

UNICyTios  
UNICyT INCUBATOR OF

# START UP

SEMILLERO DE PROYECTOS

2022

Vol.2



**unicyt**

Universidad Internacional  
de Ciencia y Tecnología

**UNICYTios UNICYT INCUBATOR OF STARTUP  
SEMILLERO DE PROYECTOS 2022  
Vol. 2**



Editorial Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología  
Panamá – Ciudad de Panamá

**ISBN Volumen 2:** 978-9962-738-13-8

**ISBN Obra Completa:** 978-9962-738-11-4

**DOI:** <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-13-8>

**Título:** Incubadora de Proyectos de Emprendimientos de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICYT- 2022 – Vol. 2

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

**Fecha de Publicación:** 2023-03-14

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

**Autoridades:**

William Núñez Alarcón, Rector  
Miroslaba Martínez Lee, Secretaria General

**Dirección:**

Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología UNICYT. Bella Vista, Plaza REGENCY.  
Ciudad de Panamá, Panamá

**Directora – Editora:** Aura L. López de Ramos

**Docente Responsable y Asesor Estudiantil:** Erick A. Ramos Sánchez

**Edición Gráfica:** Mónica Gamboa

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

	Pág.
Introducción	5
<b>GOTITAS DE AMOR EXPRESS</b>   Estudiante: Aldrith Aparicio	7
<b>AFRO SHOP</b>   Estudiante: Carla Berrocal	11
<b>ANGIE ECOGREEN</b>   Estudiante: Angélica Borrero	15
<b>MODISTERIA Y SASTRERIA LUCAS</b>   Estudiante: Itzel García	17
<b>CAFÉ SPA PARA MASCOTAS</b>   Estudiante: Dalvis González	21
<b>AFRO HAIR</b>   Estudiante: Shirlis Pérez	24
<b>GELATO S.A.</b>   Estudiante: Jair Rodríguez	27
<b>EBOOK FORTRESS</b>   Estudiante: María Rodríguez	30
<b>MOBILE BARBER KINGSMAN</b>   Estudiante: Paulette Saldaña	33
<b>SMART HOME</b>   Estudiante: Douglas Martínez	37
<b>ANTOJITOS NINA</b>   Estudiante: Melissa Araujo	40
<b>CRÍA DE TILAPIA PARA LA VENTA</b>   Estudiante: Six Ortega	44

## Introducción

Esta publicación electrónica recoge los proyectos realizados por estudiantes de Licenciatura que ofrece la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología (UNICyT) durante el periodo académico 03-2022. Estos modelos de negocio son el producto de las ideas innovadoras propuestas por los estudiantes en el curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas, y tienen como principal objetivo, la inserción de nuestros estudiantes al mundo del emprendimiento y la innovación.

Todos estos trabajos fueron presentados previamente por los estudiantes en Ferias de Emprendimiento que la UNICyT organiza y que forman parte de las actividades de extensión orientadas al fortalecimiento de capacidades para el emprendimiento de los estudiantes de licenciatura de la UNICyT. Se estimula a los estudiantes desde el curso de Design Thinking, Startup y Lean Canvas a desarrollar ideas innovadoras. El proceso culmina con las presentaciones de los estudiantes a los miembros de la comunidad universitaria en un formato de ferias que la universidad ha denominado UNICyT Incubator of Startups - UNICyTios. Adicionalmente a la presentación oral en modo PechaKucha, todos los participantes presentan un manuscrito que cumple la normativa exigida en el curso, 12 de ellos están publicados en este e-book.

La necesidad de diseñar y desarrollar modelos de negocios que respondan a una dinámica de mercado en la que convergen productos, servicios, experiencias y significados, y a una dinámica social que privilegia a la persona por sobre las organizaciones, ha dado lugar a nuevos enfoques teóricos y metodológicos. En este sentido, el programa se ha propuesto la aplicación de la metodología de Design Thinking, Startup y Lean Canvas para la creación de una empresa novedosa en un espacio de capacitación, reflexión y aprendizaje a través de la combinación de conocimiento, práctica y exploración en un proceso participativo. El programa combina la documentación y formación conceptual con talleres y workshops que tienen como objetivo dominar la praxis de las técnicas de Design Thinking, Startup y Lean Canvas aplicadas a la Innovación.

Los 12 modelos de negocio publicados en esta edición recogen los resultados del curso Design Thinking, Startup y Lean Canvas realizado por 12 estudiantes que aplicaron los conocimientos adquiridos durante su formación en la carrera y en el curso CE 011 001 Design Thinking, Startup y Lean Canvas sobre la metodología basada en una comunicación interactiva multilateral y participativa, como parte de la solución de los problemas de las comunidades.

Cada vez, con mayor frecuencia, se reconoce la necesidad de que los futuros profesionales no solo adquieran competencias para ejercer alguna profesión, pero, adquieran aquellas que les permitan iniciar su propia empresa.

Comprender los procesos del ciclo de emprendimiento, su inicio a partir de una oportunidad, las reiteraciones progresivas con distintas versiones, la importante reiteración e interacción con los usuarios potenciales, y las distintas herramientas que le



permiten comprender el valor de una oportunidad y como preparar un portafolio para obtener socios y fondos que provean recursos para el emprendimiento. Al final del periodo académico los estudiantes se encuentran con una situación inédita que afecta de manera directa a la humanidad y, por ende, a la continuidad de sus emprendimientos.

La coyuntura actual impulsa de forma más relevante la necesidad de que los futuros jóvenes profesionales adquieran competencias para innovar y emprender como respuesta a la pérdida de empleos y la depresión económica, producida por la pandemia mundial del coronavirus Covid – 19, la emergencia por la Viruela del mono y la invasión del ejército ruso a Ucrania y su impacto en la sociedad a nivel mundial.

La orientación académica del facilitador, el profesor Erick Ramos, estuvo centrada en fortalecer los saberes pedagógicos, tecnológicos, y operativos de los estudiantes en concordancia con las necesidades del entorno. Todos los proyectos estuvieron enmarcados en una metodología de innovación y emprendimiento.

Seguidamente se presentan los portafolios de cada participante con sus proyectos de emprendimiento sobre sus ideas innovadoras, como muestra de la Incubadora de Emprendimiento de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología - UNICyT

*Prof. Erick A. Ramos S.  
Prof. Aura L. López de Ramos  
Ciudad de Panamá, 09 de agosto de 2022*

**GOTITAS DE AMOR EXPRESS** | Estudiante: Aldrith Aparicio  
**Carrera:** Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis  
en Gestión de Operaciones  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### Idea Innovadora

El presente proyecto o emprendimiento tiene como objetivo primordial servir a una comunidad enfocándose principalmente en los padres de familia, quienes a razón de cualquier imprevisto no cuentan con alguien o algún familiar disponible para atender a nuestros niños. Institución Gotitas de Amor Express ofrece un servicio adicional de una guardería por tiempo limitado el cual aliviaría el pensamiento de preocupación por parte del padre de familia.

Este negocio no sólo sería en caso de emergencia, sino también cuestiones de viajes de trabajo, donde resultaría tranquilizante saber que la institución cuenta con cámaras de con acceso directo a ellas desde sus teléfonos celulares o Tablet para estar al tanto de la seguridad de los pequeños. Esta idea de emprendimiento se trata de una guardería casual o de conveniencia, ya que se encargará de cubrir principalmente para casos de emergencia a padres que soliciten este servicio. Dedicadas a niños o niñas desde los 6 meses, y hasta los 12 años, contando con personal idóneo y capacitado profesional para las funciones que se necesiten.



### El Problema

La mayoría de las guarderías de estos tiempos atienden a los niños con un contrato donde detalla que este rendirá por un año como mínimo, sin embargo, existen padres que necesitan de este servicio cuando por coincidencia la familia se encuentra lejos y la

persona que los cuida se enferma o tiene algún motivo por el cual no asistir a sus labores, y otros muchos motivos que lleven a solicitar de este servicio de guardería.

### **La Solución**

La Institución Gotitas de Amor Express busca como propuesta principal ofrecer ayuda a estos padres que, por las razones que se mencionaron anteriormente, son de suma preocupación para ellos. Cuidar y proteger a los pequeños de la casa será el objetivo de esta institución sin importar el tiempo que pasen en ella.

### **Propuesta de valor**

El servicio que se ofrece tendrá un método diferente a las demás guarderías por ser temporal para algunos niños. Es decir, se utilizará una encuesta enviada una vez los padres o acudientes se comuniquen con la institución con preguntas para obtener información confidencial acerca de sus niños, a cambio de proveer información detallada de la guardería para el conocimiento de los padres o acudientes y la tranquilidad de ellos. Esta encuesta también contiene las actividades que se desarrollarán, tiempo que durará su niño en la guardería y la forma de pago, aparte de tener acceso todo el tiempo sobre las cámaras de la institución para más seguridad y confianza de los padres o acudientes.

### **Socios clave**

Personal de transporte.  
Servicio de Internet.  
Ministerio de educación (Meduca).  
Colaboradores preparados profesionalmente.

### **Procesos clave**

Personal capacitado.  
Atención 24/7.  
Mantenimiento de las instalaciones.  
Manejo del marketing.  
Permisos de operaciones.

### **Recursos clave**

Equipos necesarios.  
Servicio de Internet.  
Juegos didácticos.  
Materiales de limpieza.  
Suministros del comedor.

## **Segmento de clientes**

Este emprendimiento de negocio va dirigido a todos los padres de familias de cualquier estatus social que necesitan de los servicios de guardería y cuidados para sus niños y que vivan cercanos a la sede de la institución.

## **Relaciones con clientes / Canales**

Será la primera responsabilidad de la guardería estar en contacto frecuente con el padre sobre cualquier situación y por cualquier medio disponible.

Los canales que se utilizarán son:

Página web de la institución

Encuesta fundamental

WhatsApp

Facebook

Instagram

Correo electrónico

Línea fija de la guardería (teléfono).

## **Estructura de costes**

Sueldo mensualmente de los colaboradores: maestras, asistente, conductor y enfermeras.

Gastos de electricidad y agua.





Servicio de Internet.

Gastos de material de limpieza.

## **Fuentes de Ingreso**

La institución Gotitas de Amor Express recibirá como fuente de ingresos fijos las letras de pago de los nuevos padres de familia con límites de tiempo de sus niños aparte de contar con las mensualidades que se recibirán por parte de los padres que ya cuentan con un servicio anual bajo un contrato, matrícula y servicio de transporte que este abarca.

## Matriz Lean Canvas

<b>Socios clave</b> 	<b>Actividades clave</b> 	<b>Propuestas de valor</b> 	<b>Relaciones con clientes</b> 	<b>Segmentos de cliente</b> 
<p>Personal de transporte</p> <p>Servicio de Internet</p> <p>Ministerio de educación ( Meduca)</p> <p>Colaboradores preparados profesionalmente.</p>	<p>Tener presente el bienestar físico y mental de los niños.</p> <p>Responsabilidad con la entrega de los pequeños con personas seguras.</p> <hr/> <p><b>Recursos clave</b> </p> <p>Equipos necesarios</p> <p>Internet</p> <p>Juegos didácticos</p> <p>Materiales de limpieza</p>	<p>Será la mejor opción en el mercado, una vez se utilice el servicio por la confiabilidad</p> <p>Rapidez en respuesta</p> <p>Y súper seguro para tu niño.</p>	<p>Será la primera responsabilidad de la guardería estar en contacto frecuente con el padre sobre cualquier situación y por cualquier medio disponible.</p> <hr/> <p><b>Canales</b> </p> <p>Página web de la institución</p> <p>Encuesta fundamental</p> <p>WhatsApp</p> <p>Facebook</p> <p>Instagram</p> <p>Correo electrónico</p> <p>Línea fija de la guardería. (Tel.)</p>	<p>Este concepto de negocio va dirigido a todos los padres de cualquier estatus social Y necesitan de los cuidados para sus niños.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Sueldo mensualmente de los colaboradores:</p> <p>Gastos de electricidad y agua.</p> <p>Internet</p> <p>Gastos de material de limpieza.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Mensualidades de padres con contratos</p> <p>Mensualidades de padres de niños con tiempos limitados en la guardería.</p> <p>Gastos de transporte y matrícula.</p>		

**AFRO SHOP** | Estudiante: Carla Berrocal  
**Carrera:** Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis  
en Seguridad y Salud Ocupacional  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### Idea Innovadora

Este proyecto de emprendimiento nos permitirá abrir una tienda virtual para hombres y mujeres de cabello afro que ofrezca productos naturales y comerciales, satisfaciendo las necesidades de las personas afrodescendientes. Se brindará cursos y consejos sobre el manejo, hidratación, definición, corte y cuidado en general de las diferentes texturas.



### El Problema

Una de las características de las mujeres afros son las diferentes texturas gruesas y porosas de su cabello, la falta de información acerca del cuidado de esta ha permitido que cada vez muchas mujeres optan por usar productos y químicos para lacear su cabello poniendo en riesgo su salud.

La sociedad se ha encargado de vender un prototipo de mujer con cabello lacio, poniendo en riesgo nuestras futuras generaciones afrodescendientes, donde la falta de información y auto aceptación son las principales causantes de baja estima, además, el tiempo para el tratado del cabello se hace difícil ya que no hay peluquería para la atención de este tipo de cabello, cada vez más mujeres afros buscan realizar una transformación de su identidad para encajar en la sociedad y evitar el bullying.

## La Solución

Una tienda online de productos, consejos y cursos para el cuidado de su cabello ya que se ahorra tiempo y puede pedirlo de cualquier parte del país y obtener el curso desde la comodidad de su casa. Se pretende orientar a las personas afrodescendientes a aceptar su arraigo cultural mediante el cuidado de su cabello, una peluquería donde conseguirán productos naturales acordes con las necesidades de sus texturas, además de las hidrataciones, definiciones, peinados y cortes, el cliente recibirá una infografía de la importancia de la auto aceptación y los beneficios que los productos naturales ofrecen para el cabello sin poner en riesgo la salud.

## Propuesta de valor

Se ofrecerá, además de un servicio virtual especializado, instrucciones para que los clientes comiencen a reconocerse y aceptarse como son. Servicio a domicilio de entrega de productos a cualquier lugar del país, cursos de peinados y mantenimiento del cabello afro a cualquier hora del día para la comodidad de los clientes.

## Socios clave

Estilistas especializados que brindan los cursos online en peinados, aplicación del producto y el manejo del cabello.

Proveedores de los productos comerciales.

Proveedor de productos naturales.

El proveedor de Internet.

Google Analítica y sus herramientas.

Redes sociales.

## Procesos clave

Adquisición de insumos.

Elaboración de los productos orgánicos.

Publicidad.

Tutoriales de cómo usar los productos en venta.

Ventas de los productos.

## Recursos clave

Humanos: peluqueras, peluqueros, administrativos.

Marketing y pagina web.

Servicio eléctrico.

Servicio de Internet.

## Segmento de clientes

Este proyecto está dirigido a todas las personas con cabello afro sin límites de edad, hombres, mujeres, niños, niñas, jóvenes acompañados de sus padres.

## Relaciones con clientes / Canales

La relación con la cliente sería de tipo online por medio de la página web, WhatsApp, Instagram, Facebook y por llamada, Solo tendrá relación directa con el repartidor de delivery.

## Estructura de costes

Costos fijos: instalaciones básicas como luz, agua, teléfono y cable.

Costos variables: materia prima/ insumos, proveedores, personal extra.

## Fuentes de Ingreso

Pagos por servicios de cortes de cabello, tratamientos profundos, peinados.

Ventas de productos para el cuidado del cabello.

Cobro de manera directa en efectivo en contra entrega o tarjeta de crédito o débito y por banca móvil.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>estilistas especializados que brindan los cursos online en peinados, aplicación de los productos y manejo del cabello proveedores de los productos comerciales proveedor de productos naturales</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>ofrecer un espacio donde las personas de cabello afro, puedan encontrar productos, cortes, peinados de acuerdo a la textura de su cabello y aprender técnicas para el cuidado y mantenimiento del mismo de manera virtual.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>ofreceremos además de un servicio virtual especializado, instrucciones para que nuestros clientes empiezan a amarse y aceptarse como son. Servicio a domicilio de entrega de productos a cualquier lugar del país cursos de peinados y mantenimiento del cabello afro a cualquier hora del día para su comodidad</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>Sera el primera tienda virtual de belleza especializado en cabello afro en la ciudad de panamá, tendrán los mejores productos orgánicos y comercial que proteja el cabello afro</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>este proyecto estará dirigido a todas la personas con cabello afro sin limites de edad, hombres, mujeres, niños, niñas, jóvenes a acompañados de sus padres.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>costos fijos: instalaciones básicas como luz, agua, teléfono y cable. Costos variables: materia prima/ insumos, proveedores, personal extra.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <p>cortes de cabello, tratamiento profundos, peinados y ventas de productos para el cuidado del cabello. Cobro de manera directa en efectivo en contra entrega o tarjeta de crédito o débito y por banca móvil</p>		

**ANGIE ECOGREEN** | Estudiante: Angélica Borrero

**Carrera:** Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Gestión de Operaciones

**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### Idea Innovadora

Actualmente la contaminación y el cambio climático ha aumentado un poco la preocupación de los ciudadanos por las consecuencias que estamos viviendo. Continuamente en los medios de comunicación y en distintos organismos, tanto oficiales como particulares, está sonando el término “Desarrollo Sostenible”, los cuales están intentando establecer medidas para llevarlo a cabo. Esto, al ser un tema en la actualidad y que compete a todos, se busca crear un emprendimiento que esté comprometido con el cuidado del medio ambiente, buscando ser parte de la solución, no parte del problema: la contaminación.

Con la idea de buscar un negocio que se adapte con el medio ambiente nace mi emprendimiento de crear Angie Ecogreen, Con ayuda de podadoras a batería y que se recarguen con energía solar; con esto también, se busca mitigar el consumo de combustible tratando de crear conciencia sobre el daño al medio ambiente.



### El Problema

Actualmente se está viendo afectado la capa de ozono por los gases producidos por el consumo de combustibles fósiles y otros procesos industriales. Por otro lado, el alto costo del combustible incrementa el costo del negocio de corte de césped.

## La Solución

Con la idea propuesta se busca ser más sostenible, utilizando cortadoras eléctricas que funcionan a batería que se carga con energía solar. Con esto buscamos mitigar los gases que son producidos de máquinas convencionales; así ofrecerles a las personas un servicio que cuide el medio ambiente y a la vez a bajo costo.

## Propuesta de valor

Se busca desarrollar un proceso más sostenible y amigable con el medio ambiente, que los clientes tengan un servicio de excelencia a un bajo costo. Lograr que se sientan que al escoger este servicio ayudan al medio ambiente.

## Socios clave

Familiares, los cuales ayudarán en conseguir clientes.  
Proveedores de bolsas amigables con el ambiente.  
Proveedor de refacciones y consumibles de la máquina podadora.

## Procesos clave

Uso de una bicicleta y un carrito adaptado a ella, en el cual se implementarán los paneles solares para transportar las máquinas podadoras con sus respectivos baterías.

## Recursos clave

Personal: encargada del negocio.  
Infraestructura: bicicleta con carrito adaptado.  
Tecnología: paneles solares, podadoras a batería.  
Herramientas.

## Segmento de clientes

Inicialmente, la propuesta está dirigida a la comunidad de La Chorrera en el Espino, que deseen un corte de césped, ya sea en sus hogares o local comercial.

## Relaciones con clientes / Canales

Se le brindará un servicio de calidad, con el cual no sólo busca limpiar la grama, sino también limpiarles la maleza de las plantas, lo cual no hacen los que se dedican a esta actividad.

En cuanto a los canales, las personas podrán contactar el emprendimiento a través de:

- Anuncios en carteles
- Páginas web
- Redes sociales.

## Estructura de costes

Se identifican elementos de costo como:










- Compra de insumos bolsa de basura rastrillo guantes tijeras.
- Mantenimiento de los paneles solares y de la podadora.
- Mantenimiento de bicicleta y carrito.

## Fuentes de Ingreso

Los ingresos se captarán a través del servicio prestado de excelencia y de bajo. Los clientes podrán realizar su pago mediante:

- Yappy.
- Nequi.
- Transferencias bancarias.
- Efectivo.
- Tarjetas.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Proveedores de insumos Mi familia</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Solución al incremento del costo del limpiado de césped, buscando ser más sostenible con el medio ambiente</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Ser sostenible Excelente Servicio Bajo costo del mercado Ayudar al medio ambiente</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>*Excelente atención. *Cumplir los estándares establecidos. *Crear conciencia por el medio ambiente.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Este servicio va dirigido a todas las casas y locales comerciales en La Chorrera, que deseen un corte de césped.</p>
<p><b>Recursos clave</b> </p> <p>Encargada del negocio Bicicleta con carrito adaptado Capital Paneles solares Podadoras a Batería</p>		<p><b>Canales</b> </p> <p>Anuncios en carteles Paginas Web Redes sociales</p>		
<p><b>Estructura de costes</b> </p> <p>Mantenimientos Compra de insumos Publicidad</p>			<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <p>Los fondos serán obtenidos de una cuenta de ahorros personal, los clientes podrán realizar pagos mediante: Yappy Nequi Transferencia bancaria Efectivo Tarjetas</p>	

**MODISTERIA Y SASTRERIA LUCAS** | Estudiante: Itzel Garcia  
**Carrera:** Licenciatura en educación con énfasis en educación primaria  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

**Idea Innovadora**

El presente trabajo detalla un emprendimiento que consiste en una modistería/sastrería. Esta idea surge de la confección de ropa para niñas, desde vestidos hasta uniformes para el colegio, también para amigos y vecinos que consideraban que las prendas quedaban lindas, otra cosa que impulsó a esta idea fue el amor por la costura". De allí surge esta idea de una modistería y sastrería desde casa y brindando servicios a domicilio, evitando los altos costos de alquiler de un local. Y siempre de la mano de la tecnología y aprovechando la era digital donde todos utilizan dispositivos móviles como celulares, tabletas, computadores, etc., para hacer compras o pedir un servicio y adaptándose a la nueva normalidad, con restricciones, distanciamiento. Se ha ideado el plan de promocionar a través de redes sociales las diferentes piezas que se han confeccionado trajes, camisetas, pantalones, ropa para bebés.

El método desde casa y a domicilio es que cada cliente se sienta cómodo visitando la modistería y sastrería o yendo a sus domicilios y que no tengan la necesidad de salir de sus hogares. Y más adelante, expandir el negocio a un respectivo local. Mientras nos enfocamos en confeccionar piezas con materiales de excelente calidad que cautive a cada cliente. Por su parte, a largo plazo, la idea es perfeccionar cada confección y alcanzar mayor cantidad de clientes e incrementar el margen de ganancias.



## El Problema

Debido a las secuelas que la pandemia ha dejado en Panamá y demás países, muchas personas prefieren no salir de casa y evitar aglomeraciones en las diferentes tiendas de ropa, desde personas de la tercera edad, hasta madres que cuidan de sus hijos. Es por ello por lo que mi propuesta busca que las personas no tengan la necesidad de salir de casa para vestir bien. Además, las prendas exclusivas o de marca, son muy costosas, por lo cual, en Modistería y Sastrería Lucas ofrecemos prendas exclusivas a gusto del cliente a bajos precios.

## La Solución

La respuesta a la problemática planteada Modistería y Sastrería Lucas, un emprendimiento que brindara a sus clientes la seguridad de no tener que salir de casa brindando servicios de costura a domicilio, desde grandes y chicos podrán lucir bien con nuestras confecciones, Cada pieza se realizará al gusto del cliente, este podrá elegir desde la tela, hasta el tipo de costura que quiere si así gusta.

## Propuesta de valor

Sin necesidad de salir de su hogar, Modistería y Sastrería Lucas ofrece realizar costuras y piezas exclusivas que solo podrán encontrar con nosotros, donde el cliente es nuestro mayor valor y se le debe brindar una excelente atención. Se confeccionan todo tipo de prendas a gusto de cada cliente y podrá elegir todo a su gusto.

## Socios claves

Los socios claves de Modistería y Sastrería Lucas son el proveedor de energía eléctrica FEMSA, y los proveedores de telas, e hilos, agujas, encaje, y demás materiales para que las confecciones sean excelentes.

## Procesos clave

Compra de materiales.  
Publicidad a través de redes sociales.  
Confección de ropa.  
Revisión mensual de cada máquina.

## Recursos clave

Materiales necesarios para la confección de cada prenda  
Máquinas de coser  
Máquina corta hilo  
Máquina de pespunte  
Máquina remalladora  
Máquina para hacer ojales, presillas y forrar botones  
Plancha industrial.

Papel de patronaje.  
Textiles.  
Encajes, hilos, agujas.

### **Segmento de clientes**

Público en general.  
Desde bebés de meses, hasta adultos mayores de la tercera edad.

### **Relaciones con clientes / Canales**

De manera presencial, siempre respetando las normas de bioseguridad, llevando siempre la mejor atención y brindando excelentes precios. El contacto con nuestros clientes se hará de manera presencial, a través de llamadas, también por medio de redes sociales. Brindando diversas maneras de pago como: efectivo, tarjetas, transferencias.









### **Estructura de costes**

Compra de materiales necesarios.  
Pago de servicio de luz.  
Mantenimiento de las máquinas.  
Consumo de combustible.

### **Fuentes de Ingreso**

Ventas de prendas ya confeccionadas  
Venta de confección de prendas.  
Accesorios extras.  
Arreglo de prendas.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Los socios claves de modistería y Sastrería Lucas son el proveedor de energía eléctrica FEMSA, y los proveedores de telas, e hilos, agujas, encaje, y demás materiales para que las confecciones sean excelentes.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Compra de materiales. Publicidad a través de redes sociales. Confección de ropa. Revisión mensual de cada máquina.</p> <p><b>Recursos clave</b> </p> <p>Materiales necesarios para confección de cada prenda Máquinas de coser Maquina corta hilo Máquina de pespunte Maquina remalladora Máquina para hacer ojales, presillas y forrar botones Plancha industrial. Papel de patronaje. Textiles. Encajes, hilos, agujas.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Sin necesidad de salir de su hogar, Modistería y Sastrería Lucas ofrece realizar costuras y piezas exclusivas que solo podrán encontrar con nosotros, donde el cliente es nuestro mayor valor y se le debe brindar una excelente atención. Se confeccionan todo tipo de prendas a gusto de cada cliente y podrá elegir todo a su gusto...</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>De manera presencial, siempre respetando las normas de bioseguridad, llevando siempre la mejor atención y brindando excelentes precios.</p> <p><b>Canales</b> </p> <p>El contacto con nuestros clientes se hará de manera presencial, a través de llamadas, también por medio de redes sociales. Brindando diversas maneras de pago como: efectivo, tarjetas, transferencias.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Público en general. Desde bebés de meses, hasta adultos mayores de la tercera edad</p>
<p><b>Estructura de costes</b> </p> <p>Compra de materiales necesarios. Pago de servicio de luz. Mantenimiento de las máquinas. Consumo de combustible.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <p>Ventas de prendas ya confeccionadas Venta de confección de prendas. Accesorios extras. Arreglo de prendas.</p>		

**CAFÉ SPA PARA MASCOTAS** | Estudiante: Dalvis González  
**Carrera:** Licenciatura en Administración de Empresas con énfasis en Logística y Comercio Internacional  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

**Idea Innovadora**

Esté Café Spa les da el beneficio a muchas personas de poder compartir con sus mascotas y a la vez con sus familiares, mientras disfrutan de un buen café. Sus mascotas son atendidas por personales idóneos. Café y Spa para Mascotas se trata de dar un servicio acogedor para aquellas personas que les gusta compartir con familiares un buen café y a la vez con sus mascotas; con esta idea mientras que disfrutan un rato agradable sus mascotas son muy bien atendidas en el área de spa así sea con un baño, corte de cabello, corte de uñas entre otros. Así mientras sus mascotas son atendidas pueden esperarlas en un ambiente agradable con un excelente servicio. El servicio que se ofrece se enfocaría tanto en las personas, como para las mascotas. Esto sería para que cuando deseen darles un baño a sus mascotas y no solo tengan la opción de dejarlas en el lugar, si no que puedan esperarlas disfrutando de un café o disfrutando de los refrigerios que se ofrecen. así como diferentes tipos de café, jugos naturales, panes dulces entre otros. y para las mascotas en este caso solo sería para perros. El servicio sería todo lo relacionado a la higiene, también constaremos con áreas de juego, un área para aquellas mascotas más tímidas para que se sientan cómodas, comidas para las mascotas de diferentes razas, ropa, accesorios y juguetes.



## El Problema

El problema aquí sería más que todo para las mascotas ya que ellas requieren siempre de aseo y de cuidados y así su aspecto físico mejorará notablemente y también su salud especialmente su sistema inmunológico, esto podría causar en dado caso parasitarios internos y externos como pulgas, garrapatas, tenías y bacterias entre otros por lo tanto el spa usaría procedimiento para estos casos. Luego los dueños de las mascotas también se preocupan por la salud de sus mascotas. Esto es un problema.

## La Solución

La solución sería brindar un servicio que las personas puedan acompañar a sus mascotas y poder quedarse en el área mientras esperan que sean atendidas y así disfrutar en compañía de sus familiares un buen café en un lugar agradable tanto para sus mascotas a para con ellos mismos ya que en muchos lugares no ofrecen este servicio ya que solo dejan las mascotas y la retiran en alguna hora acordada. Y en este emprendimiento se está ofreciendo un servicio tanto para las mascotas, como para las personas.

## Propuesta de valor

Este servicio se diferencia de los demás ya que en muchos lugares café permiten mascotas, pero no cuentan con un área para que ellas puedan ser atendidas adecuadamente en su higiene y aparte con áreas de juego para las mascotas a como los spas solo de mascotas, también, solo tienen servicio de área de espera, no de refrigerio y este spa estará ofreciendo un buen servicio completo tanto para personas, como para sus mascotas.

## Socios clave

Los socios clave serían los proveedores de productos de cafetería, los que venden las frutas para los refrescos, los servicios de gas, de fumigación y electricidad, los proveedores de los productos para las mascotas como los de alimentos e higiene.

## Procesos clave

Promocionar constantemente en las redes sociales como Instagram, Facebook, las publicaciones de lo que se ofrece en el Café y Spa para Mascotas, también volanteo en algunos malls del país.

## Recursos clave

Aplicación Móvil.  
Hosting.  
Personal preparado para atender mascotas.  
Local comercial.

## Segmento de clientes

Las personas en edades desde 25 hasta los 65 años, para hombres y mujeres, los que tienen un nivel socio económico medio alto, personas que desean degustar un café, venta de alimentos y accesorios para sus mascotas.

## Relaciones con clientes / Canales

Brindar una excelente información tanto verbal como en redes sociales. Repartir folletos y brindar una información inmediata dentro del Mall, ofrecer descuento y una excelente atención.

## Estructura de costes










Productos desechables para empacar, productos de higiene, servicios públicos: agua, electricidad, teléfono, Internet y mensajería.  
Colaboradores. Local.

## Fuentes de Ingreso

Las fuentes de ingresos provendrán de:

- Servicio de venta de alimentos y cafetería.
- Servicio de atención de mascotas: Corte de uñas, baño, jugos, otros.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Los socios claves serían los proveedores de productos de cafetería, los que venden las frutas para los refrescos, los servicios de gas, de fumigación y electricidad, los proveedores de los productos para las mascotas como los de alimentos e higiene.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Promocionar constantemente en las redes sociales como Instagram, Facebook, las publicaciones de lo que se ofrece en el café y spa para mascotas, también volanteó en algunos moles del país.</p> <p><b>Recursos clave</b> </p> <p>Aplicación Móvil. Hosting. Personal preparado para atender mascotas. Local comercial.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Este servicio se diferencia de los demás ya que en muchos lugares café permiten mascotas, pero no cuentan con un área para que ellas puedan ser atendidas adecuadamente en su higiene y aparte con áreas de juego para las mascotas a como los spas solo de mascotas, también, solo tienen servicio de área de espera, no de refrigerio y este spa estará ofreciendo un buen servicio completo tanto para personas, como para sus mascotas.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>Brindar una excelente información tanto verbal como en redes sociales.</p> <p><b>Canales</b> </p> <p>Repartir folletos y brindar una información inmediata dentro del Mall, ofrecer descuento y una excelente atención.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Las personas en edades desde 25 hasta los 65 años, para hombres y mujeres, los que tienen un nivel socio económico medio alto, personas que desean degustar un café, venta de alimentos y accesorios para sus mascotas.</p>
<p><b>Estructura de costes</b> </p> <p>Productos desechables para empacar. Productos de higiene, Servicios públicos: agua, electricidad, teléfono, Internet y mensajería. Colaboradores. Local.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <p>Las fuentes de ingresos provendrán de: Servicio de venta de alimentos y cafetería. Servicio de atención de mascotas: Corte de uñas, baño, jugos, otros.</p>		

**AFRO HAIR** | Estudiante: Shirlis Pérez Espino  
**Carrera:** Licenciatura en Administración de Empresas con  
énfasis en Logística y Comercio Internacional  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### Idea Innovadora

Este proyecto de emprendimiento permitirá crear una peluquería para hombres y mujeres de cabello afro, dónde se ofrecen productos naturales satisfaciendo las necesidades de las personas afrodescendientes en cuanto a la información, hidratación, definición, corte y cuidado en general de las diferentes texturas que su cabello que por herencia cultural los representa.



### El Problema

Una de las características de las mujeres afros son las diferentes texturas gruesas y porosas de su cabello, la falta de información acerca del cuidado de esta ha permitido que cada vez muchas mujeres opten por usar lejías y químicos para lacear su cabello poniendo en riesgo su salud.

La sociedad se ha encargado de vender un prototipo de mujer con cabello lacio, poniendo en riesgo nuestras futuras generaciones afrodescendientes, donde la falta de información y auto aceptación son las principales causantes, cada vez más mujeres afros buscan realizar una transformación de su identidad para encajar en la sociedad y evitar las burlas y la discriminación.

## La Solución

Con este proyecto se pretende orientar a las personas afrodescendientes a aceptar su descendencia cultural mediante el cuidado de su cabello. En la peluquería conseguirán productos naturales para las necesidades de sus texturas, además de las hidrataciones, definiciones, peinados y cortes, el cliente recibirá una infografía de la importancia de la auto aceptación y los beneficios de los productos naturales que se ofrecen para el cabello sin correr riesgo de salud.

## Propuesta de valor

Ser la primera peluquería con atención exclusiva para cabello afro en Panamá, ofreciendo un servicio de orientación a la clientela, acerca del arraigo cultural, permitiendo así la auto aceptación.

## Socios clave

En la peluquería Afro Hair nuestros socios claves serán:

- Empresas proveedoras de herramientas, productos y equipos para el mantenimiento y cuidado del cabello.
- Proveedor de luz.
- Proveedor de internet.

## Procesos clave

Permiso de operaciones.

Estudio de mercado para la instalación del emprendimiento.

Adaptación del local.

Creación de página web.

## Recursos clave

Capital humano capacitado.

Herramientas y equipos especializados.

Tienda física confortable.

## Segmento de clientes

Hombres, mujeres y niños de cabello afro rizado residentes de Panamá o extranjeros.

## Relaciones con clientes / Canales

Atención directa en tienda, garantía de satisfacción mediante catálogo de modelos, atención personalizada a domicilio.

Se utilizarán las redes sociales como canales de comunicación.

## Estructura de costes

- Alquiler de local.
- Servicios comerciales.
- Nómina de colaboradores.
- Pago de impuestos.
- Compra de insumos.

## Fuentes de Ingreso

Los ingresos serán obtenidos por medio de los servicios ofrecidos de peluquería en general y la venta de productos para el cuidado del cabello.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>En la peluquería Afro Hair nuestros socios claves serán:</p> <p>Empresas proveedoras de herramientas, productos y equipos para el mantenimiento y cuidado del cabello.</p> <p>Proveedor de luz.</p> <p>Proveedor de internet.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Permiso de operaciones.</p> <p>Estudio de mercado para la instalación del emprendimiento.</p> <p>Adaptación del local.</p> <p>Creación de página web.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Ser la primera peluquería con atención exclusiva para cabello afro en Panamá, ofreciendo un servicio de orientación a la clientela, acerca del arraigo cultural, permitiendo así la auto aceptación.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>Atención directa en tienda, garantía de satisfacción mediante catálogo de modelos, atención personalizada a domicilio.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Hombres, mujeres y niños de cabello afro rizado residentes de Panamá o extranjeros.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Alquiler de local.</p> <p>Servicios comerciales.</p> <p>Nómina de colaboradores.</p> <p>Pago de impuestos.</p> <p>Compra de insumos.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <p>Los ingresos serán obtenidos por medio de los servicios ofrecidos de peluquería en general y la venta de productos para el cuidado del cabello.</p>		

**GELATO S.A.** | Estudiante: Jair Rodríguez  
**Carrera:** Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis  
en Gestión de Operaciones  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

## Idea Innovadora

La empresa Gelato S.A. tiene como finalidad de mantener una línea de elaboración de helados bajos en caloría y sin azúcar. Dado que la sociedad está optando por mantener una vida saludable donde la belleza y el aspecto físico los tratan de cuidar. Donde esto implica a que la población opte por dejar de consumir productos de los cuales son de sus gustos. Por eso nuestro producto está pensado en la salud de nuestro cliente, el cual puede disgustar sin temor a su salud, y lo puede disfrutar en nuestro local. Empresa que se dedique a la elaboración de una línea de helados bajos en calorías y sin azúcar dada a que hoy en día la gente tiende por llevar una vida saludable y cuidan más de su aspecto físico. Se busca que el cliente pueda adquirir y consumir el producto regularmente, como aquellas personas que deseen bajar de peso y personas que no puedan consumir productos con azúcar.



## El Problema

Muchos productos que son muy vendidos en el país contienen gran cantidad de calorías y azúcares que son dañinos para la salud; agregando el estrés por la pandemia, donde una mala alimentación puede originar que las personas puedan correr riesgo de enfermarse.

## La Solución

Dado en los tiempos que nos encontramos podemos encontrar comida chatarra en cualquier esquina y hora, por ende, se pensó en el emprendimiento donde se estaría ofreciendo de manera alternativa, saludable y natural el poder disfrutar un producto como los es el helado, el cual pueda ayudar a llevar de mejor manera el estrés por la pandemia y el estilo de vida sin preocupaciones dado a que el producto es completamente saludable y natural.

## Propuesta de valor

Poder ofrecer a toda esa gente una nueva alternativa saludable y natural de consumir alimentos, en este caso helados, que puedan ayudar a llevar de mejor manera un estilo de vida sin preocupaciones y disfrutando de un producto sano y natural. Este producto tiene las siguientes características: Bajo en grasas y calorías, tiene un alto contenido en proteínas, no contiene azúcar ni lactosa y está exento de gluten.

## Socios clave

Productores nacionales de frutas de los cuales desempeñan un rol importante en la producción y abastecimiento, tanto nacional como internacional, en la cadena de suministros.

Emisoras y redes sociales de las cuales beneficiaran en el ámbito de aceptación y marketing.

## Procesos clave

Atención de llamadas.  
Solicitudes de pedidos.  
Información de la entrega delivery.  
Inventarios de compra.  
Difusión de la empresa Gelato S.A.

## Recursos clave

Personal.  
Local físico.  
Motocicleta.  
Equipos de preparación y preservación.  
Marketing.

## Segmento de clientes

El cliente podrá disfrutar de los diferentes helados que estén a la venta y puede ser para consumir en la tienda física o por pedidos de manera telefónica o por uso de la App donde podrán ver dichos menú y precios.

## Relaciones con clientes / Canales

Se busca llamar la atención del cliente, lograr su interés y aceptación hacia el producto, recordando lo beneficioso que es y que es natural y saludable.  
Se hará uso de las redes sociales como Instagram, Facebook, WhatsApp y la App.






## Estructura de costes

Compra de insumos.  
Costes por internet, agua y electricidad.  
Pagos de salarios.  
Inversión de alquiler del inmueble.  
Costos por marketing y creación de App.

## Fuentes de Ingreso

Venta de helados saludables y otros productos afines.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Productores nacionales de frutas de los cuales desempeñan un rol importante en la producción y abastecimiento; tanto nacional como internacional en la cadena de suministros.</p> <p>Emisoras y redes sociales de las cuales beneficiaran en el ámbito de aceptación y marketing.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Atención de llamadas. Solicitudes de pedidos. Información de la entrega delivery. Inventarios de compra. Difusión de la empresa.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Podemos ofrecer a toda esa gente una nueva alternativa saludable y natural de consumir alimentos, en este caso helados, que puedan ayudar a llevar de mejor manera un estilo de vida sin preocupaciones y disfrutando de un producto sano y natural. Este producto tiene las siguientes características: Bajo en grasas y calorías, tiene un alto contenido en proteínas, no contiene azúcar ni lactosa y está exento de gluten..</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>Se busca llamar la atención del cliente, lograr su interés y aceptación hacia el producto, recordando lo beneficioso que es y que es natural y saludable</p> <p><b>Canales</b> </p> <p>Se hará uso de las redes sociales como Instagram, Facebook, WhatsApp y la App.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>El cliente podrá disfrutar de los diferentes helados que estén a la venta y puede ser para consumir en la tienda física o por pedidos de manera telefónica o por uso de la App donde podrán ver dichos menú y precios.</p>
<p><b>Estructura de costes</b> </p> <p>Compra de insumos. Costes por internet, agua y electricidad. Pagos de salarios. Inversión de alquiler del inmueble. Costos por marketing y creación de App.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <p>Venta de helados saludables y otros productos afines.</p>		

**EBOOK FORTRESS** | Estudiante: María Rodríguez Pérez  
**Carrera:** Licenciatura en Diseño Gráfico  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### Idea Innovadora

Es un emprendimiento basado en un sitio Web donde se puede tener acceso a libros en formato digital o libro electrónico, de manera gratuita, utilizando el trueque. Es una comunidad donde los usuarios crean bibliotecas con libros en formato digital. La visualización se hará efectiva una vez completado el intercambio. No hay que hacer ninguna suscripción de pago. La idea es facilitar a estudiantes, profesores y lectores en general, libros que necesiten sin estar sujetos a una suscripción para usarlos en sus tareas, investigaciones y lecturas de ocio (Novelas). Es una plataforma donde se puede acceder a los libros digitales de manera gratuita haciendo uso del trueque digital.

Los libros que adquieren mediante el trueque podrán visualizarlos las veces que quieran. Tendrán acceso desde cualquier dispositivo (Computadora, Smartphone, Tablet y otros dispositivos terminales de visualización).



### El Problema

Para tener acceso a libros hay que comprarlos en formato digital o físico o adquirir una suscripción mensual o anual, no todos tienen la facilidad de pagarla. El otro inconveniente es que solo necesitamos el libro para usarlo en plazo corto, el precio del libro o suscripción no es accesible. Al saber esto, muchos usuarios buscan alternativas y a veces estas no son legales.

## La Solución

Ebook Fortress hará uso del trueque digital como moneda de cambio para dar acceso a los libros de manera gratuita. Busca crear una comunidad en la que usuarios creen bibliotecas con libros digitales que tenga y para intercambiar por otros libros.

## Propuesta de valor

La idea de Ebook Fortress es que cada usuario cree bibliotecas con libros digitales que tengan y deseen intercambiar. Esta iniciativa busca que estudiantes, profesores, académicos y lectores en general tengan acceso a información de manera accesible, sin estar sujetos a una suscripción para usarlos en sus tareas, investigaciones y lecturas de ocio, y sin tener que trasladarse, poniendo al alcance del usuario, una amplia variedad de libros digitales, desde varios países del mundo.

## Socios clave

Proveedor de servicios de Internet.  
Colaboradores.  
Proveedor de servicio de hosting.  
Proveedor de servicio de electricidad.

## Procesos clave

Desarrollo de la aplicación Ebook Fortress.  
Supervisar funcionamiento de la App Ebook Fortress.  
Mantenimiento de la App Ebook Fortress.  
Atender a los clientes: Consultas, Reclamos, otros.  
Asesoría a los usuarios que lo requieran.

## Recursos clave

App Ebook Fortress.  
Servicio de Internet.  
Hosting.  
Servicio eléctrico.  
Estaciones de trabajo.

## Segmento de clientes

Va dirigido a estudiante, profesores, académicos y lectores en general de 18 años en adelante.

## Relaciones con clientes / Canales

Lo más importante es mediar en el trueque entre dos usuarios, se brindará asesoría y atención a reclamos a través de colaboradores, pero, la mayor parte de la operación es

---

automática, a través de la aplicación Ebook Fortress. El colaborador (operador) solo interviene a solicitud de un usuario para consultar algo o dirimir algún conflicto. Se hará uso de las redes sociales y algunos otros canales, como el teléfono para facilitar la comunicación.

### Estructura de costes

Pago a Colaboradores.  
 Mantenimiento de la App Ebook Fortress.  
 Servicio de Internet.  
 Hosting.  
 Servicio eléctrico.

### Fuentes de Ingreso

Pagos recibidos por la prestación de servicios.

### Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Proveedor de servicios de internet,                  Colaboradores.                  Proveedor de servicio de hosting.                  Proveedor de servicio de electricidad.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Desarrollo de la aplicación Ebook Fortress.                  Supervisar funcionamiento de la App Ebook Fortress.                  Mantenimiento de la App Ebook Fortress.                  Atender a los clientes: Consultas, Reclamos, otros.                  Asesoría a los usuarios que lo requieran.</p> <hr/> <p><b>Recursos clave</b> </p> <p>App Ebook Fortress.                  Servicio de Internet.                  Hosting.                  Servicio eléctrico.                  Estaciones de trabajo.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>La idea de Ebook Fortress es que cada usuario cree bibliotecas con libros digitales que tengan y deseen intercambiar. Esta iniciativa busca que estudiantes, profesores, académicos y lectores en general tengan acceso a información de manera accesible, sin estar sujetos a una suscripción para usarlos en sus tareas, investigaciones y lecturas de ocio, y sin tener que trasladarse</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>Lo más importante es mediar en el trueque entre dos usuarios, se brindará asesoría y atención a reclamos a través de colaboradores, pero, la mayor parte de la operación es automática, a través de la aplicación Ebook Fortress. El colaborador [operador] solo interviene a solicitud.</p> <hr/> <p><b>Canales</b> </p> <p>Se hará uso de las redes sociales y algunos otros canales, como el teléfono para facilitar la comunicación.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Va dirigido a estudiante, profesores, académicos y lectores en general de 18 años en adelante...</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Pago a Colaboradores.                  Mantenimiento de la App Ebook Fortress.                  Servicio de Internet.                  Hosting.                  Servicio eléctrico.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Pagos recibidos por la prestación de servicios.</p>		

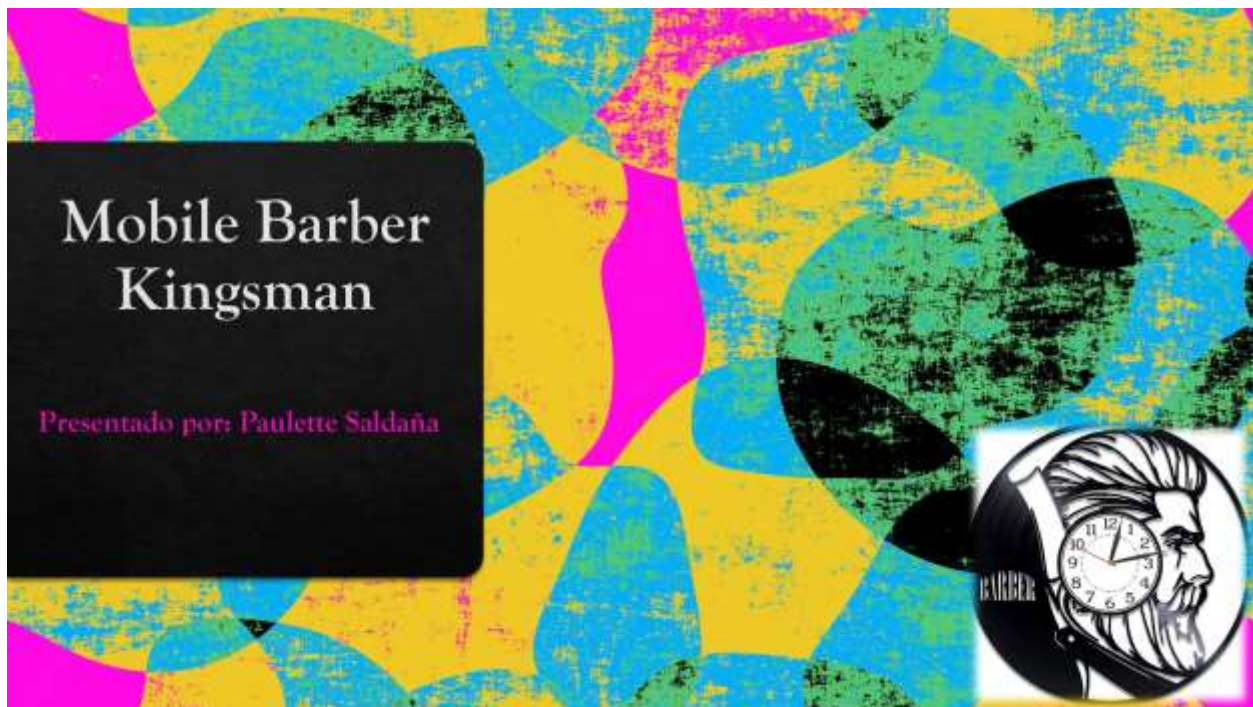
## **MOBILE BARBER KINGSMAN** | Estudiante: Paulette Saldaña Acosta

**Carrera:** Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis en Seguridad y Salud Ocupacional

**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### **Idea Innovadora**

El negocio de las barberías en el siglo XXI ha tomado un rumbo más personalizado, ya no es el clásico corte de cabello sencillo para quitar el exceso de cabello y sentirse más fresco. Hoy no solo las mujeres buscan enaltecer sus virtudes físicas ayudándose con productos y estilos, sino también el caballero busca ser más estilizado. Las mascarillas, el skin care, la manicure, depilación en cera, los estilos de cortes de acuerdo con las facciones, el cuidado de la barba y cortes de estas se ha vuelto muy común entre los caballeros. Dado que también el mundo ha crecido de manera exponencial tanto industrialmente como poblacional, la idea incluye no solamente un profesional estilista que recomiende según las necesidades del cliente, sino también busca facilitar estos servicios sin complicar la agenda del caballero. Por lo cual se ha ideado una barbería móvil, en la cual se puede agendar con 3 horas de anticipación y se llegará al lugar indicado en el horario pactado.



### **El Problema**

Hoy no solo las mujeres buscan enaltecer sus virtudes físicas ayudándose con productos y estilos, sino también el caballero busca ser más estilizado. Los cortes de cabellos y estilos siempre han estado presentes a lo largo de la evolución del hombre, pero hoy vemos algo mucho más personalizado, donde el hombre busca sentirse fresco y con buena presencia. La agenda de actividades del caballero de hoy requiere nuevas respuestas, más eficaces y eficientes.

## La Solución

MOBILE BARBER KINGSMAN es una barbería móvil, en la cual se puede agendar con 3 horas de anticipación y se llegará al lugar indicado en el horario pactado, con un profesional estilista que recomiende según las necesidades del cliente, facilitando los servicios sin complicar la agenda del cliente.

## Propuesta de valor

Este emprendimiento fue creado bajo una idea que busca una atención al cliente de calidad, por lo cual barberos van a donde se encuentre el cliente. En el análisis de mercadeo se pudo ver que las barberías en el área seleccionada, que es la ciudad, se ha determinado que la mayoría de las barberías no son personalizadas, ni móviles. Lo que le da un plus para los caballeros que no dispongan de mucho tiempo para un servicio con un estilista.

## Socios clave

Proveedores de servicio de Internet.  
Proveedor de insumos para barbería.

## Procesos clave

Creación de la aplicación para solicitud de citas, y menú de servicios.  
Configuración de productos, herramientas y equipos para atención en sitio.  
Atención a requerimientos de los usuarios.  
Compra y reposición de productos.  
Mantenimiento de herramientas y equipos.  
Planificación y lanzamiento de promociones.

## Recursos clave

Aplicación MOBILE BARBER KINGSMAN.  
Insumos para la prestación de servicios.  
Herramientas y equipos de barbería.  
Servicio de Internet.  
Colaboradores.

## Segmento de clientes

Caballeros desde niños acompañados de sus representantes, hasta de la tercera edad.

## Relaciones con clientes / Canales

Este emprendimiento fue creado bajo una idea que busca una atención al cliente de calidad, por lo cual los colaboradores, profesionales del oficio de la barbería, van a donde

se encuentren los clientes, ya sea en su almuerzo, en horas laborables, o en su casa. Buscando fidelidad con nuestros clientes ofrecemos beneficios y promociones, donde no solo cuidaremos tu cuero cabelludo y tu barba si no, que ofrecemos un pequeño espacio de relajación con productos de calidad. La comunicación se basará en redes sociales y la atención al cliente ofreciendo promociones por traer a un amigo, hijo, o conocido.







### Estructura de costes

Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.  
 Hosting.  
 Colaboradores.  
 Logística de transporte.  
 Publicidad.

### Fuentes de Ingreso

Pagos por servicios de barbería a domicilio.

### Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Proveedores de servicio de Internet.                  Proveedor de insumos para barbería.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Creación de la app para solicitud de citas, y menú de servicios. Configuración de productos, herramientas y equipos para atención en sitio. Atención a requerimientos de los usuarios. Compra y reposición de productos. Mantenimiento de herramientas y equipos. Planificación y lanzamiento de promociones.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Este emprendimiento fue creado bajo una idea que busca una atención al cliente de calidad, por lo cual barberos van a donde se encuentre el cliente. En el análisis de mercadeo se pudo ver que las barberías en el área seleccionada, que es la ciudad, se ha determinado que la mayoría de las barberías no son personalizadas, ni móviles. Lo que le da un plus para los caballeros que no dispongan de mucho tiempo para un servicio con un estilista.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>Este emprendimiento fue creado bajo una idea que busca una atención al cliente de calidad, por lo cual los colaboradores, profesionales del oficio de la barbería, van a donde se encuentren los clientes, ya sea en su almuerzo, en horas laborables, o en su casa.</p> <p><b>Canales</b> </p> <p>La comunicación se basará en redes sociales y la atención al cliente ofreciendo promociones por traer a un amigo, hijo, o conocido.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Caballeros desde niños acompañados de sus representantes, hasta de la tercera edad.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Desarrollo y mantenimiento de la aplicación.                  Hosting.                  Colaboradores.                  Logística de transporte.                  Publicidad.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Pagos por servicios de barbería a domicilio.</p>		

**SMART HOME** | Estudiante: Douglas Martínez Rosales  
**Carrera:** Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis  
en Desarrollo Empresarial  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### Idea Innovadora

SMART HOME es una idea de emprendimiento, de un negocio que presta servicio de instalación, configuración, prueba y mantenimiento de dispositivos de domótica para los hogares y oficinas. Casa inteligente o Smart Home, se refieren a casas dotadas de dispositivos conectados capaces de acceder a través de un móvil, una Tablet o incluso por control de voz. En el mercado se puede encontrar enchufes de clavija, bombillas inteligentes, altavoces con asistente o sensores. Estos productos proporcionan algunas funcionalidades de casa inteligente. La tecnología está dentro de los enchufes, manteniendo así la instalación tradicional de cableado y sin requerir de ningún especialista para programar. Se preparará un kit de instalación incluyendo video tutorial. Provincias centrales tendrán la opción de técnico instalador por un costo adicional.



### El Problema

El crecimiento de la población y otros factores relevantes vienen impulsando el encarecimiento y el déficit de la energía eléctrica, complicando los planes de gobierno y sobre todo la inversión. La Domótica impulsa la automatización de casas y oficinas, permitiendo un mejor control del consumo eléctrico y por ende el ahorro de energía.

## La Solución

Smart Home se dedica a vender e instalar sistemas con domótica que permiten al cliente controlar una serie de sistemas y tecnologías para realizar un uso más racional de la climatización, la electricidad, el agua e incluso los sistemas de seguridad tanto en el hogar como en la oficina.

## Propuesta de valor

Smart Home, convierte su hogar u oficina en una inteligente o smart. Poder encender el aire acondicionado cuando aún se está fuera de casa o la oficina, para cuando se llegue ya esté en ambiente fresco y agradable. Poder controlar las luces desde el teléfono móvil. Se puede combinar con Google Home o con Alexa.

## Socios clave

Proveedores: distribuidor de gadget y artículos infrarrojos compatibles.  
Proveedor de servicio de Internet.  
Personal: socio de la empresa, actual programador de la página web en curso.

## Procesos clave

Atención a los clientes.  
Ventas.  
Instalaciones.  
Seguimiento – servicio post venta.  
Comprar a mayorista.  
Almacenaje.  
Promociones.

## Recursos clave

Personal Técnico.  
Herramientas.  
Inventario de insumos.  
Vehículo.  
Local.

## Segmento de clientes

Cualquier persona afín o no a la tecnología. Los clientes objetivos serían personas que tengan ingreso entre 1 a 3 de la mediana salarial de Panamá. Hay más de 618,000 clientes potenciales según la INEC, calculando por miembros de familia con salario en hogar se estima un poco más de 100,000 clientes en la zona urbana.

## **Relaciones con clientes / Canales**

Servicio al Cliente personalizado. Servicio 100% garantizado. Se realizarán encuestas de satisfacción.

Los canales serán:

- Página web.
- App WhatsApp.
- Teléfono.
- Correo electrónico.
- Redes sociales.

## **Estructura de costes**

Pedido mínimo de insumos a los proveedores.

Técnicos

Local comercial

Servicio de Internet.

Servicio eléctrico.

Impuestos.

Vehículo.

## **Fuentes de Ingreso**




Servicios de automatización por Domótica.

Venta de dispositivos demóticos.

Instalaciones de dispositivos demóticos.

Mantenimiento de sistemas con dispositivos demóticos.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Proveedores de detergentes y otros insumos para lavar ropa. IDAAN. Colaboradores. Proveedores del servicio de gas doméstico. Proveedor de servicio eléctrico. Proveedor de servicio de Internet.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Captación y seguimientos a los clientes. Puntualidad en la prestación del servicio: lavado, secado, planchado. Mantenimiento de los equipos. Atención a domicilio.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Se les dará seguimiento constante, siguiendo una agenda ya registrada para cada lugar, horario y cantidad. Le brindaremos comodidad y seguridad en las entregas y cuidados de los bienes de nuestros clientes. Se les brindará garantía en casos de alguna falla. Será establecido el tiempo de entrega lo más pronto posible, en esto también tendrá influencia la cantidad. El no tener que sacar tiempo para acercarle a nuestro establecimiento, ni para realizar los pagos, por un servicio de calidad y bienestar. Los costos del servicio serán accesible y módicos, aun cuando el establecimiento incluya los productos de limpieza.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>En el servicio se brindará desde el teléfono móvil y computadoras, se habilitarán números de servicio al público, donde se confirmarán el depósito de las prendas en las canastas para así pasar a retirarlas.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Los usuarios serán la mayor prioridad ya que de ellos dependerá el avance de la empresa. El servicio que brindara la empresa va dirigido a: Amas de casa, Familias, Hoteles. Restaurantes.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Gastos de servicios básico, (agua, luz, gas, Internet y transporte) Materiales de uso (detergentes, suavizantes, bolsas de empaque) salario (colaboradores directos) Otros gastos (alquiler), Impuestos al estado.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b> </p> <p>Servicios de lavandería a domicilio.</p>		

**ANTOJITOS NINA** | Estudiante: Melissa Araujo  
**Carrera:** Licenciatura en Administración de Empresas con  
énfasis en Logística y Comercio Internacional  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

### Idea Innovadora

Antojitos Nina es una microempresa que le brinda a la población en general un buen servicio sin dejar de lado la calidad de nuestros productos. Emergiendo de menos a más, ampliando nuestro menú y así llegar a ser un local en donde la población deguste de nuestros platos afroantillanos, procedentes de la provincia de Colón.



### El Problema

La cotidianidad actual permite salir a trabajar y sin embargo la economía familiar aún no ha mejorado, muchas personas, sobre todo trabajadores, no pueden cocinar en sus casas porque deben salir muy temprano de sus hogares y prefieren comer en la calle en un puesto de comida.

### La Solución

En Antojitos Nina los clientes encuentran ese sabor típico de los hogares de Colón, con el que pueden comer sanamente, sin perder tiempo en la preparación de la comida, encontrando un alimento fresco y succulento que les reuerda como es comer en casa. Con precios solidarios y la calidad que buscan.

## **Propuesta de valor**

Lo que caracteriza a Antojitos Nina es, además de la calidad de los platos, la sazón, el buen servicio que le prestamos a la clientela, dándole al cliente lo que quiere. Mejorando con cada venta, para hacer que el cliente vuelva. Lo que caracteriza, es la calidad que se brinda al cliente. Sazón 100 % colonense.

## **Socios clave**

Proveedores de harina y otros insumos.  
Proveedores de servicios públicos: Electricidad, Agua, Gas doméstico e Internet.

## **Procesos clave**

Preparar menú de la semana.  
Comprar los ingredientes: Verduras, pescado, pollo, carne, otros.  
Cocinar los alimentos para los platos.  
Atención al comensal.  
Limpieza y Mantenimiento de local.

## **Recursos clave**

Utensilios de cocina.  
Electricidad.  
Gas doméstico.  
Agua.  
Local.  
Colaborador.

## **Segmento de clientes**

Personas adultas que trabajan por el sector y no les da tiempo cocinar.

## **Relaciones con clientes / Canales**

En Antojitos Nina, la atención siempre es muy cordial y forma parte de una estrategia para conservar a los clientes.  
Los canales de comunicación se basan en las redes sociales, las recomendaciones que hacen los clientes y el menú que se cuelga en la fachada como un cartel de bienvenida.







## **Estructura de costes**

Alimentos para cocinar durante la semana.  
Mantenimiento del local.  
Servicios públicos: Electricidad, Agua, Gas doméstico.  
Consumibles. Papel aluminio, papel encerado, servilletas, otros.

## Fuentes de Ingreso

Venta de comida.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Proveedores de harina y otros insumos.</p> <p>Proveedores de servicios públicos: Electricidad, Agua, Gas doméstico e Internet.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Preparar menú de la semana. Compra de ingredientes: Verduras, pescado, pollo, carne, otros. Cocinar los alimentos para los platos. Atención al comensal. Limpieza y Mantenimiento de local.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>Lo que caracteriza a Antojitos Nina es, además de la calidad de los platos, la sazón, el buen servicio que le prestamos a la clientela, dándole al cliente lo que quiere. Mejorando con cada venta, para hacer que el cliente vuelva. Lo que caracteriza, es la calidad que se brinda al cliente. Sazón 100 % colonense.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>En Antojitos Nina, la atención siempre es muy cordial y forma parte de una estrategia para conservar a los clientes.</p> <p><b>Canales</b> </p> <p>Los canales de comunicación se basan en las Redes sociales; las recomendaciones que hacen los clientes y el menú que se cuelga en la fachada como un cartel de bienvenida.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Personas adultas que trabajan por el sector y no les da tiempo cocinar.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Alimentos para cocinar durante la semana. Mantenimiento del local. Servicios públicos: Electricidad, Agua, Gas doméstico. Consumibles. Papel aluminio, papel encerado, servilletas, otros.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Venta de comida con sazón colonesa</p>		

**CRÍA DE TILAPIA PARA LA VENTA** | Estudiante: Six Ortega  
**Carrera:** Licenciatura en Ingeniería Industrial con énfasis  
en Seguridad y Salud  
Ocupacional  
**Fecha de realización del proyecto:** junio 2022

**Idea Innovadora**

Este trabajo consiste en incursionar en área de la acuicultura para criar peces de la especie tilapia. Este pez es uno de las especies omnívoros, es decir que se alimenta de todo lo que cae al agua y también es un pez de buen sabor y tiene bastante carne, su cría no tiene muchos detalles, puede ser en estanque artificial o de lona o concreto, siempre y cuando se cumpla con las medidas de estudio del agua con oxígenos, otro detalle que podemos mencionar de esta especie es que ella es muy adaptable al clima o temperatura y su reproducción es a corto plazo, en esto también da garantías para iniciar o implementar el proyecto con una buena planificación.

La idea de implementar las crías de tilapia en un lago artificial o estanque de lona surge a través de un curso que dictó el personal de la Autoridad de los Recursos Acuáticos de Panamá junto al Servicio Nacional de Frontera, para desarrollar la comunidad indígena de Panamá.



## El Problema

La falta de empleo en las comarcas es un problema de vieja data, pero, también es una consecuencia que la pandemia ha dejado en Panamá. La falta de nuevas fuentes de alimentos es también un factor que propicia este tipo de emprendimiento.

## La Solución

Al crear esta empresa de cría de tilapia para la venta, se estará ofreciendo empleo directo e indirecto a la población local, además de brindar el producto que es la tilapia de buen sabor y gusto a un precio módico, sano, sin contaminación y fresco.

## Propuesta de valor

El factor importante es hacer que los peces sean una delicia para los clientes y así obtener una buena cantidad de ventas que son las que generan el empleo y el desarrollo de la empresa, por supuesto que las tilapias tienen que ser ofrecidos a un buen precio y fresco para los clientes y tratar de llegar a la exportación.

## Socios claves

Para esta idea de emprendimiento los socios claves son:  
Proveedor del alimento para las tilapias.  
Autoridad de los Recursos Acuáticos de Panamá.  
Servicio Nacional de Frontera.  
Autoridad de la Comarca Emberá Wounaan y de la Provincia de Darién.

## Procesos clave

Los procesos claves para la cría de tilapia para la venta son:

- Creación de cuerpo de agua para la cría de tilapias.
- Obtención de alevines de tilapia.
- Alimentación de los alevines.
- Oferta de la producción.
- Venta de la producción y repetir el proceso desde la obtención de alevines de tilapia.

## Recursos clave

Los recursos claves son:  
Los estanques.  
Las mallas.  
Los medios de transporte.  
Las tinas para llevar los peces.  
La motobomba de agua.

## Segmento de clientes

Los clientes de la cría y venta de tilapia son los moradores de las Comarca Emberá Wounaan y las Provincia de Darién, que son las que están más cerca de la empresa y por supuesto sería mucho mejor llegar a conectar al mercado de Panamá.

## Relaciones con clientes / Canales

Las relaciones con los clientes serían principalmente de contacto directo personal ya que la empresa está en la comunidad y el otro medio sería la radio ya que en la comarca hay poca señal de Internet y de televisión y tratar de conseguir un número de teléfonos.

## Estructura de costes

Construcción del cuerpo de agua.

Mantenimiento del cuerpo de agua o criadero.

La siembra de los alevines 80 por bolsa en dólar si se llega a comprar La venta por libra es de 1.25 en dólar y fileteados 5.50 por libra.








Alimento para los alevines. (un mes de alimento).

Colaboradores.

## Fuentes de Ingreso

Ventas de tilapias para el consumo humano.

## Matriz Lean Canvas

<p><b>Socios clave</b> </p> <p>Para esta idea de emprendimiento los socios claves son:</p> <p>Proveedor del alimento para las tilapias.</p> <p>Autoridad de los Recursos Acuáticos de Panamá.</p> <p>Servicio Nacional de Frontera.</p> <p>Autoridad de la Comarca Emberá Wounaan y de la Provincia de Darién.</p>	<p><b>Actividades clave</b> </p> <p>Los procesos claves para la cría de tilapia para la venta son: Creación de cuerpo de agua para la cría de tilapias. Obtención de alevines de tilapia. Alimentación de los alevines. Oferta de la producción. Venta de la producción y repetir el proceso desde la obtención de alevines de tilapia.</p> <p><b>Recursos clave</b> </p> <p>los recursos claves son: los estanques, las mayas, los medios de transporte, las tinas para llevar los peces. La motobomba de agua.</p>	<p><b>Propuestas de valor</b> </p> <p>El factor importante es hacer que los peces sean una delicia para los clientes y así obtener una buena cantidad de ventas que son las que generan el empleo y el desarrollo de la empresa, por supuesto que las tilapias tienen que ser ofrecidos a un buen precio y fresco para los clientes y tratar de llegar a la exportación.</p>	<p><b>Relaciones con clientes</b> </p> <p>Las relaciones con los clientes serían principalmente de contacto directo personal ya que la empresa está en la comunidad.</p> <p><b>Canales</b> </p> <p>Los canales serían el contacto directo y el otro sería la radio ya que en la comarca hay poca señal de Internet y de televisión y tratar de conseguir un número de teléfonos para la llamada directa.</p>	<p><b>Segmentos de cliente</b> </p> <p>Los clientes de la cría y venta de tilapia son los moradores de las Comarca Emberá Wounaan y las Provincia de Darién, que son las que están más cerca de la empresa y por supuesto sería mucho mejor llegar a conectar al mercado de Panamá.</p>
<p><b>Estructura de costes</b></p> <p>Construcción del cuerpo de agua.</p> <p>Mantenimiento del cuerpo de agua o criadero.</p> <p>La siembra de los alevines 80 por bolsa en dólar si se llega a comprar La venta por libra es de 1.25 en dólar y fileteados 5.50 por libra.</p> <p>Alimento para los alevines. (un mes de alimento).</p> <p>Colaboradores.</p>		<p><b>Fuentes de ingresos</b></p> <p>Ventas de tilapias para el consumo humano.</p>		

Incubadora de Proyectos de Emprendimientos  
de la Universidad Internacional de Ciencia y Tecnología – UNICyT- 2022 – Vol. 2



**ISBN Volumen 2:** 978-9962-738-13-8  
**ISBN Obra Completa:** 978-9962-738-11-4  
**DOI:** <https://doi.org/10.47300/978-9962-738-13-8>

[www.unicyt.net](http://www.unicyt.net)

