

E - BOOK



ISBN: 978-9962-738-19-0

DOI: <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-19-0>

Título: Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2024.

Esta una publicación electrónica que constituye un medio de difusión para los proyectos de emprendimiento e innovación de los estudiantes de Licenciatura que ofrece en la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología - UNICyT

Fecha: 2025-04-11

Sello Editorial: Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología (9962-5599)

Autoridades:

William Núñez Alarcón, *Rector*

Mercedes Villavicencio, *Secretaria General*

Yarvelis Torrealba, *Vicerrectora Administrativa*

Dirección:

Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología UNICyT. Plaza Regency, primer piso.
Ciudad de Panamá, Panamá

Coordinador Editorial: Carolina Galástica

Tutor: Alizar Bou Fakheddine

Diseño de portada: Alizar Bou Fakheddine

Todos los derechos reservados a la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología.



Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional.

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Contenido

Introducción.....	4
ADOQUINES VERDES Estudiantes: Catherine Small / Ana Alvarado	5
ALARMA SEGURA Estudiantes: Nury Cárdenas / Varinia Corredor	7
APP PANAMÁ SOSTENIBLE- TRASH LOGISTICS APP Estudiantes: Yennifer Vargas / Ginos Cedeño	11
CAFÉ ARTESANAL ORCHID ESTATE Estudiantes: Katherine Cedeño / Jeffrey E. Serracín A. 19	
D ´ VELAS PARA AROMATIZAR TUS SENTIDOS Estudiantes: Ambar Ramos / Carlos Ramírez 23	
CERVECERÍA ARTESANAL KRAUSEN BREWING Estudiantes: Guillermo Pineda / Nicholle Cáceres	26
J&E DESIGN&PRINT3D Estudiante: Julio Cesar López	30
FACECREDIT Estudiantes: Keyra Abrego / Ángel Berry	33
INCENTIVOS TRIBUTARIOS POR AUTOGESTIÓN COMUNITARIA Estudiante: Jonathan J. Biscomb Grenald	38
LA RUTA DEL SABOR PANAMEÑO Estudiante: Rufino Varela / Irving Espinosa	42
PETCO (Pet Company) Estudiante: Juan P. Fong / Alexander Phillips	45
PLATAFORMA DE APRENDIZAJE PERSONALIZADO (PAP) Estudiante: Mirjana Cunningham / Luz Sánchez	48
REPORTA RECIDUOS GENERACION DE ENERGIA Estudiantes: Jahir Alejandro Gaona / Dismayrellis Martínez	52

Introducción

En esta recopilación de proyectos de emprendimiento que desarrollan durante un cuatrimestre los estudiantes de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología al finalizar el curso Design Thinking StartUp y Lean Canvas, son el resultado del arduo trabajo, la creatividad y la dedicación de nuestros estudiantes, quienes han aplicado los principios y las metodologías aprendidas con la Profesora Alizar Bou para desarrollar estos proyectos innovadores.

La realización de éstos implica que el estudiantado debe realizar una serie de actividades investigativas, análisis del producto y desarrollar sus habilidades de razonamiento e implementación para llegar a concluirlos de manera exitosa.

Esperamos que este e-book inspire a otros a perseguir sus sueños y convertirlos en realidad.

Idea Innovadora

Adoquines Verde consiste en aprovechar el problema del desperdicio de llantas usadas para crear un producto sostenible y útil: adoquines fabricados a partir de material reciclado de llantas. Esta propuesta aborda dos problemas importantes: la contaminación ambiental causada por el desecho de llantas y la necesidad de opciones más sostenibles en la industria de la construcción y pavimentación.

La innovación radica en transformar un material que generalmente se considera un desecho en un recurso valioso y funcional. Los adoquines fabricados con este material reciclado ofrecen numerosos beneficios, como durabilidad, resistencia y una menor huella de carbono en comparación con los materiales tradicionales para pavimentación. Además, al utilizar llantas recicladas, se contribuye a reducir la cantidad de desechos que terminan en vertederos o en el medio ambiente, ayudando así a abordar el problema global de la contaminación por plásticos y caucho.

Esta idea innovadora no solo ofrece una solución práctica y sostenible para el reciclaje de llantas, sino que también presenta oportunidades para el desarrollo de un mercado emergente de productos ecoamigables en la industria de la construcción y el diseño urbano. La combinación de aspectos ambientales y comerciales hace que esta propuesta sea atractiva tanto desde una perspectiva ética como económica, lo que puede generar interés y apoyo tanto de clientes como de inversores.



El Problema

Desperdicio de llantas usadas que contaminan el medio ambiente.
Escasez de opciones sostenibles para reciclar y reutilizar llantas.

La Solución

Utilización de llantas recicladas como materia prima para fabricar adoquines.
Proceso de producción que reduce el impacto ambiental y promueve la sostenibilidad.

Propuesta de valor

Ofrecer una solución ecológica y sostenible para el reciclaje de llantas.
Productos duraderos y resistentes para pavimentar calles y espacios públicos.
Contribución a la reducción de la contaminación ambiental y la huella de carbono.

Socios clave

Proveedores de llantas usadas.
Fabricantes de maquinaria y equipos para la producción de adoquines.
Distribuidores y clientes potenciales.

Procesos clave

Recolección y adquisición de llantas usadas.
Trituración y procesamiento de llantas para obtener material reciclado.
Fabricación de adoquines utilizando material reciclado.
Promoción y marketing de los productos.
Gestión de la cadena de suministro y logística.

Recursos clave

Instalaciones de producción.
Equipos de trituración y fabricación.
Personal especializado en reciclaje y fabricación.
Red de proveedores y distribuidores.
Capital financiero para inversiones y operaciones.

Segmento de clientes

Municipios y entidades gubernamentales.
Constructoras y empresas de paisajismo.
Comunidades residenciales y condominios.
Propietarios de espacios públicos y comerciales.

Relaciones con clientes / Canales

Atención personalizada y asesoramiento técnico a clientes corporativos.
Uso de plataformas online y redes sociales para promoción y venta directa al consumidor.

Participación en ferias y eventos de la industria para generar contactos y negocios.

Estructura de costes

- Costos de adquisición de llantas usadas.
- Costos de producción y mano de obra.
- Gastos de marketing y promoción.
- Costos de distribución y logística.
- Gastos administrativos y operativos.

Fuentes de Ingreso

- Ventas directas de adoquines a clientes finales.
- Contratos de suministro con municipios y empresas constructoras.
- Servicios de instalación y mantenimiento de pavimentos.
- Posibles ingresos por la venta de subproductos derivados del proceso de reciclaje, como caucho granulado.

Matriz Lean Canvas

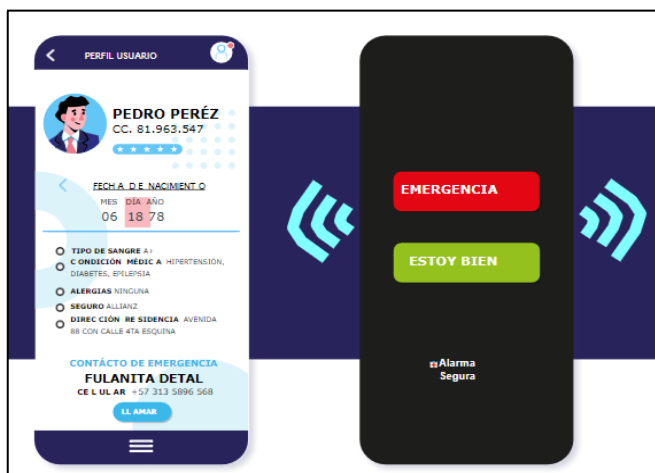
Socios Clave - Proveedores de llantas recicladas. - Empresas de transporte y logística. - Empresas de construcción y desarrollo vial.	Actividades Clave - Reciclaje de llantas. - Diseño y fabricación de adoquines. - Marketing y ventas. - Instalación y mantenimiento.	Propuesta de Valor - Adoquines resistentes y duraderos. - Solución ecológica y sostenible. - Reducción de costos a largo plazo en mantenimiento vial.	Relación con Clientes - Atención personalizada. - Soporte técnico para instalación. - Retroalimentación continua para mejorar el producto.	Segmentos De Clientes - Municipios y gobiernos locales. - Empresas de construcción. - Desarrolladores de proyectos viales.
	Recursos Clave - Materias primas (llantas recicladas). - Equipo de producción. - Personal técnico y de ventas.		Canales - Ventas directas. - Ferias y exposiciones de construcción. - Sitio web y redes sociales. - Alianzas con empresas de construcción.	
Estructura De Costos - Costos de materias primas. - Costos de producción. - Costos de marketing y ventas. - Costos de personal. - Costos de mantenimiento y logística.		Fuente De Ingresos - Venta de adoquines. - Servicios de instalación. - Mantenimiento y reparación.		

Carrera: Licenciatura en Educación con Enfoque en Educación primaria (ambas)

Fecha de realización del proyecto: Abril, 2024

Idea Innovadora

Es una aplicación móvil diseñada para brindar ayuda inmediata en situaciones de emergencia, ya sea un accidente automovilístico, una caída o cualquier otro incidente.



El Problema

Actualmente, existe una problemática a la hora de presentarse un accidente. Ya que se dificulta el accionar de los entes encargados de la rápida acción para no poner en riesgo nuestra salud.

La Solución

Es por ello por lo que traemos una herramienta digital que se encargará, de la rápida acción de los canales de emergencia, para no poner en riesgo su salud y la de sus familiares.

Propuesta de valor

Brinda ayuda inmediata en situaciones de emergencia.
Detecta posibles accidentes utilizando la tecnología de giroscopios de los teléfonos móviles.

Socios clave

Centros médicos, servicios de ambulancias y personas naturales.
Ingenieros que realizan la APP.
Servicios de emergencia locales.
Agencias de publicidad.

Procesos clave

Detección de emergencias: Implementar algoritmos y sensores que detecten automáticamente situaciones de emergencia, como accidentes automovilísticos o caídas.

Notificación de emergencia: Desarrollar un sistema de notificación instantánea que envíe alertas a los servicios de emergencia locales y a los contactos de emergencia predefinidos por el usuario.

Ubicación en tiempo real: Integrar tecnologías de geolocalización para rastrear la ubicación del usuario en tiempo real y compartir esa información con los servicios de emergencia y contactos de confianza.

Asistencia en primeros auxilios: Ofrecer una guía paso a paso para administrar primeros auxilios básicos, incluyendo reanimación cardiopulmonar (RCP), control de hemorragias y manejo de fracturas.

Comunicación en caso de No respuesta: Implementar un sistema de verificación de estado para asegurar que el usuario está consciente y capaz de responder; si no responde, la aplicación alertará automáticamente a los servicios de emergencia.

Historial médico digital: Permitir que los usuarios almacenen información médica relevante, como alergias, condiciones médicas preexistentes y contactos de médicos especialistas.

Recursos clave

Tecnología de detección de accidentes.
Servidores para almacenar datos del usuario.
Equipo de desarrollo y soporte técnico.

Segmento de clientes

Conductores de automóviles.
Personas propensas a caídas o incidentes médicos.

Relaciones con clientes / Canales

Interacción directa a través de la aplicación.
Soporte técnico y atención al cliente
Canales: Aplicación móvil; promoción en redes sociales; asociación con compañías de seguros médicos y de ambulancia.

Estructura de costes

Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.
Costos de servidor y almacenamiento de datos.
Gastos de marketing y promoción.

Fuentes de Ingreso

Modelo de suscripción mensual o anual.
Publicidad dentro de la aplicación.

Matriz Lean Canvas

Socios Clave  Centros médicos, servicios de ambulancias y personas naturales. Ingenieros que realizan la app. Servicios de emergencia locales. Agencias de publicidad	Actividades Clave  Desarrollo y actualización de la aplicación. Mantenimiento de la base de datos de usuarios. Promoción y marketing.	Propuesta de Valor  Brinda ayuda inmediata en situaciones de emergencia. Detecta posibles accidentes utilizando la tecnología de giroscopios de los teléfonos móviles.	Relación con Clientes  Interacción directa a través de la aplicación. Soporte técnico y atención al cliente.	Segmentos De Clientes  Conductores de automóviles. Personas propensas a caídas o incidentes médicos.
	Recursos Clave  Tecnología de detección de accidentes. Servidores para almacenar datos del usuario. Equipo de desarrollo y soporte técnico.		Canales  Aplicación móvil. Promoción en redes sociales. Asociación con compañías de seguros médicos y de ambulancia.	
Estructura De Costos  Desarrollo y mantenimiento de la aplicación. Costos de servidor y almacenamiento de datos. Gastos de marketing y promoción.			Fuente De Ingresos  Modelo de suscripción mensual o anual. Publicidad dentro de la aplicación.	

APP PANAMÁ SOSTENIBLE- TRASH LOGISTICS APP|

Estudiantes: Yennifer Vargas / Ginos Cedeño

Carrera: Ingeniería Industrial con énfasis en Calidad y Productividad / Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

Nuestra aplicación, Trash Logistics App, se enfoca en promover la limpieza y sostenibilidad comunitaria, considerando su impacto en la salud, bienestar, economía y medio ambiente. Buscamos identificar prácticas y estrategias para fomentar la limpieza y sostenibilidad a través de la ruta y monitoreo de recolección de basura que ofrece la APP. Priorizamos la participación ciudadana y el trabajo en equipo para crear espacios saludables y respetuosos con el entorno, mediante el reciclaje. Destacamos la importancia de mantener la limpieza comunitaria y la sostenibilidad para preservar el orden, la higiene y cuidar el entorno para las generaciones venideras. Además, nos planteamos objetivos específicos como educar sobre la gestión de residuos y mejorar la infraestructura en zonas con alta actividad. El propósito es concienciar sobre la relevancia de mantener entornos limpios y saludables para las comunidades.

El objetivo es analizar el impacto de la limpieza y la sostenibilidad en las comunidades en términos de salud, bienestar, economía y medio ambiente. Buscamos identificar las mejores prácticas y estrategias para promover la limpieza y sostenibilidad en las comunidades, así como evaluar su impacto en la salud, el bienestar, la economía y el medio ambiente. Este enfoque refleja la necesidad de comprender a fondo cómo la limpieza y la sostenibilidad pueden influir en múltiples aspectos importantes para las comunidades, lo que destaca la relevancia y amplitud de la utilización de nuestra APP.

Trash Logistics App es una aplicación que facilitará el servicio de recolección de basura al proporcionar datos reales sobre las comunidades que generan mayores volúmenes de residuos. Estos datos podrán ser reportados por los usuarios a través de la aplicación. Además, la APP brindará información precisa sobre los días y horarios en que se realizará la recolección en tu hogar. Los camiones de recolección serán monitoreados mediante GPS para garantizar un servicio eficiente. También, la aplicación incluirá consejos de reciclaje, recompensas por participación y capacitaciones en línea.



El Problema

La problemática es que Panamá tiene una necesidad de gran escala con respecto a la basura, se ve basuras en calles públicas, comunidades, barriadas, ciudades, etc.

El sistema de recolección es déficit y con poco presupuesto, no tienen sistemas de gestión eficaz y no existen KPI para abordar puntos estratégicos

Según la página web ambientalista © 2024, Grün, la cual realizó un estudio “*El impactante problema de la basura en Panamá*” 1 de junio de 2023. Esta determina las problemáticas panameñas de manera estructurada y define los siguientes puntos:

- Crecimiento de la población y urbanización: El crecimiento demográfico y la urbanización acelerada en Panamá han llevado a un aumento en la generación de basura. El incremento en la cantidad de residuos generados representa un reto significativo para el manejo adecuado de la basura en el país.
- Deficiencias en la infraestructura de manejo de residuos: Existen deficiencias en la infraestructura para la recolección, transporte, tratamiento y disposición final de los residuos. La falta de instalaciones adecuadas y la deficiente gestión de los recursos destinados al manejo de residuos contribuyen al problema de la basura en el país.
- Disposición inadecuada de los residuos: Una gran proporción de la basura en Panamá es dispuesta en rellenos sanitarios no controlados o vertederos a cielo abierto, lo cual representa un riesgo para la salud pública y el medio ambiente.

Estas prácticas inadecuadas de disposición pueden resultar en la contaminación del suelo, el agua y el aire.

- **Falta de cultura de reciclaje:** A pesar de los esfuerzos por promover el reciclaje, en Panamá existe una falta de conciencia y participación ciudadana en la separación y reciclaje de los residuos. La falta de programas de educación y sensibilización sobre la importancia del reciclaje contribuye a la acumulación de basura y a la falta de aprovechamiento de los materiales reciclables.
- **Contaminación marina:** Panamá cuenta con una extensa costa y una rica biodiversidad marina. Sin embargo, la basura mal gestionada, especialmente los desechos plásticos, llega a los cuerpos de agua, contaminando los ecosistemas marinos y representando un peligro para la vida marina.
- **Impacto en la salud:** La acumulación de basura y la falta de un manejo adecuado de los residuos pueden tener un impacto negativo en la salud de las personas. La presencia de vectores de enfermedades, como roedores e insectos, así como la contaminación del aire y del agua, pueden aumentar el riesgo de enfermedades para la población.
- **Necesidad de políticas y regulaciones sólidas:** Es fundamental implementar políticas y regulaciones sólidas en materia de gestión de residuos en Panamá. Esto incluye promover la reducción en la fuente, el reciclaje, la separación de residuos en origen y la implementación de sistemas de recolección y disposición adecuados.

La Solución

La solución al problema de la basura en Panamá requiere una responsabilidad compartida entre el gobierno, las empresas, las comunidades y los ciudadanos. Es necesario promover la participación de todos los actores involucrados y fomentar una cultura de responsabilidad ambiental. Eso requiere de mejorar los sistemas de recolección de basura en barriadas, barrios, ciudades y calles a su vez implementar sistemas de reciclados con punto, crear una logística adecuada para las necesidades según los sectores y tener KPIS para un mejor sistema de gestión nacional. Este último punto nos ayudara a realizar pronósticos de situaciones y corregir deficiencias claves. Le dará a os usuarios las forma de pagar el costo del servicio de una manera más rápida.

En este proyecto, tenemos planificado implementar el uso de una aplicación llamada Trash Logistics App, (App ruta y monitoreo de recolección de basura) la cual jugará un papel crucial en el fomento de prácticas sostenibles y la promoción de entornos limpios y saludables dentro de la comunidad. Esta herramienta tecnológica contribuirá a mejorar la eficiencia en la gestión de residuos y a fortalecer las iniciativas de limpieza, conservación del medio ambiente, educación ambiental y sensibilización pública.

Propuesta de valor

Nuestra Propuesta de valor es mejorar al 90% el sistema de recolección de basura recolectando datos fiables y medibles sobre la generación de este, también promocionará un sistema logístico adecuado brindando cronograma y rutas

utilizando los recursos disponibles.

Brindará horarios estables a las comunidades, educará a todos sus usuarios con temas de reciclajes, políticas de ambientales a su vez creará conciencia sostenible y contará con talleres para identificar clientes con mayor actividad y contará con una comunidad sostenible. Los puntos de reciclado donde se recolectará materiales para ser usado como materia prima en otras entidades de una forma segura, rentable y eficaz dando recompensa al cliente e incentivándolo para próximas entregas.

Socios clave

Nuestros socios clave en el desarrollo y funcionamiento de APP Panamá Sostenible-Trash Logistics desempeñan un papel fundamental en la implementación exitosa de esta iniciativa innovadora. En primer lugar, contamos con la estrecha colaboración de la Autoridad de Aseo, cuya experiencia y conocimientos en el manejo de residuos sólidos son esenciales para garantizar la eficacia y sostenibilidad de nuestro proyecto.

Asimismo, la alianza estratégica con UNICYT nos brinda acceso a recursos tecnológicos y científicos de vanguardia, permitiéndonos incorporar prácticas innovadoras y soluciones eficientes en nuestra plataforma digital. Los diseñadores de aplicaciones aportan su creatividad y expertise para desarrollar una interfaz intuitiva y atractiva, que facilite la interacción de los usuarios con la aplicación.

Por otro lado, los técnicos en sistemas juegan un rol clave en la seguridad y el mantenimiento de la plataforma, garantizando su óptimo funcionamiento en todo momento. Nuestros socios comerciales, que comparten nuestra visión de sostenibilidad, colaboran en la promoción y difusión de la aplicación, ampliando así nuestra base de usuarios y contribuyendo al crecimiento del proyecto.

Finalmente, la colaboración con el Gobierno de Panamá nos brinda apoyo institucional y respaldo legal, fortaleciendo nuestra presencia en el mercado y facilitando la expansión de la iniciativa a nivel nacional. La sinergia entre estos socios clave nos permite avanzar juntos hacia un futuro más sostenible y consciente del medio ambiente, trabajando en conjunto para lograr un impacto positivo en la sociedad y el entorno.

Procesos clave

Nuestros procesos claves son:

- **Trash Logistics APP:** Es un proceso clave de logística de transporte de basura la cual comenzara con una ruta básica y se estará estructurando a medida que envíen señales de necesidad de recolección por medio del APP Basura Llena, la cual los residentes de las distintas áreas accionasen cada vez que tengan basura llena. Estas señales se tomarán KPI las cuales nos informaran de las necesidades según la geografía y nos indicaran cuales son los puntos con mayores volúmenes de basura y si se necesitan una mayor flota o mejorar los cronogramas de recolección.
- **APP Panamá Sostenible:** dentro del APP general contamos con el proceso Panamá sostenible que busca crear conciencia y promover el desarrollo sostenible de nuestro país, cuenta con una pieza fundamental llamada Yo Reciclo la cual se

encargara de crear usuarios para el reciclado, brindara capacitaciones y talleres de distintos temas basados en sostenibilidad, creara código QR para accesos a puntos de recolección entre otros.

- **Puntos Yo Reciclo:** Son puntos de reciclado que se pondrá en lugares estratégicos con mayores rutas transcurrida. Estos puntos escanearan los códigos QR generado por los usuarios y al instante se tendrá los datos de este para que este efectué el proceso de reciclado de manera segura, el mismo punto contara con una maquina recolectora que leerá si el material para reciclar tiene material orgánico por medio de un sensor y una balanza para saber los gramos reciclados y acumular los puntos. Estos puntos mantendrán activo al cliente ya que se canjeará en diferentes sectores (PANPASS, Comida, Almacenes, etc.).
- **Procesos de soporte:** En los procesos de soporte tenemos, quejas y sugerencias, yo trabajo, pagos, reclamos, solicitudes de servicio especial, y nosotros. Que son sus páginas de APP que ayudaran como soporte de los procesos específicos.

Recursos clave

Para desarrollar el App Panamá Sostenible-Trash Logistics, es fundamental contar con una estructura sólida que incluya diversos recursos clave. En primer lugar, es necesario tener un *Creador de APP* capaz de desarrollar la plataforma tecnológica en la que se basará el servicio. Este profesional será el encargado de diseñar y programar la aplicación para que cumpla con los objetivos establecidos. Además, se requerirá la participación de un *Diseñador de APP* que se encargue de crear una interfaz intuitiva y atractiva para los usuarios.

En cuanto a los recursos financieros, será crucial contar con *Socios Financieros* que proporcionen el respaldo económico necesario para llevar a cabo el proyecto. Estos socios serán los responsables de invertir en la aplicación y garantizar su viabilidad a largo plazo. Asimismo, será importante disponer de una Cuenta Bancaria específica para gestionar los ingresos y gastos relacionados con la APP.

Para asegurar la eficiencia en la recolección de basura y reciclaje, se requerirá la colaboración de Entidades de Basura en este caso Autoridad Aseo de Panamá que faciliten la logística de transporte y tratamiento de los residuos. También será fundamental establecer Puntos de Recolección estratégicos en diferentes zonas para facilitar la separación y recolección de los materiales reciclables.

Además, será necesario contar con Mano de Obra especializada tanto para los Puntos de Recolección como para la Flota de vehículos encargados del transporte de los materiales. Esta mano de obra deberá estar capacitada para llevar a cabo las tareas de manera eficiente y responsable.

Por último, será esencial disponer de una *Fuente de Datos* confiable que alimente la aplicación con información actualizada sobre la gestión de la basura y el reciclaje. Para garantizar la conectividad y acceso a la plataforma, se necesitará una red *Wifi* estable que permita a los usuarios utilizar la app de manera óptima.

- Creador de APP
- Diseñador de APP
- Socios financieros
- Dispositivos

- Usuarios
- Entidades de Basura
- Cuenta Bancaria
- Puntos de recolección
- Mano de obra para puntos de recolección
- Material reciclado
- Flota
- Mano de Obra de flota
- Fuente de Datos
- Wifi
-

Segmento de clientes

El segmento de usuarios para el APP Panamá Sostenible se caracteriza por una diversidad de perfiles y necesidades. En primer lugar, encontramos a los ciudadanos conscientes del medio ambiente, quienes buscan contribuir activamente a la conservación del entorno a través del reciclaje y la gestión adecuada de residuos. Este grupo de individuos valora la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental, siendo proactivos en la separación de basura y participación en programas de reciclaje.

Por otro lado, identificamos a los jóvenes tecnológicos mayores de 15 años, quienes ven en la aplicación una herramienta innovadora y práctica para involucrarse en iniciativas eco-friendly. Este segmento se caracteriza por estar siempre conectado y familiarizado con las nuevas tecnologías, por lo que la APP Panamá Sostenible representa una oportunidad para canalizar su interés por la sostenibilidad de manera digital.

Además, no podemos pasar por alto a las empresas y entidades públicas interesadas en promover la gestión sostenible de residuos. Estas organizaciones buscan soluciones eficientes para optimizar sus procesos de recolección y reciclaje, y ven en la aplicación una aliada estratégica para mejorar sus prácticas ambientales y cumplir con normativas de Trash Logistics APP.

El segmento de usuarios para la aplicación APP Panamá Sostenible y Trash Logistic APP, abarca desde ciudadanos comprometidos con el medio ambiente hasta jóvenes tecnológicos y empresas interesadas en promover la sostenibilidad. La diversidad de perfiles refleja la importancia y pertinencia de la app en un contexto donde la conciencia ambiental y el uso de la tecnología juegan un papel fundamental en el cuidado del planeta.

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes son esenciales para el éxito de cualquier proyecto, incluyendo el desarrollo del APP Panamá Sostenible. En este sentido, se ha planificado ofrecer el servicio a través de una aplicación móvil disponible en diferentes sistemas operativos como Android, Mac, Linux y Windows. Esta estrategia garantiza la accesibilidad y la compatibilidad con una amplia gama de dispositivos, desde computadoras hasta teléfonos celulares y tabletas, brindando una experiencia óptima al usuario en cualquier momento y lugar. La diversificación

de canales de acceso permite llegar a un mayor número de usuarios potenciales, facilitando la adopción de la aplicación y promoviendo su uso continuo para la gestión eficiente de residuos y reciclaje.

Estructura de costes

La estructura de costos para el desarrollo y mantenimiento de la aplicación sostenible incluye diversos elementos clave que garantizan su funcionamiento óptimo y eficaz. En primer lugar, se contempla el pago al diseñador de la aplicación, cuya creatividad y expertos son fundamentales para crear una interfaz intuitiva y atractiva para los usuarios. Asimismo, se destina presupuesto para el técnico en sistemas, responsable de garantizar la estabilidad y seguridad de la plataforma digital.

Además, se considera la inversión en la base de datos, elemento vital para almacenar y gestionar la información recopilada sobre el reciclaje y la gestión de residuos. La mano de obra del creador de puntos de recolección también forma parte de la estructura de costos, ya que su trabajo es fundamental para establecer y mantener los sitios adecuados para depositar los materiales reciclables.

Por otro lado, se prevé la contratación de un técnico o ingeniero especialista en máquinas, encargado de la supervisión y mantenimiento de los equipos destinados al procesamiento de residuos. Finalmente, los impuestos son un componente importante para considerar dentro de la estructura de costos, asegurando el cumplimiento de las obligaciones fiscales y regulaciones legales pertinentes. Estos elementos se complementan entre sí para garantizar el desarrollo sostenible y eficiente de la aplicación, velando por su viabilidad económica a largo plazo.

Algunos de los que se pueden mencionar son:

- Diseñador de APP
- Técnico en sistemas
- Base de Datos
- Mano de Obra de creador de Puntos de recolección
- Técnico o Ingeniero especialista en máquinas.
- Impuestos.

Fuentes de Ingreso

Dentro de las fuentes de ingreso de nuestro proyecto, se contempla la implementación de métodos de pago en línea que permitirán a los usuarios realizar transacciones de forma segura y conveniente. Estos métodos incluirán el uso de tarjetas de crédito y débito, transferencias bancarias y cuentas rápidas para agilizar el proceso de pago. Además, se ofrecerá la posibilidad de realizar transacciones en efectivo a través de cajas en sucursales físicas, brindando a los clientes diversas opciones para completar sus transacciones de manera cómoda y accesible. La variedad de métodos de pago disponibles garantizará una experiencia satisfactoria para los usuarios, aumentando la posibilidad de generar ingresos de manera constante y fomentando la fidelización de los clientes a largo plazo.

Matriz Lean Canvas

MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

Socios Clave  Autoridad de Aseo UNICYT	Actividades Clave  Solución de recolección de basura. Logística. Reciclado. Capacitación. Recolección de datos. Cronogramas. Gestión de Mejora.	Propuesta de Valor  Nuestra Propuesta de valor es mejorar al 90% el sistema de recolección de basura recolectando datos fiables y medibles sobre la generación del mismo. También promocionará un sistema logístico adecuado brindando cronograma y rutas utilizando los recursos disponibles. Brindara horarios estables a las comunidades. Educara a todos sus usuarios con temas de reciclajes, políticas de ambientales a su vez creara conciencia sostenible. Brindara talleres para identificar clientes con mayor actividad y contara con una comunidad sostenible.	Relación con Clientes  Nuestras tácticas para la captación y fidelización de clientes son: accesibilidad, recompensas con puntos canjeables, comunidades activas, capacitaciones y talleres que aumente el nivel, mantener un sistema de recolección precisa y de inmediata con nuestro botón basura llena.	Segmentos De Clientes  Este servicio se brindará a toda persona mayor de 15 años que cuente con una capacitación previa aprobada y resida en Panamá. Primeramente, se prestará el servicio en la ciudad de Panamá y se extenderá a las ciudades de distintas provincias hasta alcanzar la mayor parte del país.
Estructura De Costos  Diseñador de APP Técnico en sistemas Base de Datos Mano de Obra de creador de Puntos de recolección Técnico o Ingeniero especialista en máquinas. Impuestos.	Recursos Clave  Creador de APP Diseñador de APP Socios Dispositivos Usuarios Entidades de Basura Cuenta Bancaria Puntos de recolección Mano de obra para puntos de recolección Material reciclado Flota Mano de Obra de flota Fuente de Datos Wifi	Propuesta de Valor  Contará con puntos de reciclado donde se recolectará materiales para ser usado como materia prima en otras entidades de una forma segura, rentable y eficaz dando recompensa al cliente e incentivándolo para próximas entregas.	Canales  El servicio se brindará a través de APP en versión de sistema operativo ANDROID, MAC, LINUX Y WINDOWS. Para ser utilizado desde, computadoras, celulares y tables.	Fuente De Ingresos  Tendremos métodos de pagos en línea utilizando tarjetas, transferencias y cuentas rápidas y cajas en sucursal.

CAFÉ ARTESANAL ORCHID ESTATE | Estudiantes: Katherine Cedeño / Jeffrey E. Serracín A.

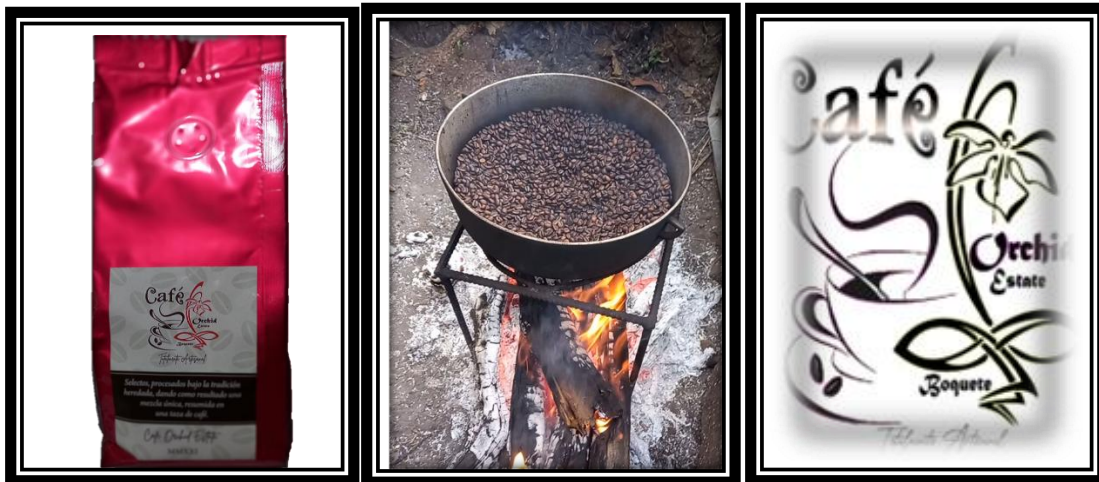
Carrera: Licenciatura en Contabilidad y Finanzas /
Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en
Seguridad y Salud Ocupacional

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

En un mercado saturado, la innovación puede diferenciar un producto de la competencia. La capacidad de ofrecer algo único o mejorado puede atraer la atención de los consumidores y ayudar a establecer una ventaja competitiva, Café Orchid Estate; es la opción que lleva a esa tasa única que degustaron tus antepasados, una taza de café con un proceso 100% artesanal donde las trazas de humo del tostado en paila se mezclan con las trazas del mejorado Café Geisha, dando como resultado una experiencia única en la mañana o al renovar las energías de tu día, CAFÉ ORCHID ESTATE 100% ARTESANAL.

El secreto de la preparación de nuestro producto es lo que lo hace exclusivo e innovador, llevándonos a una experiencia degustadora donde se busca encontrar esa diferencia en nuestro paladar, que despierte el deseo de repetir una taza así como también la historia tras el nombre de nuestro producto surge del hecho que en nuestros cafetales, las flores del cafeto comparten el aroma con la reserva de orquídeas que mantenemos en la finca.



El Problema

En la actualidad contamos con una problemática en el mercado del café en panamá ya que el interés de los mercados asiáticos y europeos ha llevado a encarecer en nuestra región el café de alta calidad ya que las mejores cosechas y granos selectos son vendidos a altos precios, junto a esto la automatización de los procesos del café han reducido este toque único que se le da al trabajarlo de manera artesanal ya que

las trazas de humo y el tostado en paila hacen que nuestro producto sea único en el mercado.

La Solución

El secreto de nuestro café se basa en la manera de trabajarlo ya que la manera que se procesa es totalmente artesanal y la innovación que hemos realizado es aplicar nuevos sabores y aromas los cuales se agregan al momento del tostado lo que garantiza que el producto mantenga su originalidad y esencia en todo el contenido del paquete, dando una nueva alternativa de sabores a los consumidores de este excelente producto.

Propuesta de valor

Experiencias asociadas con el café artesanal.
Gran presencia en el mercado del café nacional.
Sistema de entrega rápida.
Sabor y Calidad.
Opción de un café puro y de calidad para los amantes del café.
Ofrecer una gama de sabores sutilmente combinados con el café, para ofrecer una taza única.
Ofrecer una docencia sobre la diferencia del café artesanal, en el empaque y las redes sociales.
Entrega de pantallas publicitarias y promocionales, así como también los equipos dispensadores para restaurantes y cafeterías.

Socios clave

Caficultores.
Equipo especializado en la preparación del café.
Propietarios de restaurantes pequeños y cafeterías.
Proveedores de bolsas para café.
Proveedores de cajas.
Proveedores de etiquetas.
Impulsores de conexión y crecimiento

Procesos clave

Comercialización de café tostado tipo artesanal y saborizado.
Producción de alta calidad.
Proceso de producción artesanal.
Docencia sobre la diferencia de un café artesanal y el industrializado.
Expansión de nuevos mercados.
Acuerdos.
Entrega de equipo dispensador de café a nuestros socios clave (restaurantes y cafeterías).
Atención al cliente de forma rápida y cordial.
Marketing, comunicación y relaciones públicas.

Recursos clave

Contar con una planta de producción con altos estándares de calidad.
Contar con cafetales para abastecer un 60% la producción anual de materia prima.
Producción de café de las Fincas Asociadas.
Recurso humano.
Recurso Digital para las redes.
Maquinaria para el proceso del Café.
Maquinaria para el embolsado y sellado.
Equipo dispensador de café (cafeteras).
Pantallas Publicitarias para las docencias y promoción de nuestros productos.

Segmento de clientes

Este emprendimiento va dirigido a consumidores de café a los que necesiten degustar una taza de café con un sabor único donde la calidad supera a la cantidad, nuestros clientes quedaran atrapados en el sabor único del tueste y los perfiles de sabores que enriquecen con la mezcla de esencias y granos. Café Orchid Estate Boquete, les garantiza una experiencia de antaño en una taza de Café.

Relaciones con clientes / Canales

Venta en línea.
Local de venta.
Ferias artesanales y rurales.
Negocios Asociados (restaurantes y cafeterías).
Clientes de servicio a domicilio.

Estructura de costes

Materia Prima.
Insumos de esencias.
Insumo de bolsas y etiquetas.
Publicidad.
Salarios.
Capacitaciones
Servicio de entrega.
Infraestructuras.
Equipo Publicitario.
Máquinas de Café.
Mantenimiento.

Fuentes de Ingreso

Café Tostado-Edición Navideña.

Café Tostado -Edición Fundación
 Café Tostado -Saborizado
 Café y Cacao-Edición Sabores.
 Café Clásico.

Matriz Lean Canvas

Socios Clave  • Caficultores. • Equipo especializado en la preparación del café. • Propietarios de restaurantes pequeños y cafeterías. • Proveedores de Bolsas valvuladas para café. • Proveedores de cajas. • Proveedores de Etiquetas. • Impulsores de Conexión y crecimiento	Actividades Clave  • Comercialización de café tostado tipo artesanal y saborizado. • Producción de alta calidad. • Proceso de producción artesanal. • Docencia sobre la diferencia de un café artesanal y el industrializado. • Expansión de nuevos mercados. • Acuerdos. • Entrega de equipo dispensador de café a nuestros socios clave (restaurantes y cafeterías) • Atención al cliente de forma rápida y cordial. • Marketing, comunicación y relaciones públicas.	Propuesta de Valor  • Experiencias asociadas con el café artesanal. • Gran presencia en el mercado del café nacional. • Sistema de entrega rápida. • Sabor y Calidad. • Opción de un café puro y de calidad para los amantes del café. • Ofrecer una gama de sabores sutilmente combinados con el café, para ofrecer una taza única. • Ofrecer una docencia sobre la diferencia del café artesanal, en el empaque y las redes sociales. • Entrega de pantallas publicitarias y promocionales, así como también los equipos dispensadores para restaurantes y cafeterías.	Relación con Clientes  • Visitas y comunicación periódica con nuestros clientes para garantizar un servicio. • Servicio de atención al cliente en línea mediante las redes sociales. • Pago en línea. • Información Actualizada en la web y redes sociales.	Segmentos De Clientes  • Mujeres y hombres mayores de 18 años. • Pequeños restaurantes y cafeterías. • Amantes del café.
Recursos Clave  • Contar con una planta de producción con altos estándares de calidad. • Contar con cafetales para abastecer un 60% la producción anual de materia prima. • Producción de café de las Fincas Asociadas. • Recurso humano • Recurso Digital para las redes. • Maquinaria para el proceso del Café. • Maquinaria para el embolsado y sellado. • Equipo dispensador de café (cafeteras) • Pantallas Publicitarias para las docencias y promoción de nuestros productos.		Canales  • Venta en línea. • Local de venta. • Ferias artesanales y rurales. • Negocios Asociados (restaurantes y Cafeterías). • Clientes de servicio a domicilio.		
Estructura De Costos  • Materia Prima • Insumos de esencias • Insumo de bolsas y etiquetas. • Publicidad. • Salarios. • Capacitaciones • Servicio de entrega. • Infraestructuras. • Equipo Publicitario. • Máquinas de Café. • Mantenimiento.		Fuente De Ingresos  • Café Tostado-Edición Navideña. • Café Tostado -Edición Fundación • Café Tostado -Saborizado • Café y Cacao-Edición Sabores. • Café Clásico.		

D'VELAS PARA AROMATIZAR TUS SENTIDOS | Estudiantes: Ambar Ramos / Carlos Ramírez

Carrera: Licenciatura en Administración de Empresas
/ Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en
Desarrollo Empresarial

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

Esta idea consiste en velas aromáticas a base de cera de abeja, estas velas son beneficiosas para la salud porque aportan relajación y aromatizan el hogar, como hemos comentado, estas velas no son tóxicas hechas a base de cera de abeja, es una grasa segregada a través de sus glándulas, esta cera es utilizada por las abejas para construir sus panales.

D'velas garantiza que estas velas van a aportar buenos beneficios para la salud; sus resultados a corto plazo garantizan que son ecológicas y producen iones negativos que limpian el aire de contaminantes, nos aseguramos que los usuarios obtengan la mayor información sobre nuestro producto antes de adquirir nuestras velas.



El Problema

En la actualidad existen problemas de salud como la depresión, ansiedad entre otros, quisimos crear una vela que pueda ayudar a las personas a relajarse contribuyendo a mejorar la salud de las personas creando, esta idea y así aportando bienestar a los consumidores de las velas, ofreciendo un tratamiento alternativo que ayude a combatir el estrés, la ansiedad, la migraña entre otros.

La Solución

La solución D´velas es contribuir en mejorar la salud de las personas ofreciéndoles una alternativa, mejorando la calidad de vida de las personas presentando un producto 100% natural.

Propuesta de valor

Velas aromáticas decorativas hechas a base de cera de abeja estas velas son naturales y sostenibles, estas velas aportan iones magnéticos, que nos ayudan a purificar el ambiente y ayuda con nuestra salud.

Socios clave

Nuestros socios claves son los proveedores de materia prima, empresas logísticas de envíos nacionales empleados e inversionistas, estos son nuestros principales proveedores

Procesos clave

Mejorar la experiencia de nuestros clientes
alcanzar los objetivos de las empresas
incrementar las ventas
satisfacción del cliente.

Recursos clave

Físico: medio de transporte para entrega
Materia prima como la cera
Personal

Segmento de clientes

Tiendas virtuales
Centro de relajación y de estética

Relaciones con clientes / Canales

Publicidad mediante redes sociales, mensajes directos en respuesta a los clientes interesados en nuestros productos
Publicidad llamativa en nuestras redes

Estructura de costes

Entre los costos de la empresa se encuentran la materia prima
Mantenimiento de instalaciones y vehículos
Salarios y empaque de los productos

Fuentes de Ingreso

Capital inicial invertido de los socios

Socios Clave  1. proveedores de materia prima 2. empresas de logística de envíos nacionales empleados inversionistas	Actividades Clave  • Producción de velas • Moldeado del producto • Atención al cliente • Envíos • Mantenimiento de la pagina web	Propuesta de Valor  • Velas aromáticas decorativas hechas a base de cera de abeja estas velas son naturales y sostenibles • Estas velas aportan iones magnéticos que nos ayudan a purificar el ambiente y ayuda con nuestra salud	Relación con Clientes  • Publicidad mediante redes sociales mensajes directos en respuesta a los clientes interesados en nuestro producto. • Publicidad llamativa en nuestras redes	Segmentos De Clientes  • Tienda virtual • Centro de relajación y de estética
	Recursos Clave  • Físico: medio de transporte para entrega • Materia prima como la cera • personal		Canales  • Canal directo (venta directa) • Canal indirecto: Mediante nuestros socios claves como los centros de estética o supermercados.	
Estructura De Costos  • Entre los costos de la empresa se encuentran la materia prima, mantenimiento de instalaciones y vehículo, salarios y empaques de los productos		Fuente De Ingresos  • Capital inicial invertido de los socios • El único ingreso para la empresa inicialmente serán las ventas por los diferentes canales.		

El único ingreso para la empresa inicialmente serán las ventas por los diferentes canales

Matriz Lean Canvas

CERVECERÍA ARTESANAL KRAUSEN BREWING |

Estudiantes: Guillermo Pineda / Nicholle Cáceres

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con
énfasis en Desarrollo Empresarial (ambos)

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

¡Bienvenidos al fascinante mundo de la cervecería artesanal! En este emocionante viaje, exploraremos los intrincados matices y la pasión que impulsa a los emprendedores a sumergirse en el arte de elaborar cerveza. Desde los lúpulos aromáticos hasta las levaduras vivas que transforman el mosto en una bebida sublime, cada paso en el proceso de elaboración de la cerveza es una oportunidad para la creatividad y la innovación. Este plan de negocios está basado en la creación de un emprendimiento de cerveza artesanal, ofreciendo una línea de cervezas creadas con productos 100% artesanales de la región específica de Coclé. El objetivo es cautivar a las personas que les apasione el arte de la cerveza artesanal, con un producto nuevo, fresco e innovador, pero sobre todo hecho a mano y con productos naturales.



El Problema

El principal reto o problema al que se enfrentan las Cervecerías Artesanales es la competencia y la saturación del mercado. En muchos lugares, la popularidad de la cerveza artesanal ha explotado en los últimos años, lo que ha llevado a un aumento

significativo en el número de cervecerías en funcionamiento. Esto significa que los nuevos emprendedores deben encontrar formas creativas de diferenciarse y destacarse entre la multitud para captar la atención de los consumidores.

Además, el acceso al capital inicial y los costos operativos pueden ser significativos, especialmente cuando se considera la necesidad de equipos especializados, materias primas de alta calidad y cumplimiento de regulaciones y licencias. La gestión de estos costos mientras se mantiene la calidad y la rentabilidad es un desafío constante para los emprendedores de cervecerías artesanales.

La Solución

Utilizar una combinación de marketing digital, eventos locales, colaboraciones con restaurantes y bares, y participación en festivales de cerveza puede ayudar a aumentar la visibilidad de la marca y expandir la base de clientes. Además, explorar modelos de distribución alternativos, como la venta directa en línea o la colaboración con distribuidores locales, puede ampliar el alcance geográfico de la cervecería.

Propuesta de valor

Diferenciación y posicionamiento de marca: Enfocarse en una propuesta única de valor, como la elaboración de cervezas con ingredientes locales o métodos de elaboración innovadores, puede ayudar a destacar entre la competencia. La creación de una historia de marca convincente y el desarrollo de una identidad visual distintiva también pueden ayudar a captar la atención de los consumidores. La cervecería se encuentra en una ciudad de Panamá, con influencia específica de la provincia de Coclé, se puede destacar su conexión con la comunidad local, apoyando a los productores locales de miel de abeja y utilizando naranjas de la región. Esto puede generar un sentido de pertenencia y orgullo entre los consumidores locales.

Socios clave

Los socios claves son las empresas que venden y distribuyen los insumos para hacer cerveza artesanal en Panamá, podemos mencionar a dos empresas como lo son: Panamá Brewing Supply y Craft Brewing Supply.

Procesos clave

Ventas online por redes sociales.

Promoción en puntos de venta fijos.

Promoción en eventos y festivales de cerveza artesanal.

Recursos clave

Infraestructura: aumentar la capacidad de producción, community manager para redes sociales.

Capital: Aportación propia.

Personal: Encargado de planta de producción (aportación propia).

Segmento de clientes

Personas mayores de 18 años, amantes de las cervezas artesanales los cuales busquen nuevas experiencias gastronómicas y distintivas en el mundo de la cerveza artesanal, al igual que turistas que busquen experiencias auténticas y se le pueda ofrecer el producto como un atractivo local pues se utilizan productos artesanales locales para su producción.

Las personas que buscan regalos únicos o que desean celebrar ocasiones especiales con algo diferente podrían ser otro segmento importante. La cerveza artesanal con sabores distintivos podría ser una opción atractiva para obsequios y eventos especiales.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con los clientes se daría de manera presencial en los festivales de cerveza artesanal, brindando una explicación de la experiencia gastronómica al probar la cerveza con una guía sobre los aromas, sabores y amargor que aporta la combinación de la miel de abeja y la cáscara de naranja. De igual forma en redes sociales con la publicación sobre la información de la cerveza y los puntos de venta en donde se puede conseguir al igual que los próximos eventos donde estaremos presentes.

Estructura de costes

Pedido de insumos a los proveedores.

Energía eléctrica y gas.

Equipo y mantenimiento del mismo.

Costos de distribución.

Gastos generales de administración.

Fuentes de Ingreso

Trasferencia bancaria.

Yappy.

Efectivo.

Matriz Lean Canvas

MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

Socios Clave  Vendedores de Insumos: Panamá Brewers Supply Craft Brewing Supply	Actividades Clave  Ventas online por redes sociales. Promoción en puntos de venta fijos. Promoción en eventos y festivales de cerveza artesanal.	Propuesta de Valor  Calidad artesanal Destaca el proceso meticuloso y artesanal de elaboración de la cerveza, utilizando ingredientes naturales y de alta calidad como la cáscara de naranja y la miel de abeja artesanal. Esto resalta la atención al detalle y el compromiso con la excelencia en cada paso del proceso de producción. Experiencia local y comunitaria La cervecería se encuentra en una ciudad de Panamá, con influencia específica de la provincia de Coclé, se puede destacar su conexión con la comunidad local, apoyando a los productores locales de miel de abeja y utilizando naranjas de la región. Esto puede generar un sentido de pertenencia y orgullo entre los consumidores locales.	Relación con Clientes  Atención personalizada para explicar el perfil, los sabores y el amargor de la cerveza.	Segmentos De Clientes  Personas mayores de 18 años, amantes de las cervezas artesanales los cuales busquen nuevas experiencias gastronómicas y distintivas en el mundo de la cerveza artesanal, al igual que turistas que busquen experiencias auténticas y se le pueda ofrecer el producto como un atractivo local pues se utilizan productos artesanales locales para su producción. Las personas que buscan regalos únicos o que desean celebrar ocasiones especiales con algo diferente podrían ser otro segmento importante. La cerveza artesanal con sabores distintivos podría ser una opción atractiva para obsequios y eventos especiales.
Recursos Clave  Infraestructura: Aumentar la capacidad de producción. Community Manager para redes sociales. Capital: Aportación propia. Personal: Encargado de planta de producción (aportación propia).		Canales  Redes sociales. Punto de ventas fijos. Festivales de cerveza artesanal.		
Estructura De Costos  Pedido de insumos a los proveedores. Energía eléctrica y gas. Equipo y mantenimiento del mismo. Costos de distribución. Gastos generales de administración.		Fuente De Ingresos  Transferencia bancaria. Yappy. Efectivo.		

J&E DESIGN&PRINT3D | Estudiante: Julio Cesar López

Carrera: Licenciatura en Ingeniería en Redes en Comunicación con énfasis en seguridad

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

Desarrollo de un servicio de impresión en 3D que permita a emprendedores y diseñadores convertir sus conceptos en productos tangibles de manera rápida y precisa.

"En J&E, garantizamos resultados rápidos y satisfactorios con nuestros servicios de impresión en 3D. Adaptamos cada servicio a las necesidades específicas de nuestros clientes, brindando información completa sobre los productos para asegurar una experiencia de compra informada y satisfactoria. Nuestro enfoque se centra en proporcionar soluciones eficientes y de alta calidad que impulsen los ingresos y la satisfacción del cliente."



El Problema

Las personas y empresas enfrentan desafíos diarios al buscar piezas y repuestos específicos que no están disponibles en las tiendas convencionales. Además, la falta de opciones de decoración personalizada puede ser frustrante. La impresión en 3D ofrece una solución rápida y personalizada para la fabricación de piezas, repuestos alternativos y decoraciones únicas, satisfaciendo estas necesidades de manera eficiente.

La Solución

Implementaremos un servicio de impresión en 3D personalizado que permitirá a las personas y empresas cargar sus diseños o especificaciones en una plataforma en línea. Ofreceremos consultoría de diseño para adaptar o crear diseños según las necesidades del cliente, y utilizaremos tecnología de impresión en 3D para producir piezas y decoraciones personalizadas. Garantizaremos una entrega rápida y segura, junto con seguimiento del pedido y atención al cliente para garantizar la satisfacción del cliente en cada paso del proceso.

Propuesta de valor

Facilitamos la materialización de ideas creativas al ofrecer servicios de impresión en 3D que permiten a los emprendedores y diseñadores convertir sus conceptos en productos tangibles de manera rápida, precisa y asequible.

Socios clave

Proveedores de materiales de impresión en 3D, fabricantes de equipos de impresión, diseñadores y emprendedores locales, instituciones educativas y centros de investigación.

Procesos clave

Recepción de diseños y especificaciones de clientes.
Preparación de archivos digitales para impresión.
Configuración y calibración de equipos de impresión.
Impresión 3D de prototipos y productos finales.
Inspección de calidad y acabado de los productos impresos.
Entrega de productos terminados a los clientes.

Recursos clave

Equipos de impresión en 3D de última generación.
Personal capacitado en diseño y operación de impresoras 3D.
Software de diseño y modelado 3D.
Materiales de impresión en 3D de alta calidad.
Instalaciones adecuadas para la operación de impresión 3D.
Red de proveedores y socios comerciales

Segmento de clientes

Nuestro emprendimiento está dirigido a emprendedores, diseñadores, creativos y pequeñas empresas que buscan convertir sus ideas en productos tangibles utilizando tecnología de impresión en 3D.

Relaciones con clientes / Canales

Mantendremos relaciones cercanas con los clientes a través de comunicación personalizada, soporte técnico y asesoramiento en el proceso de materialización de sus ideas. Utilizaremos canales como correo electrónico, redes sociales y visitas presenciales para interactuar y mantenernos en contacto con nuestros clientes.

Estructura de costes

Costos de adquisición y mantenimiento de equipos de impresión en 3D.

Costos de materiales de impresión en 3D.

Costos laborales para personal capacitado en diseño y operación de impresoras 3D.

Costos de marketing y promoción.

Fuentes de Ingreso

Ventas de servicios de impresión en 3D.

Tarifas por diseño y consultoría.

Ventas de materiales de impresión en 3D.

Servicios de mantenimiento y reparación de equipos de impresión. (Proyecto **a Futuro**)

Programas de capacitación y talleres. (Proyecto **a Futuro**)

Servicios de diseño personalizado y prototipado.

Matriz Lean Canvas

Socios Clave 	Actividades Clave 	Propuesta de Valor 	Relación con Clientes 	Segmentos De Clientes 
Proveedores de materiales de impresión en 3D, fabricantes de equipos de impresión, diseñadores y emprendedores locales, instituciones educativas y centros de investigación.	Proceso de impresión 3D: desde diseño hasta entrega. Recursos Clave  Equipo impresión, Capacitación, software de diseño 3D, materiales de alta calidad, instalaciones adecuadas y red de proveedores.	Facilitamos la materialización de ideas creativas al ofrecer servicios de impresión en 3D que permiten a los	Ofreceremos atención personalizada, soporte técnico y asesoramiento para ayudar a los clientes Canales  Múltiples canales email, redes sociales, Pag web y comercio electrónico, eventos y ferias comerciales	Nuestro emprendimiento está dirigido a emprendedores, diseñadores, creativos y pequeñas empresas que buscan convertir sus ideas en productos tangibles utilizando tecnología de impresión en 3D.
Estructura De Costos  Costos de impresión 3D: equipos, materiales y personal capacitado.		Fuente De Ingresos  Oferta integral en impresión 3D: venta de impresión, diseño y consultoría, venta de materiales, mantenimiento (futuro), capacitación (futuro), diseño personalizado y prototipado.		

FACECREDIT | Estudiantes: Keyra Abrego / Ángel Berry

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional (ambos)

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

El presente trabajo detalla un emprendimiento que consiste en una tarjeta de crédito a futuro, esta idea surgió aquel día donde pude ver muchos agobiados y con rostros de fastidio cuando se les pide que firmen el comprobante o saque sus documentos. Entonces nos preguntamos qué tal si innovamos una tarjeta de crédito a futuro en donde no se les pedirá ningún tipo de documento ni firma a ningún cliente cuando vayan a hacer sus compras con su tarjeta de crédito solo la mostrará y cuando la pase a la cajera le saldrá la foto con su cedula del cliente hay se sabrá sus datos y seguridad que es el dueño de la tarjeta.



El Problema

Competencia con métodos de pago alternativos con el crecimiento de los neo bancos y las billeteras digitales, las tarjetas de crédito tradicionales podrían empezar a desaparecer o volverse menos competitivas.

Adaptación a nuevas tecnologías la eliminación de la banda magnética en favor de tecnologías más seguras como chips y biometría es un cambio significativo que requiere una transición gradual y aceptación por parte de los usuarios².

Ciberseguridad a medida que las transacciones se digitalizan, la protección contra el fraude y los ataques cibernéticos se vuelve crítica.

Regulaciones y cumplimiento las innovaciones deben cumplir con regulaciones financieras estrictas, lo que puede ralentizar el proceso de desarrollo y lanzamiento de nuevos productos.

Inclusión financiera, aunque la digitalización aumenta el acceso al sistema financiero, también debe asegurarse de que los servicios sean accesibles y comprensibles para todos los segmentos de la población.

Cambio en las preferencias del consumidor especialmente la Generación Z, que prefiere servicios bancarios y financieros personalizados y flexibles ofrecidos por Fintech y Paytech.

Desafíos técnicos como cualquier tecnología, las innovaciones en tarjetas de crédito pueden enfrentar problemas técnicos como caídas de sistemas de pago o errores en la liquidación de pagos.

Costos asociados las altas tasas de interés y cuotas de manejo pueden ser desventajas para los usuarios, afectando la adopción de nuevas tarjetas de crédito.

La Solución

Automatización de procesos simplificar y automatizar tareas para brindar una atención más ágil y crear canales de autogestión.

Gestión omnicanal permitir que los clientes realicen gestiones a través de múltiples canales, manteniendo la información actualizada y accesible.

Tarjetas de crédito alternativas diseñadas para consumidores con historial crediticio débil o sin historial, estas tarjetas no requieren investigación crediticia y ofrecen características como alfabetización financiera y pagos automáticos.

Digitalización adoptar tendencias macro como la digitalización para proporcionar un mejor servicio al cliente y la inclusión financiera.

Herramientas Fintech utilizar dispositivos IoT y aplicaciones de pago móvil para hacer los pagos más fáciles, seguros y convenientes.

Emisión instantánea crear tarjetas físicas o digitales con emisión instantánea para una mayor comodidad del usuario.

Programas de lealtad implementar programas de lealtad y gestión de préstamos para fidelizar a los clientes.

Seguridad mejorada desarrollar módulos avanzados de fraude, gestión de riesgos y análisis para proteger a los usuarios y a la entidad emisora.

Propuesta de valor

Implementar tecnologías avanzadas como la autenticación biométrica y el cifrado de datos para proteger las transacciones y la información del usuario.

Diseñar una experiencia de usuario intuitiva, con una interfaz amigable y opciones de pago sin contacto para transacciones rápidas y cómodas.

Ofrecer programas de recompensas, cash back, o meses sin intereses que proporcionen valor monetario directo al cliente.

Utilizar el análisis de datos para ofrecer servicios y ofertas personalizadas basadas en el comportamiento de compra del usuario.

Asegurar la aceptación de la tarjeta en una amplia red de comercios y cajeros automáticos a nivel mundial.

Proporcionar un servicio de atención al cliente excepcional, con soporte rápido y eficiente para resolver dudas o problemas.

Socios clave

Bancos y otras instituciones que emiten tarjetas de crédito y buscan mejorar la seguridad y la experiencia del usuario.

Proveedores de soluciones de pago y seguridad, como sistemas de autenticación biométrica y chips EMV.

Redes de pago como Visa o MasterCard, que facilitan las transacciones y establecen estándares para la aceptación de tarjetas.

Startups y empresas de tecnología financiera que impulsan la innovación con nuevas funcionalidades y servicios.

Organismos que establecen las normativas y estándares de seguridad para proteger a los consumidores y garantizar la integridad del sistema financiero.

Procesos clave

Investigación y Desarrollo (I+D) es esencial para entender las necesidades del mercado y desarrollar productos que las satisfagan.

Cumplimiento Regulatorio asegurarse de que las innovaciones cumplan con las leyes y regulaciones financieras vigentes.

Seguridad y Prevención de Fraudes implementar tecnologías avanzadas para proteger a los usuarios y a la entidad emisora de posibles fraudes.

Experiencia del Usuario (UX) diseñar una experiencia de usuario intuitiva y accesible para facilitar la adopción y satisfacción del cliente.

Infraestructura Tecnológica desarrollar una infraestructura robusta que soporte las nuevas funcionalidades y la escalabilidad del servicio.

Alianzas Estratégicas: Formar alianzas con otros actores del ecosistema financiero, como bancos y tecnológicas, para ampliar la aceptación y funcionalidad de las tarjetas.

Marketing y Posicionamiento crear estrategias de marketing efectivas para promover las nuevas características y beneficios de las tarjetas de crédito innovadoras.

Atención al Cliente establecer un servicio de atención al cliente eficiente para resolver dudas y problemas relacionados con las nuevas tecnologías.

Recursos clave

Tecnología avanzada como la inteligencia artificial, el análisis de datos, la robótica y el blockchain, que son fundamentales para el desarrollo de nuevas funcionalidades.

Sistemas que permiten la autorización, autenticación y cobro de transacciones con tarjeta de crédito de manera segura y eficiente.

Inversiones en I+D para explorar nuevas posibilidades y aplicar los últimos avances tecnológicos al producto.

Colaboraciones con redes de pago, fintechs y otras entidades para expandir capacidades y alcanzar nuevos mercados.

Recursos dedicados a asegurar que las innovaciones cumplan con las leyes y regulaciones vigentes.

Segmento de clientes

Clientes que utilizan frecuentemente su tarjeta de crédito y buscan beneficios como altos límites de crédito y recompensas por su uso.

Aquellos que usan su tarjeta regularmente pero no tan intensivamente como los transistores pesados, posiblemente interesados en ofertas de tasas de interés competitivas.

Clientes que usan su tarjeta de crédito esporádicamente y podrían estar interesados en tarjetas con bajos costos de mantenimiento.

Personas que viajan con frecuencia y podrían valorar beneficios como seguros de viaje, acceso a salas VIP en aeropuertos y ofertas en hoteles y alquiler de vehículos.

Clientes que prefieren comprar en tiendas y podrían estar interesados en descuentos y promociones especiales en comercios asociados.

Aquellos que disfrutan de la gastronomía y podrían apreciar descuentos en restaurantes o puntos de recompensa por gastos en alimentación.

Relaciones con clientes / Canales

Es esencial transmitir una imagen confiable y asegurar que la marca se preocupa por el bienestar del cliente.

Ofrecer una experiencia cómoda en todas las etapas del servicio, desde la solicitud hasta el uso y el soporte de la tarjeta.

Valorar el tiempo del cliente innovando en procesos para que sean rápidos y eficientes, como la aprobación instantánea o el soporte inmediato.

Crear momentos únicos que despierten emociones positivas y fidelicen al cliente con la marca.

Mantener el interés del cliente con innovaciones y beneficios inesperados que superen sus expectativas.

Estructura de costes

Inversión en I+D para nuevas tecnologías y características de seguridad.

Gastos relacionados con la emisión y mantenimiento de las tarjetas, así como el procesamiento de transacciones.

Intereses pagados a los depositantes por el uso de sus fondos para extender líneas de crédito.

Tarifas pagadas a redes de pago como Visa o MasterCard para el uso de su infraestructura y servicios

Centros de asistencia al usuario y gestión de cobranza.

Fuentes de Ingreso

Un porcentaje del valor de cada transacción realizada con la tarjeta, que se cobra tanto a los comerciantes como a las instituciones financieras.

Tarifas que los usuarios pagan por el uso de la tarjeta de crédito, especialmente si ofrece beneficios adicionales o exclusivos.

Ingresos generados por los saldos que los usuarios no pagan en su totalidad al final del período de facturación.

Tarifas aplicadas cuando los usuarios retiran dinero en efectivo con su tarjeta de crédito.

Tarifas adicionales por transacciones realizadas en una moneda diferente a la de la cuenta de la tarjeta.

Como seguros de protección de compras, programas de recompensas y servicios de asistencia en viajes.

Matriz Lean Canvas

Socios Clave  - Bancos y otras instituciones que emiten tarjetas de crédito y buscan mejorar la seguridad y la experiencia del usuario. - Proveedores de soluciones de pago y seguridad, como sistemas de autenticación biométrica y chips EMV.	Actividades Clave  - Implementar avances como chips EMV, NFC para pagos sin contacto y seguridad mejorada. Recursos Clave  - Tecnología avanzada como la inteligencia artificial, el análisis de datos, la robótica y cobro de transacciones	Propuesta de Valor  - Implementar tecnologías avanzadas como la autenticación biométrica y el cifrado de datos para proteger las transacciones y la información del usuario. - Diseñar una experiencia de usuario intuitiva, con una interfaz amigable y opciones de pago sin contacto para transacciones rápidas y cómodas.	Relación con Clientes  - Es esencial transmitir una imagen confiable y asegurar que la marca se preocupa por el bienestar del cliente. Canales  - Plataformas en línea y aplicaciones móviles que les permiten a los usuarios gestionar sus cuentas, realizar pagos y acceder a servicios financieros desde cualquier lugar.	Segmentos De Clientes  Clientes que utilizan frecuentemente su tarjeta de crédito y buscan beneficios como altos límites de crédito y recompensas por su uso.
Estructura De Costos  - Inversión en I+D para nuevas tecnologías y características de seguridad. - Gastos relacionados con la emisión y mantenimiento de las tarjetas, así como el procesamiento de transacciones.		Fuente De Ingresos  Un porcentaje del valor de cada transacción realizada con la tarjeta, que se cobra tanto a los comerciantes como a las instituciones financieras.		

INCENTIVOS TRIBUTARIOS POR AUTOGESTIÓN COMUNITARIA

Estudiante: Jonathan J. Biscomb Grenald

Carrera: Licenciatura en Contabilidad y Finanzas

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

El presente proyecto, pretende conferir beneficios a aquellos emprendedores y dueños de negocio que han puesto en marcha su trabajo bajo la figura de persona natural y profesionales independientes. Esto para acceder a incentivos que puedan impulsar la gestión de la parte interesada, desarrollar su negocio y poder escalarlo de manera sostenible, a través de la práctica de la responsabilidad social. Práctica que no solo debe asociarse a sociedades, compañías o corporaciones, sino que también pueda realizarlo toda persona organizada que cuenta con un negocio, u organizarse entre profesionales independientes, aunque tengan una línea o profesión diferente, pero con un objetivo social en común, para realizar sus aportes o contribuciones a la comunidad y recibir un beneficio de este. Esto se administrará a través de una plataforma web de autogestión.



El Problema

Los problemas en nuestras comunidades cada día se encuentran en aumento, sin recibir una respuesta expedita de las autoridades competentes (junta comunal, alcaldía o Gobierno). Situación que vulnera no solo la confianza en el sistema, sino que nos sumerge muchas veces en un conformismo frustrante, esto debido a la

impotencia de no recibir una solución oportuna a las afectaciones que podamos experimentar en nuestro entorno.

La Solución

Disminuir la dependencia de las acciones de las autoridades estatales, y que cada comunidad pueda empoderarse para gestionar de forma adecuada los problemas y necesidades a los que puedan estar expuestos. Entre las actividades que se pretenden realizar bajo este esquema, se tiene:

- Destinar becas de estudios para estudiantes de escasos recursos.
- Realizar aportes para construcción de aceras, mejoramiento de carreteras, reparación de calles
- Efectuar donaciones a personas necesidades
- Habilitar espacios recreativos, rehabilitación de parques o canchas deportivas en mal estado.
- Entre otros

Propuesta de valor

Consiste en que las personas dentro de su comunidad y bajo los recursos que mantengan a su control, pueden tomar gestionar las diferentes necesidades o afectaciones que pueden experimentar en su comunidad.

Todo dueño de negocio podrá destinar recursos, inversiones sociales y/o gestionar actividades o proyectos de mejoras en comunicados o en áreas aledañas a su negocio, con la finalidad de mejorar el entorno, tomar el control, estando plenamente consciente de la necesidad que tenga su comunidad o integrantes, sin esperar o depender directamente de la respuesta, atención o asignación de recursos de las autoridades competentes (junta comunal, alcaldía o Gobierno) designadas para la administración de recursos del estado de una forma descentralizada.

Todo esto a través de una plataforma de autogestión comunitaria, que permita la administración, seguimiento y cumplimiento del debido proceso definido para el desarrollo de las diversas actividades.

Socios clave

Profesionales independientes y emprendedores.

Empresas que apoyen el financiamiento de proyectos, y puedan ser sujetos a nuevos incentivos.

Procesos clave

Realizar asesorías y consultorías de los proyectos comunitarios a implementar

Desarrollar el software de autogestión

Promover la autogestión en las comunidades

Instar las mejoras en la comunidad

Gestionar los incentivos aplicables.

Recursos clave

Desarrollador del software de autogestión.
Propuesta fiscal e integración como parte de las finanzas públicas.
Expertos en implementación de proyectos

Segmento de clientes

El proyecto se llevaría en una primera etapa, estableciendo una población piloto, para medir el seguimiento y efectividad de la gestión.

Un enfoque inicial serían los emprendedores y dueños de negocio que han puesto en marcha su trabajo bajo la figura de persona natural y profesionales independientes. Por lo que aplicarían hombres y mujeres, activos laboralmente, sujetos a declarar ante el fisco.

Delimitándose en la etapa inicial el área metropolitana. Esta deberá irse extendiendo hasta tener alcance a nivel nacional.

Relaciones con clientes / Canales

La necesidad de vivir dentro de un entorno que inspire seguridad y confiera el confort ideal para toda persona, es un deseo constante que mantendrá todo ser humano. Sin embargo, puede verse limitado, cuando el orden depende de un control que supera nuestro alcance. Darles a las personas la posibilidad de poder influir en su entorno activará toda la disposición y activismo en ser parte, y ser motor para el cambio. Con esto, se tendrá un interés de los clientes, que son todas las personas con una necesidad en su comunidad que deseen cambiar, y tener el sentido de pertenencia, para seguir velando por su entorno.

Sería expuesto a través de la plataforma de autogestión, en el cual las personas interesadas podrán inscribirse y monitorear todo el proceso de la solicitud presentada.

Estructura de costes

Costos relacionados al desarrollo del software
Costos relativos a la ejecución de cada proyecto comunitario.

Fuentes de Ingreso

Aportes de Profesionales Independientes y emprendedores
Empresas motivadas en financiar algunos proyectos

Matriz Lean Canvas

MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS

Socios Clave  Profesionales independientes y emprendedores. Empresas que apoyen el financiamiento de proyectos, y puedan ser sujetos nuevos incentivos.	Actividades Clave  Consultoría y asesorías en los proyectos comunitarios a implementar. Desarrollo en ingeniería de proyectos. Desarrollo urbano. Recursos Clave  Desarrollo del software de autogestión. Propuesta fiscal e integración como parte de las finanzas públicas. Expertos en implementación de proyectos	Propuesta de Valor  Consiste en que las personas dentro de su comunidad y bajo los recursos que mantienen a su control, pueden tomar gestionar las diferentes necesidades o afectaciones que pueden experimentar en su comunidad. Todo dueño de negocio podrá destinar recursos, inversiones sociales y/o gestionar actividades o proyectos de mejoras en comunidades o en áreas aledañas a su negocio, con la finalidad de mejorar el entorno, tomar el control, estando plenamente consciente de la necesidad que tenga su comunidad o integrantes, sin esperar o depender directamente de la respuesta, atención o asignación de recursos de las autoridades competentes (Junta comunal, alcaldía o Gobierno) designadas para la administración de recursos del estado de una forma descentralizada. Todo esto a través de una plataforma de autogestión comunitaria, que permita la administración, seguimiento y cumplimiento del debido proceso definido para el desarrollo de las diversas actividades.	Relación con Clientes  La necesidad de vivir dentro de un entorno que inspire seguridad y confiera el confort ideal para toda persona, es un deseo constante que mantendrá todo ser humano. Sin embargo, puede verse limitado, cuando el orden depende de un control que supera nuestro alcance. Darles a las personas la posibilidad de poder influir en su entorno activará toda la disposición y activismo en ser parte, y ser motor para el cambio. Con esto, se tendrá un interés de los clientes, que son todas las personas con una necesidad en su comunidad que deseen cambiar, y tener el sentido de pertenencia, para seguir velando por su entorno. Canales  Será expuesto a través de la plataforma de autogestión, en el cual las personas interesadas podrán inscribirse y monitorear todo el proceso de la solicitud presentada.	Segmentos De Clientes  El proyecto se llevaría en una primera etapa, estableciendo una población piloto, para medir el seguimiento y efectividad de la gestión. Un enfoque inicial serían los emprendedores y dueños de negocio que han puesto en marcha su trabajo bajo la figura de persona natural y profesionales independientes. Por lo que aplicarían hombres y mujeres, activos laboralmente, sujetos a declarar ante el fisco. Delimitándose en la etapa inicial el área metropolitana. Esta deberá irse extendiendo hasta tener alcance a nivel nacional.
Estructura De Costos  Costos relacionados al desarrollo del software Costos relativos a la ejecución de cada proyecto comunitario.			Fuente De Ingresos  Aportes de Profesionales Independientes y emprendedores Empresas	

LA RUTA DEL SABOR PANAMEÑO | Estudiante: Rufino Varela / Irving Espinosa

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional / Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

Nuestra idea innovadora es un restaurante móvil dentro de un autobús muy conocido como (diablo rojo) enfocados en resaltar la cultura y la gastronomía panameña y dar a conocer a los clientes y turistas una experiencia única de poder visualizar algunas de nuestras hermosas áreas turísticas.

Esta idea innovadora busca rescatar las costumbres y un poco de nuestra hermosa historia panameña



El Problema

El principal problema que tenemos en la estabilidad del autobús ya que al estar en movimiento podría complicar a los clientes a la hora de ingerir sus alimentos.

La Solución

La solución que tenemos es colocar un sistema estabilizador al autobús lo más preciso posible para que solamente las llantas del autobús regulen el desnivel en la vía y la carrocería del autobús tenga poco movimiento al igual como se trata de un autobús turístico iríamos a muy baja velocidad para que los clientes puedan apreciar muy bien las maravillas de nuestro hermoso Panamá.

Propuesta de valor

Ofrecer la experiencia única de comer en un lugar emblemático de la cultura panameña, la conveniencia de poder disfrutar de comida tradicional mientras se viaja y la oportunidad de revivir la nostalgia de este icónico medio de transporte. Además, podría ofrecer menús auténticos y variados que reflejen la riqueza culinaria del país.

Socios clave

Nuestros socios claves serían las empresas dedicadas al turismo y la gastronomía panameña tales como

Hello travel

Oasis adventures

Visit travel Panamá

Y dedicadas a la gastronomía serían

Sabroso panamá (este restaurante cuenta con una temática de un autobús diablo rojo dentro de su establecimiento muy llamativo y muy atractivo para los clientes y turista.

Otro socio sería el restaurante casa catedral ubicado en casco antiguo un lugar muy visitado por los turistas y estarían muy interesados en abordar nuestro llamativo y colorido restaurante móvil.

Procesos clave

La adquisición del autobús, diseño y acondicionado del bus, la elaboración del menú, la preparación de los alimentos, servicio al cliente, gestión financiera, gestión del personal, el marketing.

Recursos clave

Buenos proveedores

Excelente mano de obra

Atención al cliente de primera clase

Segmento de clientes

Este emprendimiento va dirigido a todas las personas de todas las edades a los turistas a los clientes locales.

Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes sería una relación de calidad con mucho respeto y un trato muy agradable para asegurar su fidelidad y su satisfacción dentro de nuestro emprendimiento.

Estructura de costes

Costo del combustible
Costo de los mantenimientos
Costo de los empleados
Costo de los insumos
Costo de limpieza

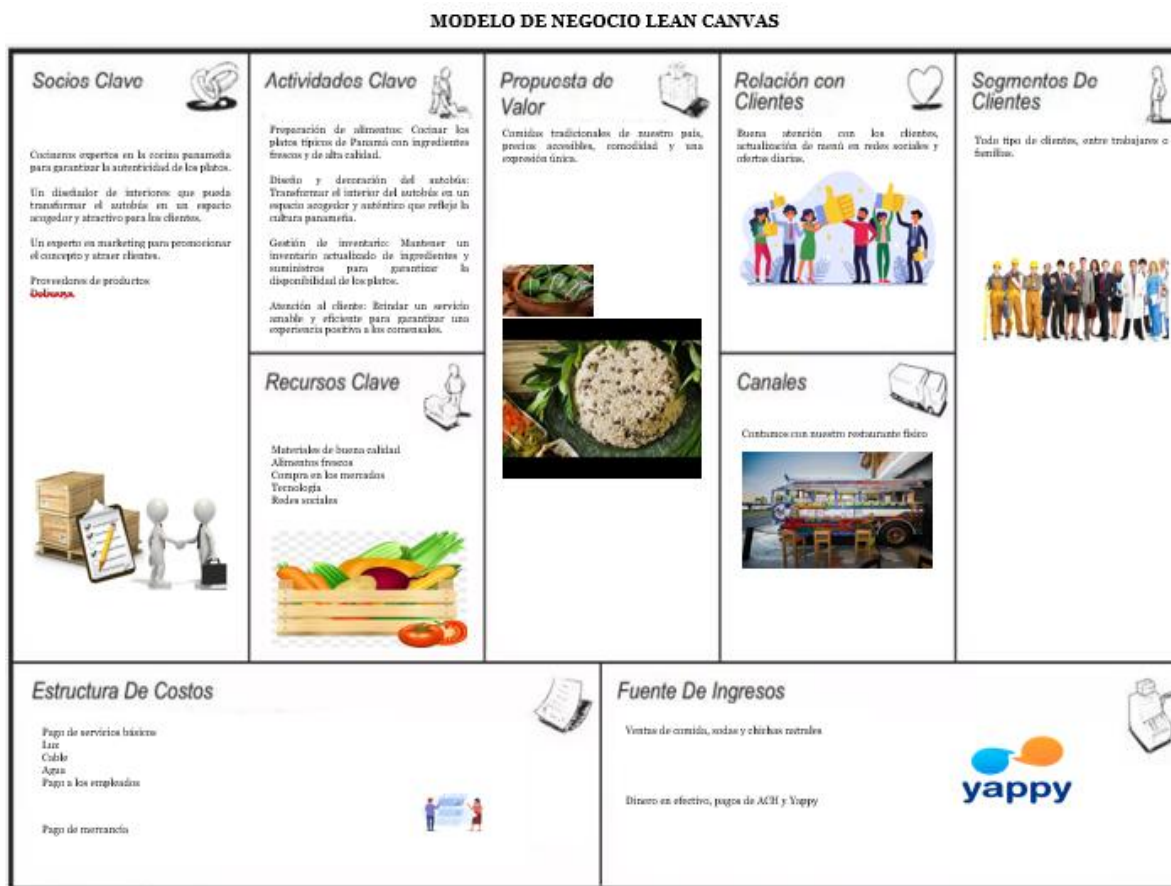
Fuentes de Ingreso

Venta de alimentos: La principal fuente de ingresos sería la venta de platos típicos de Panamá a los clientes que visitan el restaurante móvil.

Bebidas: Además de los alimentos, la venta de bebidas como refrescos, agua, jugos naturales o incluso bebidas alcohólicas podría generar ingresos adicionales.

Eventos privados: Ofrecer servicios de catering para eventos privados, como fiestas, bodas o reuniones corporativas, puede ser una fuente de ingresos adicional.

Matriz Lean Canvas



PETCO (Pet Company) | Estudiante: Juan P. Fong / Alexander Phillips

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Desarrollo Empresarial (ambos)

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

Proponemos distribuir comida deshidratada para perros. Hoy en día vemos que las personas le dan tanta importancia a la alimentación a sus mascotas, y notamos que muchas veces el mercado actual no llena las expectativas de los clientes. Por esto, proponemos traer un tipo de comida natural y de alta calidad como lo es la comida deshidratada para perros. La característica principal de esta comida es que cuenta con una variedad de ingredientes naturales (diferentes tipos de carnes, diferente tipo de vegetales) sin conservantes ni químicos, son de alta calidad y lo importante es que son deshidratados con aire para conservar todos sus nutrientes. La comida se prepara hidratándola nuevamente con agua, se espera de 10 a 15 minutos y está lista para el consumo de sus mascotas.



El Problema

Muchos dueños de perros se enfrentan a la dificultad de encontrar opciones de comida saludable y conveniente para sus mascotas, sobre todo cuando sus perros tienen problemas de salud.

La Solución

PETCO ofrece una gama de opciones de comida deshidratada para perros, elaboradas con ingredientes de alta calidad y sin aditivos artificiales, que pueden rehidratarse fácilmente con agua para proporcionar una comida nutritiva y deliciosa

a los perros en cualquier momento y lugar. Los productos de comida deshidratada de Petco vienen en porciones individuales o en paquetes más grandes, y están diseñados para ser fáciles de transportar y almacenar. Los dueños de perros simplemente agregan agua para rehidratar la comida y ofrecérsela a sus mascotas.

Propuesta de valor

Petco ofrece a los dueños de perros una opción conveniente y saludable para alimentar a sus mascotas, asegurando que reciban los nutrientes necesarios mientras están en casa o fuera de ella.

Socios clave

¿Cuáles son sus socios clave?

Proveedores de ingredientes naturales, fabricantes de alimentos deshidratados, tiendas de mascotas y veterinarios locales.

Procesos clave

Desarrollo y formulación de recetas de comida deshidratada.

Producción y envasado de los productos.

Distribución y logística para llegar a los puntos de venta.

Recursos clave

Instalaciones de producción y envasado.

Red de proveedores de ingredientes naturales.

Equipo de desarrollo de productos y control de calidad.

Segmento de clientes

Dueños de perros preocupados por la salud y el bienestar de sus mascotas, especialmente aquellos que buscan opciones de comida natural y conveniente.

Relaciones con clientes / Canales

Petco establecerá relaciones con los clientes a través de canales de venta en línea, como su sitio web y plataformas de comercio electrónico, así como a través de colaboraciones con tiendas de mascotas locales y participación en eventos de la comunidad de amantes de los animales.

Estructura de costes

Ingredientes naturales y de alta calidad.

Proceso de producción y envasado.

Gastos de distribución y logística.

Marketing y promoción de productos.

Fuentes de Ingreso

Ventas directas de productos a través del sitio web y otros canales de venta en línea.
Acuerdos de distribución con tiendas de mascotas y veterinarios.
Posibles colaboraciones y licencias de marca.

Matriz Lean Canvas

MODELO DE NEGOCIO LEAN CANVAS				
Socios Clave  - Proveedores - Veterinarios - Instituciones protectoras de animales.	Actividades Clave  - Desarrollo y mejora continua de productos y recetas. - Estrategia de marketing y publicidad - Atención al cliente y soporte posventa - Gestión de relaciones con proveedores y distribuidores	Propuesta de Valor  - Alimentos deshidratados naturales y de alta calidad para perros. - Alimentos frescos y saludables, sin conservantes ni aditivos artificiales. - Conveniencia y facilidad de almacenamiento. - Variedad de opciones para diferentes tipos de mascotas y necesidades dietéticas - Nutrición óptima para la salud y el bienestar de las mascotas.	Relación con Clientes  - Atención a la cliente personalizada para ayudarlos a los propietarios a elegir la mejor opción para sus mascotas. - Ofrecer contenido educativo sobre la importancia de recibir una alimentación saludable para los animales. - Programa de fidelización y descuentos para clientes recurrentes. - Soporte postventa para resolver cualquier problema e inquietud.	Segmentos De Clientes  - Dueños de mascotas preocupados por la salud y la nutrición de sus animales. - Criadores de perros que buscan opciones de una alimentación alta en calidad. - Tiendas de mascotas y veterinarios que desean ofrecer productos premium a sus clientes. - Dueños de animales con necesidades dietéticas específica. (por ejemplo, alergias alimentarias).
	Recursos Clave  - Materia prima de alta calidad y proveedores confiables. - Personal especializado en nutrición animal. - Capital para investigación y desarrollo de nuevos productos y procesos.		Canales  - Tiendas especializadas en mascotas - Tiendas en línea y plataforma de comercio electrónico - Alianza con clínicas veterinarias - Participación en ferias y en eventos relacionados con mascotas. - Publicidad dirigida en redes sociales y en línea.	
Estructura De Costos  - Gastos de marketing y publicidad - Costos de distribución y logística - Gastos generales y administrativos - Salario del personal			Fuente De Ingresos  - Ventas y crecimiento de ingresos - Retención de clientes y tasa de recompra - Costo de adquisición de cliente - Opiniones y retroalimentación de cliente - Eficiencia operativa y rentabilidad de negocio	

PLATAFORMA DE APRENDIZAJE PERSONALIZADO (PAP) |

Estudiante: Mirjana Cunningham / Luz Sánchez

Carrera: Licenciatura en Educación con énfasis en
Educación Primaria (ambas)

Fecha de realización del proyecto: abril de 2024

Idea Innovadora

PAP es una plataforma educativa innovadora y personalizada, diseñada para atender las necesidades educativas especiales (NEE) y adaptarse a cualquier idioma. Desarrollada por pedagogos especializados, ofrece adaptaciones curriculares y un seguimiento continuo a los estudiantes. Accesible desde cualquier lugar con conexión a internet, PAP se personaliza a través de un formulario inicial. Además, cuenta con una interfaz guiada por inteligencia artificial para brindar asistencia en tiempo real.



El Problema

El problema que abordamos con nuestra idea es la falta de acceso a una educación personalizada y adaptada para niños con necesidades educativas especiales (NEE). Puesto que en Panamá existe una gran brecha en la educación, al proporcionar una plataforma como PAP, ofrecemos una solución para garantizar que estos niños reciban el apoyo necesario y puedan aprender de manera efectiva.

La Solución

Con nuestra plataforma de aprendizaje personalizado e inclusivo, PAP, abordamos el desafío de brindar educación de calidad a niños con necesidades educativas especiales (NEE). Desarrollada por pedagogos expertos, PAP ofrece adaptaciones curriculares específicas, un monitoreo constante por parte de especialistas y una interfaz intuitiva asistida por inteligencia artificial. Nuestra solución se adapta a

diversos idiomas y se puede acceder desde cualquier lugar con conexión a internet. Con PAP, garantizamos un aprendizaje efectivo y personalizado para cada niño, sin importar sus capacidades o ubicación.

Propuesta de valor

La propuesta de valor de PAP radica en ofrecer educación personalizada y adaptada a las necesidades de cada niño. Nuestra plataforma se distingue por su bajo costo, lo que la hace accesible para todas las familias, y por integrar constantemente nuevas funciones y mejoras basadas en el feedback de los usuarios, lo que asegura una experiencia educativa continua y en constante evolución.

Socios clave

Luz Sánchez y Mirjana Cunningham, nuestras fundadoras, aportan una amplia experiencia en educación inclusiva y tecnología. Su visión y liderazgo impulsan el desarrollo de nuestra plataforma. Además, nuestro equipo de programadores, altamente cualificado, materializa esta visión en una plataforma digital robusta y adaptable.

Procesos clave

Desarrollo de la plataforma PAP: Diseño y programación de la plataforma educativa digital inclusiva.

Adaptación Curricular: Creación de adaptaciones curriculares para diferentes necesidades educativas especiales (NEE).

Implementación de IA: Integración de inteligencia artificial para guiar a los usuarios y personalizar la experiencia de aprendizaje.

Monitoreo Continuo: Seguimiento continuo del progreso de los estudiantes y ajuste de las estrategias de enseñanza.

Mejora Continua: Evaluación constante de la plataforma y sus funcionalidades para garantizar la eficacia y la satisfacción del usuario.

Expansión y Difusión: Promoción y ampliación de la plataforma en diferentes contextos educativos y geográficos.

Colaboración con Especialistas: Colaboración con pedagogos y especialistas en educación inclusiva para enriquecer el contenido y las herramientas de la plataforma.

Investigación y Desarrollo: Investigación constante para incorporar nuevas tecnologías y metodologías educativas que mejoren la experiencia de aprendizaje.

Recursos clave

Tecnología digital.

Software y herramientas digitales.

Adaptaciones curriculares.

Integración de sugerencias.
Seguimiento continuo.
Acceso desde cualquier lugar.
Formulario de registro personalizado.

Segmento de clientes

El segmento de clientes de la plataforma PAP abarca desde niños y adolescentes con necesidades educativas especiales hasta padres y tutores interesados en una educación inclusiva y personalizada. Además, incluye instituciones educativas en búsqueda de soluciones adaptadas, profesionales de la educación comprometidos con la enseñanza personalizada, y organizaciones dedicadas al apoyo a personas con discapacidad.

Relaciones con clientes / Canales

La relación con el cliente se basa en la empatía, la comunicación abierta y la atención personalizada. Nos comprometemos a comprender las necesidades específicas de cada cliente, ofrecerles soluciones adaptadas y brindarles un soporte continuo. Valoramos sus opiniones y sugerencias, buscando siempre mejorar su experiencia con nuestra plataforma.

Estructura de costes

Desarrollo y mantenimiento de la tecnología.
Diseño y programación del software.
Costos de infraestructura, como alojamiento web y seguridad de datos.
Salarios del personal, incluyendo desarrolladores y equipo de soporte técnico.
Gastos de marketing y promoción.

Fuentes de Ingreso

Suscripciones mensuales o anuales para acceder a la plataforma.
Tarifas por servicios adicionales o personalizados.
Comisiones por la venta de contenido premium.
Acuerdos de colaboración con instituciones educativas o empresas.
Publicidad dentro de la plataforma.
Aportes financieros de las fundadoras como parte del financiamiento de PAP.

Matriz Lean Canvas

Socios Clave  Los fundadores de PAP, Liz Sánchez y Marijana Cunningham, junto con el equipo de programadores y especialistas en pedagogía, son socios clave. Su colaboración garantiza la calidad de la plataforma educativa y brinda apoyo integral a usuarios y clientes, siendo fundamentales para el éxito y expansión de PAP en el mercado educativo.	Actividades Clave  La actividad clave de PAP es el desarrollo y mejora continua de la aplicación de aprendizaje personalizado. Esto implica la creación de una interfaz intuitiva y fácil de usar que se adapte a las necesidades educativas especiales (NEE), idiomas y discapacidades. Recursos Clave  Los recursos clave de PAP incluyen una plataforma tecnológica sólida desarrollada por programadores expertos, así como un extenso material educativo adaptado a las necesidades de cada usuario.	Propuesta de Valor  La propuesta de valor de PAP radica en ofrecer una plataforma de aprendizaje personalizado innovadora y accesible que se adapte a las necesidades educativas especiales (NEE).	Relación con Clientes  En PAP, la relación con los clientes es cercana, personalizada y orientada al servicio. Buscamos una comunicación efectiva, escuchando sus necesidades y recopilando comentarios para mejorar continuamente. Canales  PAP ofrece canales físicos y digitales para un acceso amplio y conveniente a la plataforma. Estableceremos oficinas para asesoramiento personalizado y utilizaremos nuestro sitio web, aplicaciones móviles y redes sociales para llegar a un público más amplio. Esto nos permitirá brindar un servicio integral y accesible a nuestros clientes.	Segmentos De Clientes  En PAP, priorizamos una relación cercana y personalizada con los clientes, buscando entender y atender sus necesidades a través de una comunicación efectiva.
Estructura De Costos  La estructura de costos de PAP se centra en gastos de desarrollo y mantenimiento de la plataforma, recursos humanos, marketing y operativos. Se maneja cuidadosamente para asegurar la viabilidad financiera y el crecimiento del negocio.	Fuente De Ingresos  La principal fuente de ingresos de PAP son las suscripciones de los usuarios y las inversiones financieras de sus fundadoras, Liz Sánchez y Marijana Cunningham. Sus contribuciones financieras son fundamentales para el funcionamiento y desarrollo de la empresa.			

REPORTA RESIDUOS | GENERACION DE ENERGIA |

Estudiantes: Jahir Alejandro Gaona / Dismayrellis Martínez

Carrera: Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Calidad y Productividad (ambos)

Fecha de realización del proyecto: abril 2024

Idea Innovadora

Creación de APP y construcción de fabrica generadora de energía a partir de la basura.

Nuestro software para la gestión de residuos en la comunidad tiene como objetivo principal mejorar la eficiencia en la recolección de basura, simplificando la programación de recogidas, fomentando la separación y el reciclaje, y ofreciendo información sobre los puntos de recogida cercanos.

Lo que lo diferencia de sus competidores es su enfoque integral que fusiona la logística eficaz con la educación ambiental. Los posibles clientes abarcan desde municipios hasta empresas de gestión de residuos y comunidades residenciales.

Los beneficios que se obtienen incluyen la reducción de la contaminación ambiental, el incremento en la eficacia de la recolección y el procesamiento de residuos, y una mayor conciencia sobre prácticas sostenibles. El propósito último es fomentar una comunidad más limpia, saludable y respetuosa con el medio ambiente.



El propósito de una planta de energía que convierte residuos en energía es beneficioso por dos razones. En primer lugar, resuelve el problema de la gestión de desechos al transformar la basura en una fuente de energía útil, lo que resulta en una reducción de la cantidad de desechos enviados a los vertederos. En segundo lugar, utiliza esta energía para producir electricidad, lo que contribuye a la generación de energía renovable y sostenible. Esto ayuda a disminuir la dependencia de los combustibles fósiles y a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero, lo que beneficia al medio ambiente y promueve la seguridad energética y la economía circular. Además, estas plantas pueden crear empleo a nivel local y ofrecer una solución integral para la gestión de residuos en diversas comunidades

El Problema

Podemos resaltar de nuestro análisis en la comunidad el manejo inadecuado de residuos el cual está comprobado por estudios ambientales y de salud provoca serios problemas como la contaminación del suelo, del agua y la proliferación de animales transmisores de enfermedades, entre otros. En las comunidades del 24 de diciembre, cabra, pacora, Tocumen se evidencia una falta de recolección de residuos constante, en las vías principales se observa innumerables grupos de desechos los cuales cada vez más, obstruyen las vías, aceras, puentes, por lo cual y como sabemos también es responsable los seres humanos en este caso dichos residentes, los cuales tampoco mantienen un buen manejo de sus desperdicios. Realizamos la evaluación con algunos residentes los mismos indican que la recolección que debe realizarse por la empresa del gobierno pasa cada 15 días una vez, o dos veces por mes, lo cual va realizando una acumulación masiva de residuos.

Se han identificados casos en los cuales las residencias cercanas mantienen mal olor, roedores los cuales han llegado a provocar lesiones a las personas, enfermedades, los infantes no pueden salir a jugar a los parques los cuales mantienen desechos, las personas no pueden caminar en la acera por la gran acumulación de desechos, la basura puede trasladarse por todos las quebradas o ríos, y acumularse en playas y es que la basura no solo termina en grandes vertederos en las comunidad también tiene un impacto devastador sobre el planeta y podría ser aún peor en el futuro.

La Solución

Manteniendo la comunidad sin residuos y libre de enfermedades, con los habitantes confiados en nuestro buen y reconocido servicio desde que ingresan a nuestra app para denunciar la falta de recolección de basura, el seguimiento al reporte, soporte del proceso, y fase final de recolección de residuos y aún más allá de eso, el propósito de utilizar la basura para la generación de energía es emplear los desechos orgánicos e inorgánicos como una fuente renovable para la generación de electricidad, calor o biocombustibles. El cual es conocido como valorización energética de residuos, nos va a ayudar a disminuir la cantidad de desechos enviados a los vertederos, reduciendo la contaminación ambiental, propagación de enfermedades y produciendo recursos energéticos de forma más sostenible.

Propuesta de valor

Como es de nuestro conocimiento y especificación en nuestra idea innovadora estamos presentando un software creando un app como primera línea contra nuestra problemática en la comunidad donde el cliente (residentes) deberán ingresar colocar su ticket, registro de su problemática de recolección de residuos, para nosotros proceder, con toda las normas correspondiente a mitigar y brindar nuestro eficiente apoyo limpiando dicha área de la comunidad, la cual quedara libre de desechos, olores, roedores o enfermedades que puedan poner en peligro a los residentes. Con esta propuesta estaríamos cubriendo la necesidad de la comunidad de mantener sus áreas comunes y demás en perfectas condiciones.

Socios clave

Desarrollo de aplicación

- Desarrolladores de software
- Diseñadores de UI/UX
- Especialistas en marketing digital
- Servicios de hosting y servidores
- Consultores legales y regulatorios
- Inversores o Financiadores
- Probadores y evaluadores de plataformas de distribución.
- Desarrollo de la planta
- Autoridades gubernamentales locales
- Empresas de gestión de residuos
- Tecnología y proveedores de equipos
- Inversionistas y financiadores
- Comunidades locales y partes interesadas
- Empresas de energía y servicios públicos
- Consultores y expertos en medio ambiente y regulaciones

Procesos clave

Nuestros procesos clave inicial:

- Ingresando a nuestra APP REPORTA RESIDUOS: en el mismo el cliente procede a registrarse iniciar sesión, va a pasar a realizar su reporte colocando correctamente su dirección con punto de referencia y la localización exacta del lugar mediante nuestra app, de inmediato le va aparecer el número de reporte #24.
- Procedemos a mantener una base de datos en donde vamos a ir recibiendo las denuncias de los lugares donde se encuentran una gran cantidad de residuos, contaminados y que no han sido ejecutado los procesos correspondientes de limpieza por parte de la empresa correspondiente.

- Se procede con el seguimiento del reclamo ubicando el lugar, realizando la limpieza que amerite el mismo y dentro del app tendremos la opción de poder garantizar de completado el proceso.
- Estaremos realizando mensualmente y organizado mediante segmentación capacitaciones de cómo debemos realizar el desecho de basura ya que, al momento de proceder con la limpieza, se puede visualizar una gran cantidad de insumos los cuales pueden ser reciclados, dándole así el sentido de urgencia y cultura a la comunidad de mantener las áreas en buen estado.
- Al momento de ya mantener todos los residuos se procede a llevarlos directamente a nuestro sendero de residuos en donde nos encargamos de definir los residuos reutilizables al igual que identificar los que nos va a suministrar el consumo para proveer los generadores de energía.

Recursos clave

Como recurso podemos mencionar:

- APP
- Maquinarias
- Capital Humano
- Galeras
- Áreas.
- Patentes
- Permisos

Segmento de clientes

Se procede con un censo en las comunidades donde vamos a implementar nuestro negocio de valor, buscando así poder identificar cantidad de habitante, adultos mayores, infantes, adicional a poder identificar lugares rurales, lugares de difícil acceso de maquinarias y así tener un balance de como segmentaremos en requerimiento las solicitudes de los clientes.

Como organizar la distribución siendo efectiva desde el modelo de cliente más vulnerable, segmento con cantidad de personas, días en los que se tarda la recolección, porcentaje aproximado de kilos de basura que se genera a la semana.

Relaciones con clientes / Canales

En nuestra relación con cliente ofrecemos una excelente experiencia en todo el punto de contacto con nuestros clientes desde el ingreso a nuestra APP hasta el proceso final de recolección y encuesta de satisfacción. Trabajamos para ellos con agilidad, precisión, aplicamos la escucha activa dependiendo el caso, resaltamos los beneficios de nuestra relación con amabilidad.

En canales Podemos realizar y utilizar campañas con flyer, recursos en Facebook, Instagram, enlace a proveedores, reuniones de presentación en las comunidades, agentes comerciales. Canales indirectos, canal indirecto largo (mayorista y minorista), influencer.

Estructura de costes

Desarrollo de Software:

Diseño de interfaz
Servidores y hosting
Registro del dominio
Publicidad y marketing
Pruebas y QA
Licencias y herramientas
Soporte y mantenimiento
Otros gastos

Fuentes de Ingreso

Terreno
Estudios de Viabilidad
Permisos y Licencias
Ingeniería y Diseño
Construcción
Equipamiento
Maquinaria
Tecnología de Control
Gastos Administrativos
Reservas de Contingencia

Matriz Lean Canvas

Socios Clave	Actividades Clave	Propuesta de Valor	Relación con Clientes	Segmentos De Clientes
Desarrollo de aplicación - Desarrolladores de Software - Diseñadores de UI/UX - Especialistas en Marketing Digital - Servicios de Hosting y Servidores - Consultores Legales y Regulatorios - Inversores o Financiadores - Probadores y Evaluadores - Plataformas de Distribución. Desarrollo de la planta - Autoridades gubernamentales locales - Empresas de gestión de residuos - Tecnología y proveedores de equipos - Inversionistas y financiadores - Comunidades locales y partes interesadas - Empresas de energía y servicios públicos - Consultores y expertos en medio ambiente y regulaciones	El propósito de nuestra empresa de recolección de basura es utilizar la misma para la generación de energía es emplear los desechos orgánicos e inorgánicos como una fuente renovable para la generación de electricidad. Con esto se ayuda a disminuir la cantidad de desechos enviados a los vertederos, reduciendo la contaminación ambiental y produciendo recursos energéticos de forma más sostenible.	Nuestro software para la gestión de residuos en la comunidad tiene como objetivo principal mejorar la eficiencia en la recolección de basura, simplificando la programación de recogidas, fomentando la separación y el reciclaje, y ofreciendo información sobre los puntos de recogida cercanos. Con esta propuesta estaríamos cubriendo la necesidad de la comunidad de mantener sus áreas comunes y demás en perfectas condiciones, limpias, sin estar expuestos a enfermedades, roedores y disminuir cualquier peligro.	Ofrecemos una excelente experiencia en todo el punto de contacto con nuestros clientes desde el ingreso a nuestra app hasta el proceso final de recolección y encuesta de satisfacción. Trabajamos para ellos con agilidad, precisión, aplicamos la escucha activa dependiendo el caso, resaltamos los beneficios de nuestra relación con amabilidad.	Se procede con un censo en las comunidades donde vamos a implementar nuestro negocio de valor, buscando así poder identificar cantidad de habitante, adultos mayores, infantes, adicional a poder identificar lugares rurales, lugares de difícil acceso de maquinarias y así tener un balance de como segmentaremos en requerimiento las solicitudes de los clientes. Como organizar la distribución siendo efectiva desde el modelo de cliente más vulnerable, segmento con cantidad de personas, días en los que se tarda la recolección, porcentaje aproximado de kilos de basura que se genera a la semana.
	Recursos Clave		Canales	
	Como recurso podemos mencionar: APP Maquinarias Capital Humano Galerías Áreas Patentes Permisos		Podemos realizar fluxus, recursos en Facebook, Instagram, link a proveedores, reuniones de presentación en las comunidades, agentes comerciales. Canales indirectos, canal indirecto largo (mayorista y minorista), influencer.	
Estructura De Costos			Fuente De Ingresos	
Los costos de estas estarán en el cuadro a continuación			Dado el alcance del proyecto, requerimos del respaldo económico de alguna institución, colaboradores o entidades bancarias para poder ejecutarlo	