p>	<p>PROPOSICIÓN DE VALOR ÚNICA</p> <p><i>¡Cambia tu estilo de vida y Rejuvenécete!</i></p> <p>como una simple bebida de origen natural te ayuda a combatir enfermedades no transmisibles además de proveer a tu cuerpo de las ingestas necesarias para su funcionamiento</p>	<p>VENTAJA ESPECIAL</p> <p><i>Una bebida que además de ser refrescante, te ayude a combatir problemas de salud, es un producto que tiene características medicinales</i></p>	<p>SEGMENTO DE CLIENTES</p> <p>Nuestro principal mercado a estudiar serían grupos de personas naturistas o fitness, debido a que este grupo segmentado de personas son las que buscan incluir en sus vidas una alimentación saludable con productos naturales que les ayude con el buen funcionamiento de su cuerpo, Con un rango de edades que oscilan entre los 5 años hasta los 60 años.</p>
<p>ESTRUCTURA DE COSTES INCLUYENDO ENVASE Y MANO DE HORA</p> <p>COSTO DE PRODUCCION POR UNA UNIDAD DE 600 ML \$ 900.72.</p> <p>COSTO DE PRODUCCION PARA 1.000 UNIDAD DE 600 ML \$ 748.133</p>		<p>FLUJO DE INGRESOS</p> <p>Mirándolo a gran escala por la producción y ventas de 1000 productos de valor en venta de 1500 unidad generaria ganancias de \$ 752 pesos por botellas vendidas una ganancia total de 752.000</p> <p>Generándonos más ingresos la ventas al por mayor del producto.</p>		

CAPITULO 11. VALIDACION DE NEGOCIO

32. VALIDA TU IDEA DE NEGOCIO.

En un país como Colombia cuya cultura alimenticia ha venido cambiado a lo largo de los días debido a los malos hábitos de alimentación por las comidas no saludables que en muchas ocasiones termina afectando la salud de las personas. Un país donde es muy fácil gozar de una sana alimentación, gracias a que nuestra principal economía está basada en el campo (agricultura) obteniendo productos de calidad. Colombia un país donde gracias a sus variables climáticas se presenta una variedad de pisos térmicos que favorece a los agricultores en las siembra y recolección de sus cosechas (frutas, hortalizas entre otras), listos para el consumo humano.

Por ende queremos poner en marcha la Incursión de una nueva línea de productos naturales a base de pepino, en un mercado inducido por las nuevas formas de alimentación saludable como los son las comidas y bebidas naturales o fitness. Se desarrollaran estrategias de comercialización dentro de un mercado potencial, objetivo y segmentado para posicionar de forma exitosa un alimento 100% saludable. En un mercado que está invadido de productos no amigables con la salud de las personas. Este nuevo producto **PEPIFRESH**, está hecho a base de pepino 100% natural, que se tomara el mercado gracias a los múltiples beneficios que le brinda a la salud de las personas. Según lo establecido por la **Organización Mundial de la Salud 2004**, “**estrategias mundiales sobre alimentación saludable es aumentar el consumo de frutas y hortalizas, así como en legumbre cereales y frutos secos**”.

32.1. PREGUNTA PROBLEMA.

¿Cómo introduciremos al mercado una bebida natural para cambiar los malos hábitos alimenticios en COLOMBIA, Inducido por las comidas no saludables?

32.2. HIPOTESIS.

Si medimos la aceptación de productos 100% natural a base de pepino, entonces tendríamos una conciencia de mala alimentación para así poder cambiar los malos hábitos alimenticios en COLOMBIA.

CAPITULO 12. TECNICA DE INSTRUMENTO Y RECOLECCION DE DATOS.

33. DEFINICION DE LOS OBJETIVOS DE INVESTIGACION.

33.1 OBJETIVO GENERAL

Medir la aceptación de una línea de Productos 100% natural a base de pepino, para cambiar los malos hábitos alimenticios en santa marta.

33.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Determinar qué factores lleva a tener una mala alimentación en Santa Marta.
- Identificar el consumo de bebidas saludables en Santa Marta.
- Analizar si el precio del producto PEPIFREHS es asequible para los consumidores en la ciudad de Santa Marta.
- Conocer qué porcentaje de aceptación tiene el producto PEPIFRESH en Santa Marta para el año 2020

34. TIPO DE INVESTIGACION A APLICAR.

Para la ejecución de esta actividad utilizaremos en este caso la **INVESTIGACIÓN EXPLORATORIA Y CUALITATIVAS**. Teniendo en cuenta que es un modelo que se asocia al método inductivo, podemos ejecutarlo mediante encuestas o pruebas para obtener información de consumidores, sobre sus preferencias, situación económica, entre otras. También nos sirve para definir y aclarar la naturaleza del problema. Las investigaciones exploratorias nos permiten tener un mayor control o acercamiento del tema central de nuestra investigación, nos ayudara a familiarizaros con los resultados que nos arroje la investigación.

Para obtener resultados favorables en nuestra investigación obtendríamos recopilación de datos de primarios ya que son aquellos que son recogidos de primera mano o por primera vez ya que nos brindarían datos reales. Dentro de este utilizaremos los procedimientos o actividades para obtener los mejores resultados como lo es la encuesta en este caso modo virtual o cuestionarios enviados por correo. Esta actividad tienen como resultado generar en primera instancia la aceptación del consumidor en una encuesta sencilla sobre si o no consumiría el producto. Una vez realizada las actividades realizadas como método de estrategias para determinar el alcance del producto, pasaríamos a tomar las encuestas realizadas por nuestro personal de análisis para determinar el resultado de estas. Con los resultados de las encuestas, obtendremos una información veraz y confiable sobre la aceptación o no aceptación de nuestro producto y las posibles observaciones estipuladas por nuestros consumidores. Una vez implantado y conocidos los resultados del estudio de investigación, pasaremos a resolver los interrogantes que se generaron a lo largo de la ejecución de la investigación y las posibles mejoras a tener en cuenta a la hora de realizar las actividades. Esto se realizara si es necesario.

Una vez abarcados todo los puntos anteriores obtendríamos la información esperada sobre la aceptación de un producto natural para cambiar los malos hábitos alimenticios, una conciencia más abierta a las nuevas técnicas o formas de alimentación saludable por parte de los consumidores, un gran resultado positivo en nuestra investigación, la información esperada y la incursión de una nueva bebida natural en un mercado invadido de comidas pocas saludables. Un producto que se tomara el mercado por sus beneficios y buenos resultados para la salud humana.

35. DISEÑO DE LA ENCUESTA A APLICAR.

ENCUESTA DE INVESTIGACION DE MERCADO

LA ACEPTACIÓN DE UNA BEBIDA 100% NATURAL A BASE DE PEPINO, PARA CAMBIAR LOS MALOS HÁBITOS ALIMENTICIOS EN SANTA MARTA.

PEPIFRESH, es una bebida NATURAL 100% hecha a base de PEPINO, que brinda múltiples beneficios a sus consumidores siendo este una de las principales frutas más utilizadas, es fresco, rico en agua y se ha convertido en un aliado para las dietas de adelgazamiento.

DATOS DEL ENCUESTADO

NOBRES:

CELULAR:

CORREO:

NOTA: Responde la siguiente encuesta es fundamental para el proceso de la investigación. Sus datos y respuesta serán tomadas con total seriedad además de ser confidenciales. Marque con una X su respuesta.

1) ¿Conoce usted los beneficios de consumir Frutas y Hortalizas?

SI _____

NO _____

2) ¿Acostumbra usted a tomar bebidas saludables?

SI _____

NO _____

3) ¿En qué tiempo de su comidas refiere usted consumir bebidas saludables?

Desayuno: _____

Almuerzo: _____

Cena: _____

4) ¿Califique con una X en la escala de 1 al 10 cuanto está usted comprometido con productos para el cuidado de su salud?

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

5) ¿Con que frecuencia consume usted Pepino?

Siempre: _____

Casi siempre: _____

Nunca: _____

6) ¿Conoce usted los beneficios del Pepino?

SI _____

NO _____

7) ¿Consumiría usted una bebida a base de Pepino 100% natural?

SI _____

NO _____

8) ¿Cuánto pagaría por este producto si el contenido es de 600 ML?

\$ 1.200: _____

\$ 1.500: _____

\$1.700: _____

9) El consumo del PEPINO ayuda a combatir las siguientes enfermedades. ¿Con cuál se siente identificado?

Mala digestión: _____

Retención de líquidos: _____

Perdida de la Visión: _____

Perdida del Cabello: _____

Sobrepeso: _____

Acides (Gastritis): _____

10) ¿En qué otra presentación de Producto le gustaría encontrar el Pepino?

Mascarilla Facial: _____

Mermelada: _____

Crema para peinar: _____

Shampo: _____

36. TAMAÑO DE LA MUESTRA.

Nuestro principal mercado a estudiar serían grupos de personas naturistas o fitness, debido a que este grupo segmentado de personas son las que buscan incluir en sus vidas una alimentación saludable con productos naturales que les ayude con el buen funcionamiento de su cuerpo. El método de recolección de datos sería por medio de una encuesta virtual en línea, la cual se le aplicara a nuestro grupo segmentado de 120 personas trabajadores, estudiantes y emprendedores de los estratos económicos 2, 3, 4, 5 de la ciudad, con rangos salariales entre el mínimo y cinco millones de pesos. Las cuales tienen características similares en el cuidado de su salud y cuerpo.

Este grupo de personas se encuentra segmentado en 120 individuos cuyas características físicas, psicológicas y alimenticias están basadas en la buena alimentación. Son consumidores de productos naturales productos en auge y en crecimiento constante. Con un rango de edades que oscilan entre los 17 años hasta los 60 años.

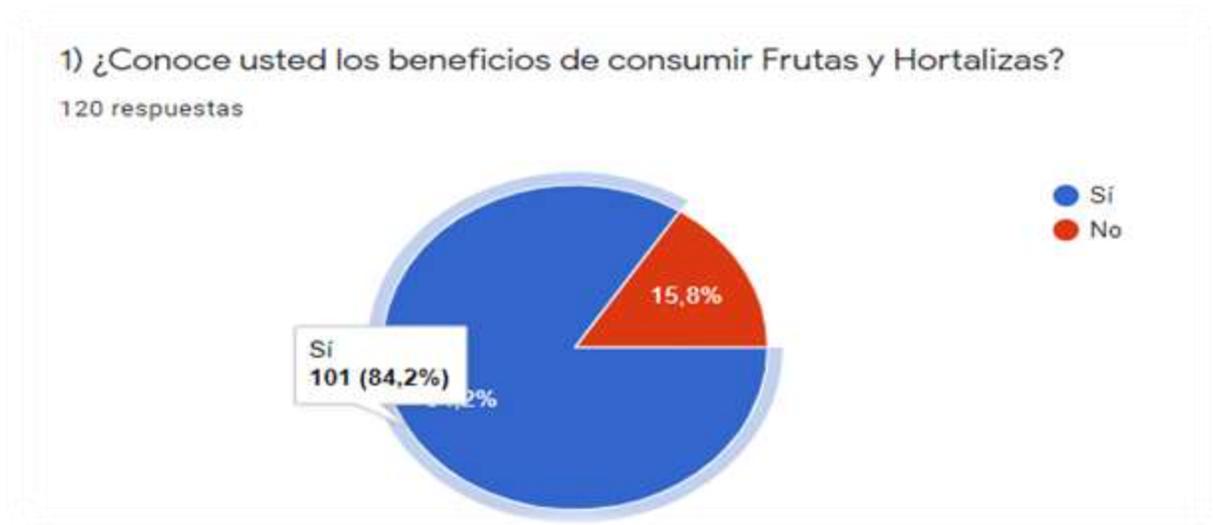
CAPITULO 13. ANALISIS Y TABULACION DE LA INFORMACION.

37. RESULTADOS FINALES, OBSERVACION Y TABULACION.

A continuación mostraremos el resumen de los resultados obtenidos de cada una de las preguntas. Teniendo en cuenta que nuestra muestra de recolección de datos se basó en una población segmentada de 120 personas.

Para la obtención de estos resultados sobre la *aceptación de una bebida 100% natural a base de pepino, para cambiar los malos hábitos alimenticios en santa marta*. Constaron de 10 preguntas de las cuales se obtuvieron los siguientes datos en cada una de ellas.

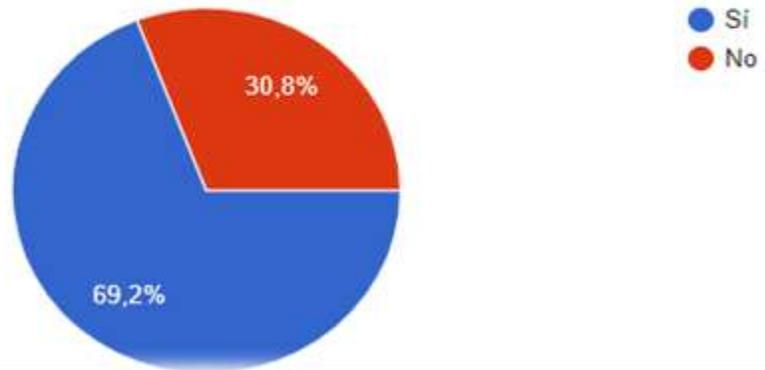
37.1 TABULACION Y OBSERVACION POR PREGUNTA.



Según lo observado en nuestra primera pregunta se demuestra una notable diferencia entre ambas respuesta el 84.2% contra el 15.8%. Una respuesta crucial para nuestra investigación.

2) ¿Esta usted acostumbrado a tomar bebidas saludables?

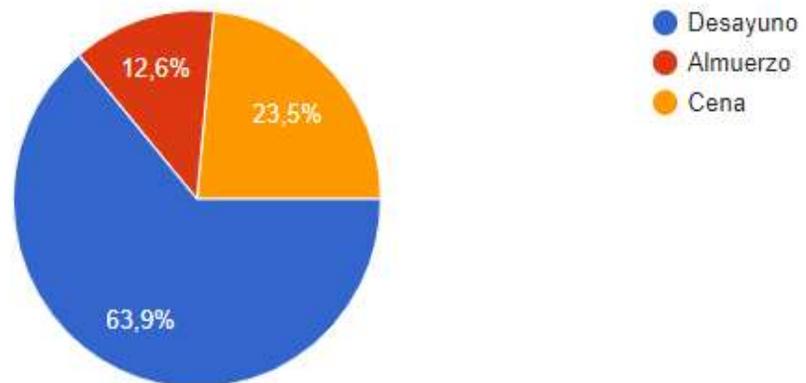
120 respuestas



Teniendo en cuenta nuestro producto el cual es una **bebida 100% natural**, nos forjo a realizar la siguiente pregunta. Obteniendo de esta una respuesta acertada para nuestra bebida, donde un **69.2%** se encuentran acostumbrados a consumir bebidas naturales.

3) ¿En que tiempo de su comidas refiere usted consumir bebidas saludables?

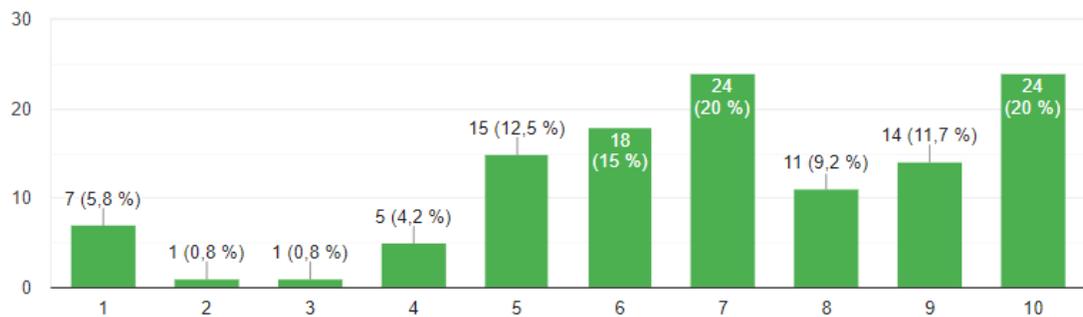
119 respuestas



La frecuencia con la que los consumidores pueden tomar bebidas naturales, también es un punto clave para el proceso de esta investigación, arrojándonos resultados satisfactorios ya que a cualquier hora del día se puede consumir nuestro producto, pero se nota una gran diferencia con un total de **76 votos un 63.9%** las personas prefieren estas clases de bebidas en horario de las mañana, para comenzar un buen día.

4) ¿Califique en la escala de 1 al 10 cuanto esta usted comprometido con productos para el cuidado de su salud?

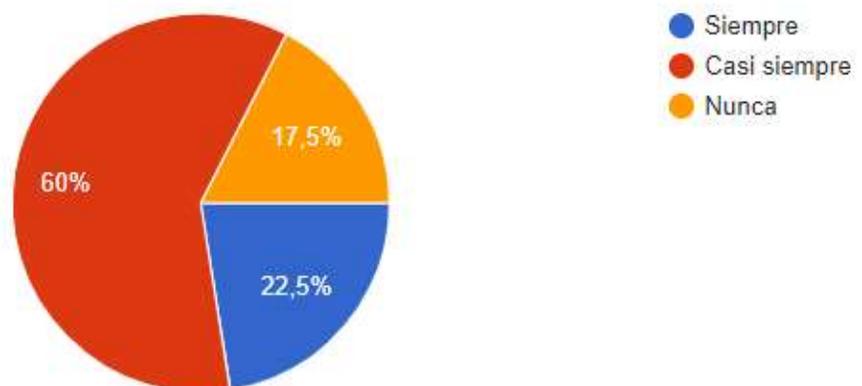
120 respuestas



Cada vez son más las personas que se encuentran comprometidas con la salud de su cuerpo, y lo importante que es tener un equilibrio en muchas aspectos de la vida para mantenernos activos y a gusto con nosotros mismos, a pesar de todo esto la conciencia alimenticia en Santa Marta está cambiando notoriamente. Observando la **imagen 4**, nos damos cuenta de la variable existente en la pregunta sobre la calificación del cuidado de su salud, donde los porcentajes más alto oscilan desde un **15% con 18 votos** y un **24% con 20 votos**. Según la calificación del **6, 7 y 10**, dada por nuestro mercado segmentado de 120 personas.

5) ¿Con que frecuencia consume usted Pepino?

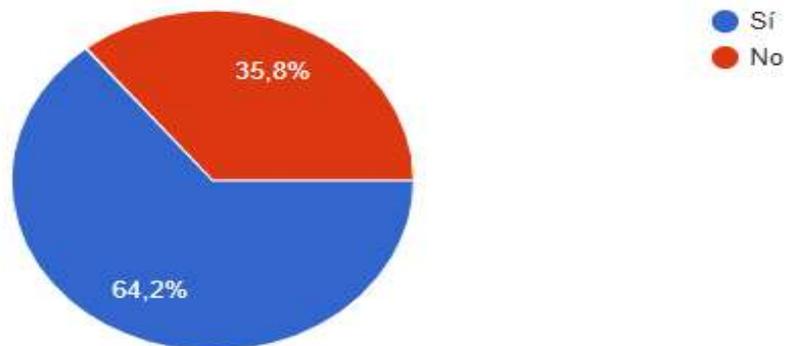
120 respuestas



Para la incursión de una nueva bebida a base de **PEPINO 100% natural** era indispensable saber con qué frecuencia nuestro mercado segmentado consumía esta fruta, arrojándonos un resultado de un total de **72 votos con un 60%** donde las personas **casi siempre** consumen el pepino un buen resultado para la investigación y nuestro producto.

6) ¿Conoce usted los beneficios del Pepino?

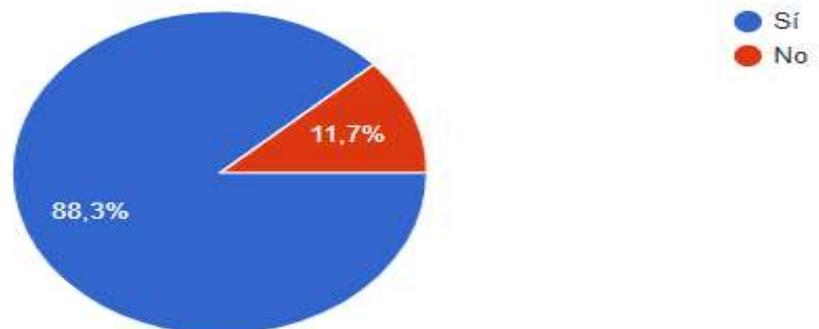
120 respuestas



Para lanzar una bebida a base **100% DE PEPINO NATURAL** era indispensable conocer que tanto saben nuestros posibles consumidores de los beneficios que este le aporta a nuestro cuerpo y a la salud, por ende nos brinda un resultado esperado donde observamos que con un total de **77 votos el 64.2%** de las personas reconocen los beneficios de consumir pepino.

7) ¿Consumiría usted una bebida a base de Pepino 100% natural?

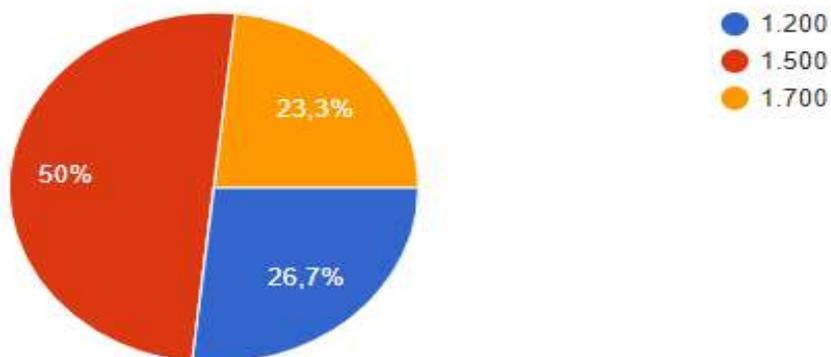
120 respuestas



Llegando a la pregunta que nos responderá nuestro principal objetivo en la investigación el cual es *medir la aceptación de una bebida 100% natural a base de pepino, para cambiar los malos hábitos alimenticios en santa marta*. Obtenemos la respuesta esperada y por la cual se ha desarrollado esta investigación, con un total de **106** votos un **88.3%** consumirían una bebida a base de pepino contra un 11.7% de un total de 14 votos, un porcentaje alto para poner en practica nuestra idea de negocio.

8) ¿Cuánto pagaría por este producto si el contenido es de 600 ML?

120 respuestas



Respecto al nivel del precio se demuestra con un **50 % con un total de 60 votos**. El valor para la cantidad del **600 ml** de la bebida natural de pepino es de **\$1.500**, un precio justo para gozar de los beneficios que esta bebida les brindara a la salud de los consumidores.

9) El consumo del PEPINO ayuda a combatir las siguientes enfermedades. ¿Con cual se siente identificado?

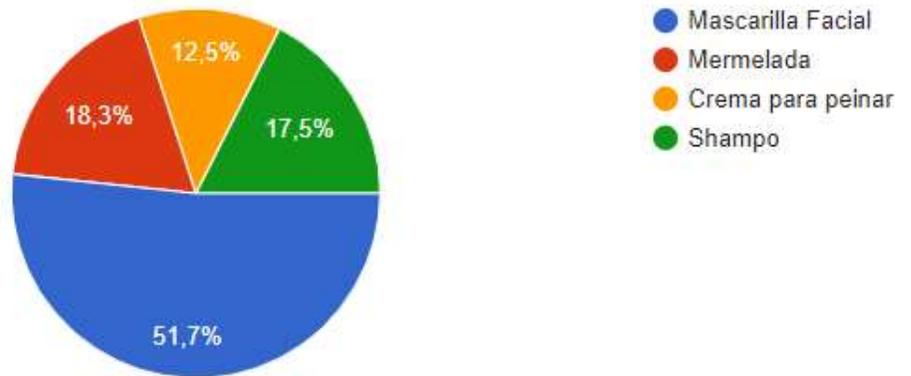
118 respuestas



En la ciudad de Santa Marta son muchas las razones por el cual muchas personas consumen **pepino** casi todos los días. Ya que uno de los principales beneficios que este posee es combatir ciertas enfermedades que agobian a la sociedad, observando la **pregunta 9** de nuestra encuesta donde se le pide a nuestro grupo segmentado que mencione con cuál de estas enfermedades se siente más identificado no arrojó la siguiente información. Con un **23.7%** y un **total de 28 votos** las personas consumen pepino para combatir **el sobre peso y la acidez (gastritis)** problemas de salud muy comunes en la sociedad, con un total de **22 votos** y un **18.6%** las personas lo consumen por que sufren de **mala digestión**, un votación de **15 personas con un 12.7%** consumen pepino para combatir **la retención de líquidos**. Con un **11%** y una **cantidad de 13 votos** lo consumen para combatir **la pérdida de la visión** y un **10.2%** con una **totalidad de 12 votos** lo consumen por **pérdida de cabello**.

10) ¿En que otra presentación de Producto le gustaría encontrar el Pepino?

120 respuestas



Para lograr una expansión en nuestra línea de productos a base de pepino la **imagen 10**, nos arroja un amplio resultado de posibilidades para incursionar en el mercado con una **nueva línea de productos a base de pepino** todos con el fin de brindarles a los consumidores un acercamiento más para el cuidado de su salud.

38. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Una de nuestras principales motivación para la elaboración de este proyecto fue combatir los malos hábitos alimenticios en Colombia y santa marta un problema grave que cada día cobra vidas por las enfermedades que esta gran problemática motivar a la sociedad a consumir comidas saludables. Traerles una pequeña solución a muchos de estos problemas de salud es algo que nos llena de satisfacción. Cuando realizamos y aplicamos la encuesta nos dimos cuenta de algo muy importante el cambio de conciencia que se está percibiendo y logrando en la sociedad es grande es algo que deja buenos resultados ya que el objetivo principal de esta investigación era medir la aceptación de un bebida natural a base de pepino 100% natural, aceptación que se vio reflejada en los resultados arrojados por la encuesta respondida por nuestro mercado segmentado. Donde se vio reflejado el cumplimiento de nuestro objetivo principal en el la pregunta 7 con un porcentaje del 88.3% de los votantes, resultado que nos deja satisfechos y en el cual se nota un amplio conocimiento de los beneficios que esta fruta les brinda al cuerpo. También cumplimos a satisfacción nuestros objetivos específicos donde se involucra precio, aceptación e identificación de perfiles de consumidores.

Para esta investigación se recomienda poner en practica nuestra pregunta 10, la cual no arroja una amplia capacidad de identificar nuevos consumidores para la incursión de nuevos productos a base de pepino como lo es crema facial, shampoo, crema de peinar y mermelada todo esta con el fin de promover el cuidado de la salud y el cuerpo de nuestros consumidores.

39. FUENTES BIBLIOGRAFÍA:

- **OMS**, *Organización mundial de la salud*.
- Revista el tiempo Salud digital.
- Revista mejora tu Salud digital.
- Revista Salud Alimenticia. Ed. Norma
- Libro comida saludable. ED. Norma.
- Revista bienestar y salud, Edi 98 Aprenda a controlar sus emociones.
- AGROEXPO
- **Norma ISO 14001**, *Sistemas de Gestión Ambiental (SGA) es una norma internacional que permite a las empresas demostrar el compromiso asumido con la protección del medio ambiente a través de la gestión de los riesgos medioambientales asociados a la actividad desarrollada.*
- **Norma ISO 9000**, *Sistema de Gestión de Calidad, para las organizaciones públicas y privadas, independientemente de su tamaño o actividad empresarial.*
- **Registró INVIMA** *vigilancia de medicamentos y alimentos.*
- Decreto ley ["Por el cual se expide el reglamento técnico para la obtención del registro sanitario de productos fitoterapéuticos y se dictan otras disposiciones"](#) .
- **LEY No. 86 DEL 3 DE JUNIO DE 1993** **Por la cual se reglamenta el uso e industrialización de la Flora Medicinal.** EL CONGRESO DE COLOMBIA
- **Proyecto de Ley No 079 de 2015.** “por medio del cual se generan disposiciones frente al consumo y distribución de bebidas energéticas”, y se dictan otras disposiciones.
- **Resolución 03929 de 2013.** Por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos que deben cumplir las frutas y bebidas con adición del jugo (zumo) o pulpa de frutas o concentrados de frutas, clarificados o no o la mezcla de estos que se procesen, empaquen, transporten importen y se comercialicen en el territorio nacional.