



Universidad del sureste
Campus Tuxtla Gutiérrez, Chiapas
Escuela de Medicina Humana



Unidad IV

Taller del emprendedor

Nombre del profesor: LAE. Estefany Darany Castro

Equipo:

Karla Zahori Bonilla Aguilar

Rodolfo Marroquín Hernández

Lluvia María Perfecta Pérez García

Yurenni Martínez Sánchez

GELTICIDA



Semestre y grupo: 7° Semestre Grupo "A"



Empresa chiapaneca dedicada a la producción, distribución dentro del estado y comercialización de desinfectante líquido en forma de Gel antibacterial con una eficacia de asepsia y antisepsia

Garantiza el cuidado de la piel otorgando una sanitización en manos con la eliminación de hasta de un 99.9% de microorganismos

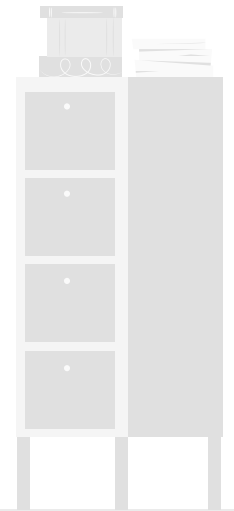





Es un gel antibacterial hipo alergénico el cual promete cuidar la piel del consumidor por su garantía en calidad en el uso continuo en adultos y niños en ambas presentaciones comerciales.

Su fabricación es en su totalidad con materias primas biodegradables su aplicación no contamina el medio ambiente.

GIRO





Para elaborar el gel antibacterial se necesita:

- Medio litro de agua
- 10 gramos de carbopol 940
- Agitador de globo
- Un colador o malla
- Un envase de plástico (dependiendo de la presentación)

Sustancias:

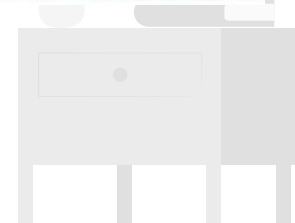
- Carbopol
- Glicerina
- Alcohol etílico
- Isopropanol
- Colorante de extracto natural
- Aromatizante hipo alérgico de sustancias naturales
- Sustancias hipo alérgicas



UBICACION



Bld. Belisario Domínguez no. 1081 , sin nombre 2900 Tuxtla Gutiérrez Chiapas.





ADULT COUPLE

SELECCIÓN DE CLIENTES

Población en general a partir de los 3 años de edad que deseen proteger y cuidar su piel, así como una desinfección:

- **ADULTO** mayores de 18 años.
- **NIÑOS/ kids** uso niños a partir de 3 años.





SEGMENTO DE OFERTAS DE PRODUCTO/SERVICIO

Productos hipo alergénicos para personas predisponentes alguna enfermedad alérgica en piel y para cualquier persona que desee cuidar su piel y protegerse de virus y bacterias. Desinfecta sus manos hasta un 99%. Eficaz contra el coronavirus. Contaremos con dos presentaciones:

Adultos presentación hipo alergénica

Niños/ Kids con color, olor y presentación agradable

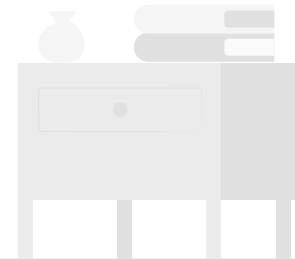
A faint, light gray illustration of a desk with a vase and books, located in the bottom right corner of the slide.



VALOR PARA LOS CLIENTES

El garantizamos en todo momento una calidad de servicio y atención; la calidez del personal y proveedores marcara una diferencia en la industria.

La calidad de producto y conciencia en precios justos a la venta proporcionara seguridad en la compra de nuestros clientes.





CONSEGUIR CLIENTES

Por la situación actual por la que se encuentra el país, la mayoría de la población busca cuidar y proteger su salud, por lo que creamos Gelticida, garantizando a nuestros clientes una desinfección específica.

Una publicidad idónea referente a nuestros productos mostrara a la población su contenido y calidad, el impacto en presentaciones, color, olor y sustancias que cuidan al medio ambiente

SALIR AL MERCADO (ESTRATEGIA/ CANALES/ LOGÍSTICA/ DISTRIBUCIÓN)

GELT ICIDA



Por cortesía de Etopix

Nuestra estrategia es tener un buen marketing, y estudiar a nuestro posibles clientes para adaptar nuestro producto a sus necesidades.

Contamos con canales como hipermercados, distribuidores de mayoreo y farmacias de cadena.

Contamos con transporte, manutención, almacenaje y reproducción del producto de manera precisa y con un control de ello, así como la distribución, pues forma parte de centros comerciales, supermercados, online, hipermercados y farmacias



ÁNÁLISIS FODA

Fortaleza.

- Nuestra empresa utiliza materiales de buena calidad hipoalergénicos.
- Producimos materiales de costo accesible y de buena calidad.
- Personal competente y capacitación de personal continuamente.
- Utilizamos la mejor tecnología para el desarrollo de nuestro producto.

Oportunidades

- Hacer un producto de calidad que no dañe la salud de nuestros clientes
- Producto indispensable para estos tiempos de pandemia.
- Oportunidades de ser reconocido y distribuido a nivel nacional
- Aumentar el crecimiento laboral de la empresa
- Escases del producto.

Debilidades

- Bajo número de empleados.
- Poco ingreso económico.
- Bajo nivel de ventas.

Amenazas

- Presencia de empresas de servicios similares con reconocimiento por parte del mercado.
- Aumento de costo de producción
- No hay una dirección estratégica clara
- Cambios negativos para la empresa.



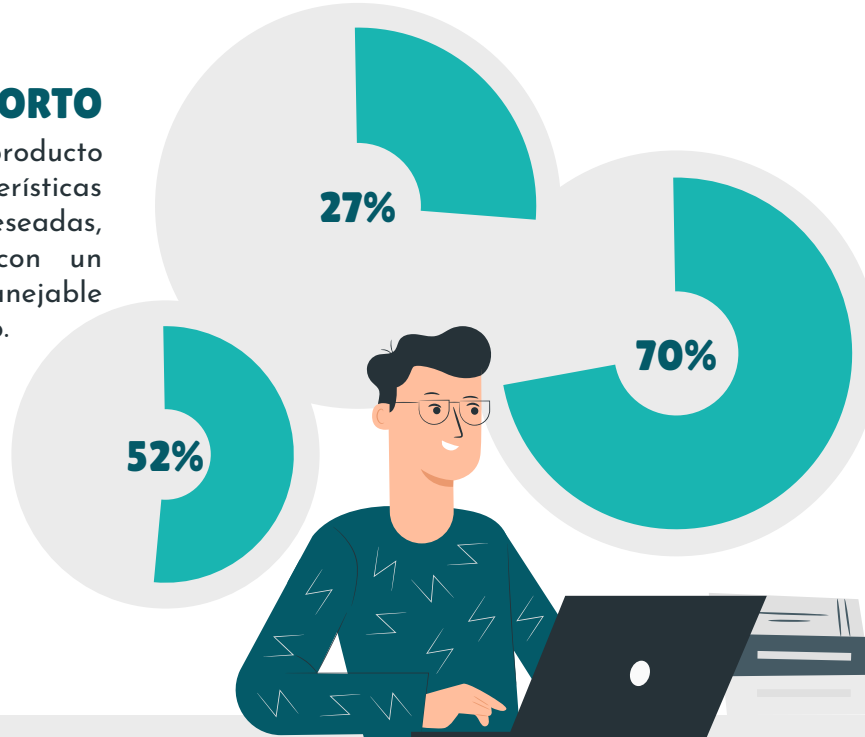
OBJETIVOS

CORTO

elaborar el producto con las características orgánicas deseadas, que cuente con un envase manejable para el público.

MEDIANO

: distribuirlo en farmacias y supermercados en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez



LARGO

permanecer en el mercado y poder expandir el producto a otros estados, realizando mejoras en el producto a base de las críticas de los clientes

SEGMENTO DE MERCADO

GELT ICIDA



Empresas que desean modernizar su sistema de promoción y/o ventas siendo nuestros distribuidores a los hospitales (IMMS, ISSTECHS, Gómez Maza, a los que venden productos médicos como innvi, gallante , etc) escuelas privadas y públicas.

Empresas que ofrecen productos de salud e higiene: farmacia la unión, ahorro, Similares, Guadalajara, sam´s , Liverpool, Suburbia, etc.

Pequeños negocios locales con venta de productos de higiene súper mercados Chedraui, soriana, Walmart, sams, city club, celico, etc).



SEGMENTO DE MERCADO

Ubicación Tuxtla Gutiérrez, Chiapas, México.

Rango de edad (niños, adolescentes, adultos) el producto cuenta con diferentes presentaciones para las diferentes edades.

Género (hombres y mujeres) el producto gelticida cuenta con variedad a gusto del cliente, para ambos sexos.

Nivel socioeconómico (nivel A, nivel B, nivel C).

Nivel de ingresos (rango de ingresos mensuales). El margen neto de la empresa es del 50% conforme se evaluó cada gasto en la elaboración, el pago al personal, el local.

Grado de instrucción (primaria, secundaria, universitaria).

En la población de la ciudad de Tuxtla Gutiérrez el grado de instrucción primaria es de 15.6%, en la instrucción secundaria es del 54.8% y la instrucción universitaria es del 62.5%.



OBJETIVO DEL ESTUDIO DE MERCADO

Es necesario conocer en forma directa al cliente, en especial los aspectos relacionados con el producto o servicio (opinión sobre el producto, precio que está dispuesto a pagar, etc.), para lo cual se recomienda hacer un estudio de mercado, a través de una encuesta o entrevista.





SASTIFACCIÓN DE CLIENTE

Satisfacción de la necesidad

- Cuidar la salud de nuestros consumidores atreves de una sanitización en manos completa y segura con un 99% de efectividad, otorgando un producto de calidad 'hipoalergénico'

Satisfacción de deseo

- Seguridad en el uso del producto para el consumidor. Ofreciendo protección y eliminación de bacterias y virus con sustancias ecológicas para su producción que dan al cliente la satisfacción de responsabilidad ante el medio ambiente.

Solución de problema

- Ahorrar tiempo ofreciendo protección en cualquier lugar por la fácil movilización y manejo práctico del producto. Permitiendo utilizarlo varias veces al día con la seguridad de cuidado de la piel del usuario.

PROTOTIPO DEL PRODUCTO

Gelticida es un gel antibacterial hipo alergénico el cual promete cuidar la piel del consumidor por su garantía en calidad en el uso continuo en adultos y niños en ambas presentaciones comerciales.



el material del embotellado para su distribución es de Tereftalato.

Presentaciones comerciales a la venta:

- ❖ GELTICIDA KIDS
- ❖ GELTICIDA ADULTO

Envasado de 100 ML



(Presentación de bolsillo 50ml)



Planta baja venta al menudeo y mayoreo

- Venta de nuestro producto al consumidor directo, con personal capacitado para la atención al cliente.
- En el mismo piso encontramos el departamento de ventas virtuales con el equipo telefónico y de computo necesario para poder realizar un pedido.

Planta alta producción del producto

lleva acabo su elaboración, embasamiento, etiquetado y empaquetado correspondiente para su distribución y venta al público.

Protocolo online

La empresa cuenta con 45 computadoras en el establecimiento que nos permiten poder realizar los pedidos y envíos solicitados

El envío es totalmente seguro, la atención al cliente es con horario de oficina física de 8am a 7pm corrido. Tanto vía email como telefónica.

Contamos con servicios de OEM/ODM: Puede personalizarse y etiqueta privada según sus necesidades

Gran producción diaria: Gran producción diaria (77 líneas de producción) para depósitos: tarjeta de crédito o débito, así como también por las aplicaciones de paypal y Apple cash

Reglamento interno Gelticida

Todo nuestro personal tiene la obligación de cumplir con las jornadas de actualización continua sobre el área en cuestión para la que se desempeñe

Gelticida tiene la obligación de proporcionar material de seguridad y uniformes oficiales de la empresa a sus trabajadores cada 6 meses

El presente Reglamento entrará en vigencia desde la fecha en que sea leído públicamente a los trabajadores y será firmado por los empleados.



El servicio médico que brinda la empresa Gelticida es IMSS.

Cada puesto vacante cumple con ciertas condiciones para la contratación del personal primordialmente nuestra empresa no puede contratar a menores de edad

HORARIO DE TRABAJO

Personal administrativo: de lunes a viernes con un horario matutino (8am-1pm) y uno vespertino (2-4pm), con un horario de alimentación de una hora, contando con periodos de descanso de 20 minutos cada 2 veces al día

Personal operativo: lunes a sábado de horario matutino (7 am-1pm) y vespertino (2-5pm). Contando con lo mismo que el personal administrativo pero con diferente horario.

HORAS EXTRAS Y TRABAJO NOCTURNO



Trabajo ordinario es el que se realiza entre las seis horas (6:00 a.m.) y las veintidós horas (10:00 p.m.).

Trabajo nocturno es el comprendido entre las veintidós horas (10:00 p.m.) y las seis horas (6:00 a.m.).

Tendrá derecho a días de descanso legalmente obligatorios, remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

Vacaciones remuneradas para los trabajadores que hubiesen puesto sus servicios durante 1 año tienen derecho a 15 días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas

Durante el período de vacaciones el trabajador recibirá el salario ordinario que esté devengando el día que comience a disfrutar de ellas

SALARIO: se pagará al trabajador directamente o a la persona que él autorice por escrito mediante documento autenticado ante notaria, ej: El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos.

NORMATIVAS ESPECIALES:

No podrá hacerse ningún descuento al trabajador mientras no conste autorización por escrito.

No se puede efectuar retención o deducción alguna sin mandamiento judicial

La asignación de los préstamos ordinarios y especiales serán para el personal de mandos medios, confianza, eventuales y residentes

La representación sindical será la responsable de designar, de acuerdo con sus políticas y lineamientos, la asignación de los préstamos al personal de base

ESTABLECIMIENTO DE LA ESCALA DE FALTAS.

El trabajador puede ser despedido del empleo por tener más de tres faltas de asistencia en un período de treinta días, sin permiso del patrón o sin causa justificada

Prohibiciones y obligaciones

Son obligaciones del Trabajador a más de las constantes en el Art. 45 del Código del Trabajo, y las determinadas por la Ley, en el contrato de Trabajo

El Trabajador debe mantener siempre una conducta honorable dentro y fuera del área de trabajo.

Cumplir con eficacia, buena voluntad y espíritu de colaboración las labores encomendadas siguiendo obediente y cumplidamente las órdenes de su Representante



Someterse a las medidas usuales de higiene, de seguridad y de prevención de accidentes y riesgos del trabajo, prescritas por las autoridades del ramo y las que ordene la Empresa.

Tratar a sus compañeros y clientes con la cortesía del caso, brindándoles además un trato profesional, delicado y amable en todo momento

Cuidar el mantenimiento de los equipos, maquinarias y herramientas con las cuales labora el trabajador y en caso de pérdida, desperfecto o daño, dar aviso inmediato al superior.

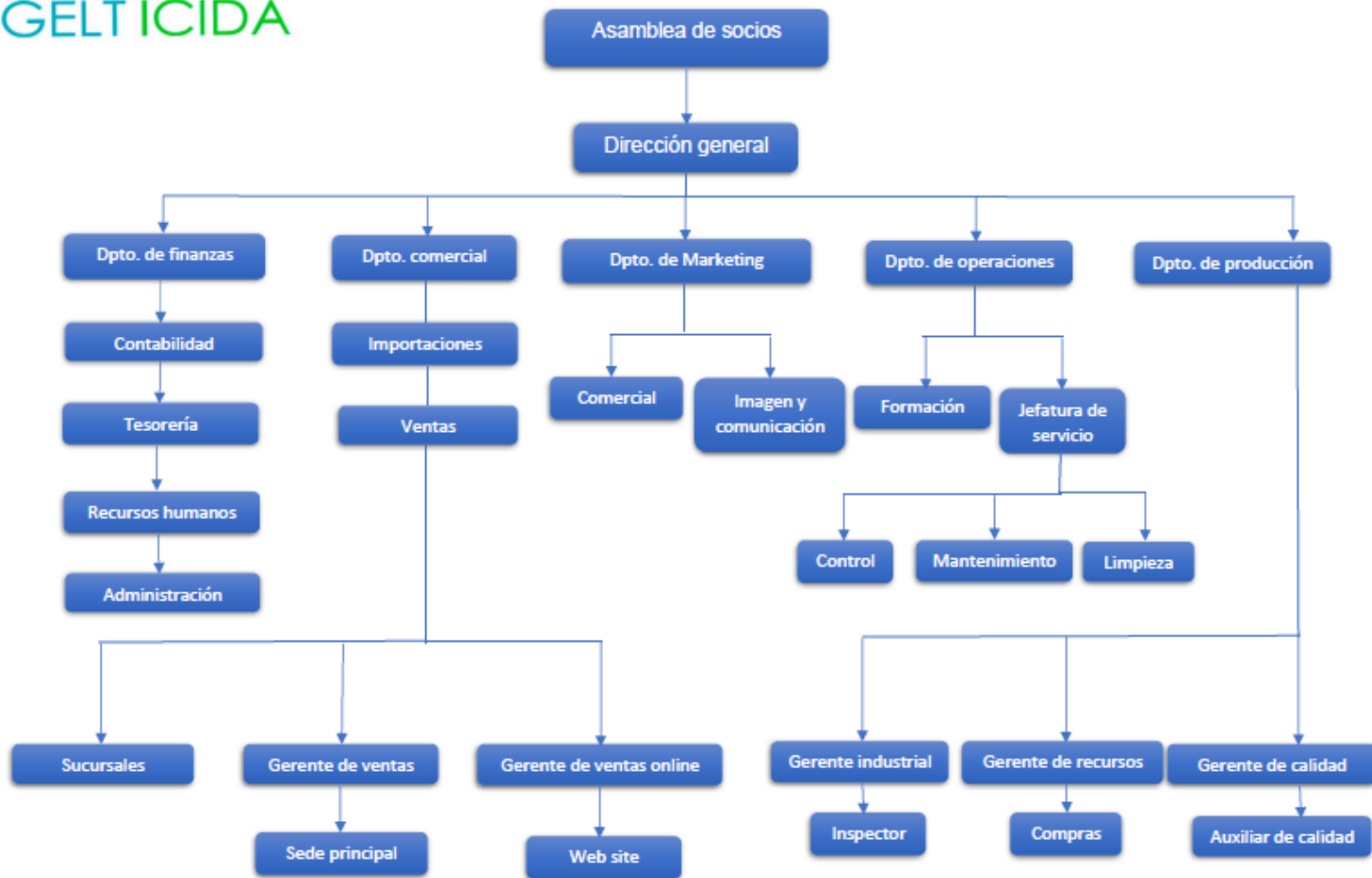


Prohibido no seguir puntualmente los diálogos de gestión definidos

Prohibida las ventas realizadas a través de mala práctica operativa

AREAS FUNCIONALES

GELT ICIDA





ANALISIS DE FLUJOS DE TRABAJO

PRODUCCIÓN



- INGREDIENTES: (carbopol, glicerina, alcohol del 96%, aromatizantes, etc.)
- PROCESO:(envase estéril, tamizador el carbopol añadir lentamente , agua destilada , aromatizante, alcohol del 96%.)

CUIDADOS PERSONALES



- USO CORRECTO DE PROTECCIÓN® gafa o careta, guantes, traje o overol, uso de casco de protección.)
- AREA DE PRODUCCIÓN® un lugar limpio, botón de emergencia , contenedores limpios y funcionando al 100%.)

PRODUCCIÓN



- PRESENTACIÓN: (spray, en kits, en envase de 30 ml, botella de 1 lt, etc).
- AROMA PARA NIÑOS:(sin olor, olor a fresa, olor a vainilla, olor a chicle).
- AROMA PARA GENTE: ADULTA: (sin olor, olor a rosas, olor a fresas, olor a coco ,etc).
- USO ESPECIFICO: (limpieza en general, para manos, para desinfectar verduras y frutas, etc).

MARKETIN



- DESCUENTOS DEL 20% EN SU PRIMERA COMPRA
- Publicidad : (redes sociales, Facebook, etc).
-

OBJETIVOS DE SATISFACIÓN

Para satisfacer a nuestros clientes debemos ofrecer un producto de calidad.



- Uso contra COVID con un 99% de efectividad.
- Materiales amigables con el medio ambiente y la salud quienes lo usan.
- Diferentes presentaciones y precio accesible de 250 ml (10 mxn) , , 500 ml (20 mxn), 1 L (30 mxn) y 2l (40 mxn).
- Aroma agradables
- No toxico
- Efectivo el uso para desinfectar manos y superficies.

DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES DE MEJORA ENTRE LOS PROTAGONISTAS DEL PROCESO

Gelticida. Es una empresa vanguardista que no se cierra a ningún tipo de aportación para mejorar de nuestro productos y/o empresas, buscado siempre cumplir con nuestros objetivos por ello tenemos claros la importancia de cada uno de los siguientes puntos:



DESARROLLAR LAS ACTIVIDADES DE MEJORA ENTRE LOS PROTAGONISTAS DEL PROCESO



RESPONSABILIDAD E INVOLUCRAMIENTO DE LOS ACTORES DEL PROCESO



La empresa gelticida se compromete de forma consciente y congruente de cumplir integralmente con la finalidad de la empresa, tanto en lo interno como en lo externo, considerando las expectativas económicas, sociales y ambientales de todos sus participantes, demostrando respeto por la gente, los valores éticos, la comunidad y el medio ambiente, contribuyendo así a la construcción del bien común. Ofreciendo al público:

RESPONSABILIDAD E INVOLUCRAMIENTO DE LOS ACTORES DEL PROCESO



MEJORA DEL PRODUCTO

Empezaremos metiendo al mercado jabones que remuevan bacterias y sea efectivo contra el coronavirus, esta es la idea general

Líquidos con diferentes aromas



En barra



GELTICIDA COSTO VARIABLE

El precio en el mercado de nuestro producto está sujeto a cambios de alta o baja en producción y materia prima; sale al mercado con un precio que ya paso por una encuesta en el mercado y competencia empresarial, justo que solventa toda la inversión tras su producción y mano de obra. Que dando entre rangos autorizados. Se ofrece un descuento considerable a compras a mayoreo a nuestros proveedores.

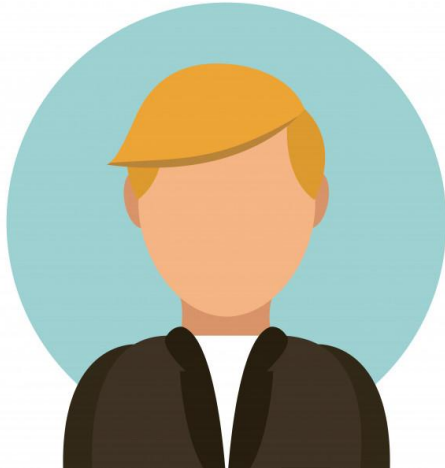


GELTICIDA COSTO VARIABLE



Costos variables	Costos fijos
Materia prima	Renta
	Publicidad y marketing
	Personal y recurso humano
	Internet, luz, agua, teléfonos, gasolina.
Gastos variables	Gastos fijos
Gastos de mantenimiento de la empresa (infraestructura)	Gastos de operación
Gastos de producción	Gastos de impuestos
Gastos de mantenimiento de la maquinaria de producción	Gastos administrativos
	Gastos de distribución
	Gastos de comercialización

INVENTARIA DE ALMACEN



guantes nitrilo	100 pares
frasco de plastico para colocar el gel antibacterial de 1 lt.	500 piezas
frasco de plastico para colocar el gel antibacterial de 30 ml.	450 piezas
frasco de plastico para colocar el gel antibacterial de 500 ml	320 piezas
galones de alcohol del 96%	120 galones de 20lt
glicerina liquida	200 galones dde 20 lt
esencia de chicle	100 galoes de120 g
esencia de jazmin	120 galones de 120 g
esencia de coco	110 galones de 120g
esencia de durazno	100 galones de 130 lt
casco de proteccion de seguridad	100 piezas
gafas de seguridad	100 piezas
caja para colocar el embase del gen	150 piezas
glicerol	100 galones de 20 lt
carbopol kit	140 l
etiquetas de referencia Gelticida	1000 piezas

INVENTARIA DE ALMACEN



CAJAS DE PRODUCTO EXISTENTES EN ALMACEN	cajas	piezas
cajas productos de bolcillo para adulto	330	3000
cajas productos de bolcillo para niños	400	4000
galones existentes para distribución	800	800

INVENTARIA DE ALMACEN



guantes nitrilo	100 pares
frasco de plastico para colocar el gel antibacterial de 1 lt.	500 piezas
frasco de plastico para colocar el gel antibacterial de 30 ml.	450 piezas
frasco de plastico para colocar el gel antibacterial de 500 ml	320 piezas
galones de alcohol del 96%	120 galones de 20lt
glicerina líquida	200 galones dde 20 lt
esencia de chicle	100 galoes de120 g
esencia de jazmin	120 galones de 120 g
esencia de coco	110 galones de 120g
esencia de durazno	100 galones de 130 lt
casco de proteccion de seguridad	100 piezas
gafas de seguridad	100 piezas
caja para colocar el embase del gen	150 piezas
glicerol	100 galones de 20 lt
carbopol kit	140 l
etiquetas de referencia Gelticida	1000 piezas

"Decisiones de inventario de materia prima, en proceso y producto terminado."



GELTICIDA



Colocación de producto



Planta baja

Se colocaran los productos de menor rotación que son los de mayor volumen y cantidad en ML.

Los cuales se distribuyen mayormente a empresas por galones.

Serán colocados en cajas de material reciclado de cartón con especificación directa de uso tipo de producto y cantidad de piezas.

Planta alta

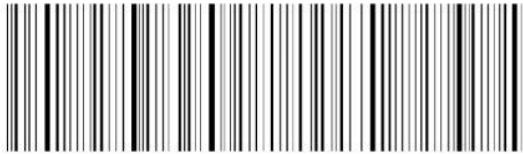
Se colocaran los de menor peso y más vendidos en tienda que son los envases de bolsillo y los de niños.

Colocados y ordenados por tipo de producto y tamaño del envase; en caja de cartón correspondiente con el número de piezas e indicaciones del producto.

Identificación de artículos



GELT ICIDA



7 1234 03782143 3482



GELT ICIDA

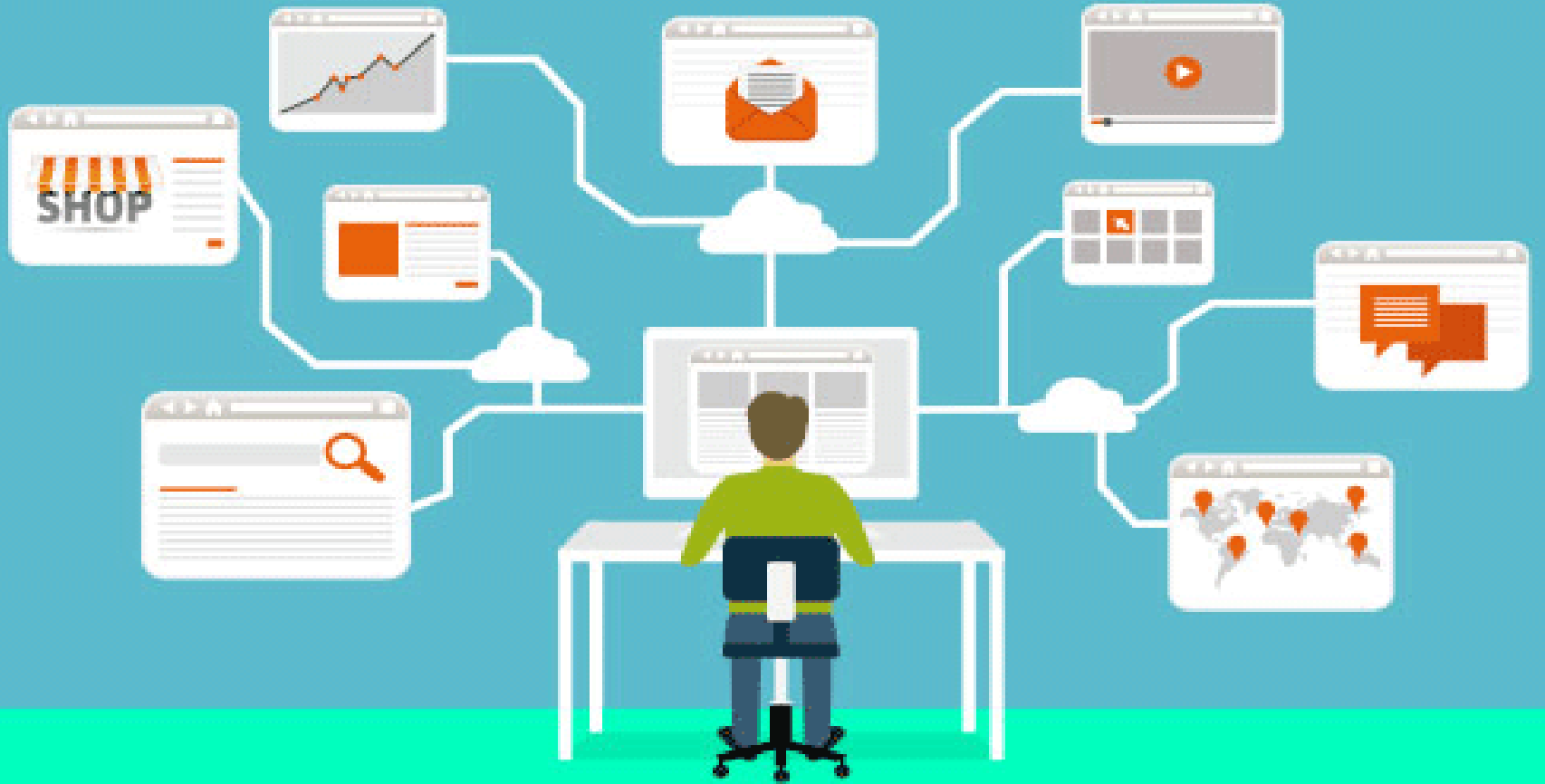
GELT ICIDA



Tamaño y cantidad de producto (características generales)

- Material de empleo para su producción
- Pequeña reseña de modo de uso
- Fecha de caducidad
- Precauciones
- Precio

Muestra del etiquetado, código de barra y scanner de cada producto que será colocado acorde a tamaño para su distribución de veta antes de ser almacenado. Información que proporcionara:



“Integración de actividades.”

Plan de trabajo

El plan de trabajo consiste, básicamente, en asignar tiempos, responsables, metas y recursos a cada actividad de la empresa, de tal manera que sea posible cumplir con los objetivos que se ha trazado y preparar todo lo necesario para el inicio de operaciones.



Áreas de la empresa “Gelticida”

Área de marketing

Área de organización

Área de finanzas

Área de aspectos
legales de
implantación y
operación

Área de producción



Área de marketing

Investigación de mercado en la ciudad de Tuxtla Gutiérrez y municipios cercanos en donde se realizara la distribución; para elaborar el correspondiente plan de negocios.

Elaboración de un estudio de mercado para valorar a nuestros principales distribuidores y poder otorgar un rango a nuestro producto.

Analizar a nuestras empresas competitivas.

Establecer claramente nuestros puntos de distribución

Diseñar etiquetas, embaces imagen publicitaria, eslogan comercial, colores de identificación del producto. (Empaque oficial de las dos presentaciones).



Área de producción



Diseñar envases oficiales de distribución contenido y tamaño de cada producto.

Definir el proceso de producción Gelticida.

Especificar la mano de obra (cantidad de personal para cada área para la producción específica de nuestro producto).

Adquirir maquinaria necesaria e novadora para la producción Gelticida.

Identificar y seleccionar a los proveedores correspondientes de las materias primas para la elaboración del producto (proveedores confiables, de buena calidad y precio).

Realizar control interno de compras e inventarios de la empresa.

Cerciorarse q nuestras instalaciones sea las idóneas para la producción y necesidades que esta conlleve.

Acondicionar las instalaciones de producción con revisión periódica de seguridad tanto de maquinaria como del espacio de trabajo.

Reclutar y capacitar a nuestro personal de producción.

Diseñar el sistema de calidad de producción Gelticida.



Deslindar y comprometer a los trabajadores con sus actividades dándoselas a conocer.
Elaborar manuales operativos para capacitación continua de labores por cada área.
Establecer los perfiles, capacidades, aptitudes y actitudes para el perfil de cada puesto.
Diseñar el proceso de reclutamiento, selección, contratación e inducción del personal que cumpla con las capacidades solicitadas bajo el perfil demandante.
Definir el sistema de capacitación a seguir en la empresa valorando el puesto a desempeñar dentro de ella.
Elaborar los tabuladores y políticas de administración de sueldos y salarios bajo los aspectos legales derechos y obligaciones patrón/empleador.



Área de organización

Área de aspectos legales de implantación y operación



Departamento que contara con personal capacitado en leyes y empresas para poder llevar a cabo los requerimientos legales necesarios.

Definición del régimen de constitución de la empresa.

Trámites de implantación.

Trámites fiscales.

Trámites laborales.

Área de finanzas

El área de finanzas contiene algunas actividades a realizar:

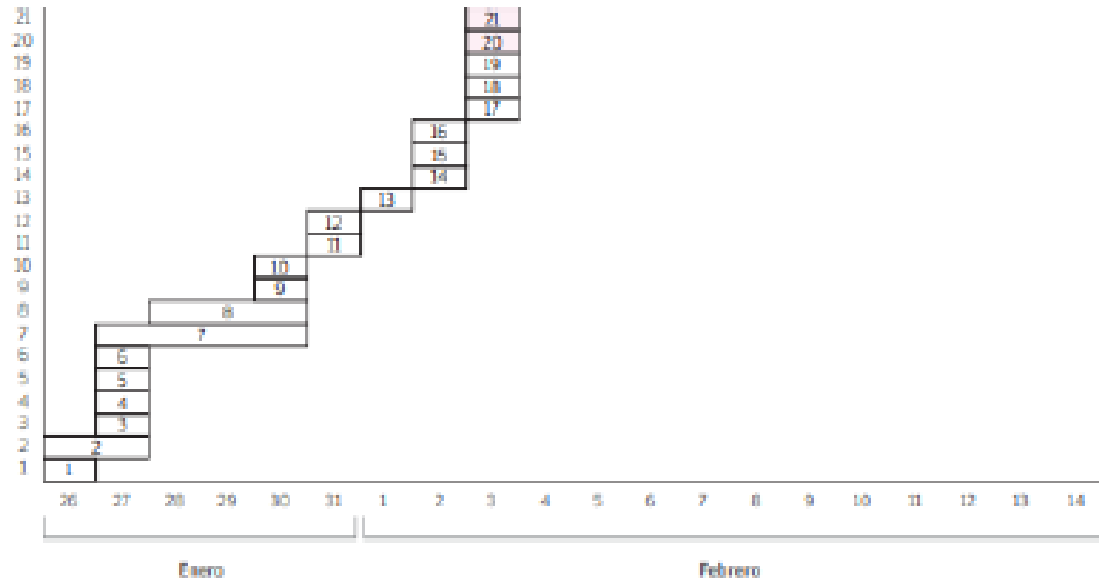
- Acopio de información para la elaboración de proyecciones financieras.
- Elaboración de proyecciones financieras de la empresa para tener los valores que permitan la evaluación financiera de la empresa.
- Establecimiento del proceso contable a seguir.
- Diseño del catálogo de cuentas a utilizar.
- Selección del software que se utilizará en el proceso contable.
- Adquisición del sistema contable.
- Contratación del personal que llevará el proceso contable.
- Investigación de sistemas de financiamiento.
- Trámites de obtención de apoyos financieros (préstamos, inversiones, etcétera).



LISTADO DE ACTIVIDADES A DESARROLLAR

- 21.- Determinación de indicadores financieros
- 20.- Verificación de operaciones, industria e instalaciones
- 19.- verificar y acondicionar área laboral
- 18.-Contactar, seleccionar y contratar proveedores
- 17.- verificar volúmenes de materia prima necesaria para la producción
- 16.- Adquisición de toda la materia prima de calidad
- 15.- Compra de maquinaria necesaria para producción
- 14.- Reclutamiento, selección y contratación de personal
- 13.-Reconocimiento del área a desempeñar y de todas las instalaciones para el personal.
- 12.- Capacitación al personal para su área
- 11.- elaboración de reconocimiento oficial del producto (logo colores estructura)
- 10.-Diseño de medios publicitarios (anuncios y eslogan)
- 9.-Valoración de competencia
- 8.-Establecer precio definitivo al mercado
- 7.-Apego al marco legal
- 6.-Compra del software para el desempeño empresarial
- 5.-Objetivos de marketing
- 4.-Definición del producto y revisar que cumpla con los lineamientos prometidos y solicitados
- 3.-Objetivos a corto mediano y largo plazo
- 2.-Justificación de la empresa misión visión y objetivos
- 1.-Análisis FODA





GELT ICIDA

