

Colegio Técnico Profesional Santa Eulalia

Proyecto: BITZÚ-IT
“Creando una cultura sostenible”



Tabla de contenido

1. Resumen Ejecutivo	5
2. Naturaleza del negocio	5
2.1 Antecedentes	5
2.2 Justificación	8
2.3 Objetivos:	13
2.4 Metas	14
2.6 Misión:	14
2.7 Visión:	14
2.8 Valores:	15
7. Estudio del mercado y mercadeo	15
3.1 FODA	15
Fortalezas:	15
Oportunidades:	16
Debilidades:	16
Amenazas:	17
3.2 MECA	17
Mantener:	17
Explotar:	17



Corregir:.....	17
Afrontar:.....	18
3.3 Encuestas y evaluador de encuestas.....	18
3.3 Plan corporativo	20
Mercado meta:	20
Logo:	21
Eslogan:.....	21
Colores corporativos:.....	21
3.4 Plan de marketing.....	22
Análisis de la competencia:	22
Estrategia competitiva:	22
Ventaja Competitiva:	22
Mezcla de marketing	22
4.Estudio Técnico	25
4.1 Organigrama.....	25
4.2 Punto de equilibrio	28
5. Estudio Económico	32
5.1Evaluador de encuestas:.....	32
6.1 Contabilidad:	33
Diario contable:.....	33



Balance general:	33
Flujo de caja:	34
Anexos:.....	35
Anexo N^o2 Sección informativa	35
Anexo N^o3 Sección de juegos.....	36
Anexo N^o4 Modelo Kit Escolar	37
Anexo N^o5 Modelo lápiz plantable.....	37
Anexo N^o5 Modelo lápiz plantable.....	38



1. Resumen Ejecutivo

A partir del excesivo consumo de las personas y el mal manejo de los residuos en nuestra comunidad surge Bitzú-IT, una sociedad anónima conformada por 20 accionistas que busca tratar los residuos en Costa Rica, generando productos a partir de estos.

Somos una empresa revolucionaria en el área de reciclaje, ya que ofrecemos a nuestros clientes productos de material reciclado como bisutería, libretas o maceteras, pero también una aplicación móvil que les enseñará métodos de vida sostenible de una manera divertida mediante juegos y trivias, ayudando a crear un cambio en la cultura de nuestro país.

Todo esto bajo un innovador sistema de canjeo de puntos en el que el usuario podrá financiarse sus propias compras a partir del material reciclable que le proporcione a la empresa, y a cambio nuestra idea de negocios se ve sustentada bajo una economía circular en donde todo es ganancia.

Como empresa buscamos que Bitzú-IT no solo sea una opción ecológica, sino una solución integral a la cultura consumista, permitiendo el desarrollo de un futuro sostenible

2. Naturaleza del negocio

2.1 Antecedentes

Durante las últimas décadas, el ser humano ha buscado la forma de satisfacer sus necesidades innovando con la ciencia y la tecnología en los diferentes campos. Esta sed por alcanzar el máximo beneficio y rendimiento a cada minuto de la vida es responsable del cambio en las actividades y comportamiento de los seres vivos y la salud del medio ambiente. Para nadie es un secreto; que el ritmo acelerado de la sociedad y la falta de conciencia ecológica en las nuevas generaciones han contribuido con el aumento significativo de componentes nocivos químicos, físicos y biológicos en la naturaleza, destruyendo ecosistemas e incrementando el índice de contaminación ambiental a nivel mundial.



El hombre por fin comprendió que necesita de la naturaleza para subsistir, e inicia con el desarrollo de campañas ecológicas que fomentan el reciclaje y la utilización de materiales no contaminantes en las empresas y hogares. Un ejemplo de estas contribuciones, es el reloj climático ubicado en New York a mediados de septiembre del año 2020, su objetivo principal es concientizar a la humanidad sobre los daños ambientales que producimos diariamente, afectando a nuestro ecosistema (Doble Vía, 2022). Pero a pesar del esfuerzo realizado, la contaminación sigue creciendo.

Una de las principales razones es que todas las personas consumen múltiples bienes y servicios, algunos consumos son mediados por factores racionales donde entran criterios como calidad, precio o desempeño, pero en muchos otros casos este consumo es desmesurado promoviendo la sobreproducción y sociedades insostenibles.

Distintas instituciones, como la Organización de Naciones Unidas (ONU) han clasificado este problema como algo de suma importancia, y a partir de ello se redactó el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) número 12, el cual plantea que “Nuestro planeta se está quedando sin recursos, pero el índice de población sigue creciendo. En caso de que la población mundial alcance los 9800 millones de personas en 2050, se podría necesitar el equivalente a casi tres planetas para proporcionar los recursos naturales necesarios para mantener los estilos de vida actuales.

Adicional a esto según informes de la UCR “La huella ecológica del costarricense es insostenible, ya que representa 8 % más de lo que el territorio es capaz de reponer.” Por lo que esto se convirtió en el problema ambiental más grande que transita el territorio.

No obstante, el consumismo es solo el inicio del problema, ya que a partir de este se aumenta la contaminación por el mal manejo de los residuos producidos en consecuencia del material desperdiciado o sobrante. Un gran ejemplo de esto es el desperdicio de recursos escolares como el papel.

De acuerdo con la FAO (Organización de Comida y Agricultura) se estima que Costa Rica produce 250.221 toneladas anuales de papel, esto representa un 37% de la producción total de América Central, por consecuente, si tomamos en cuenta que la mayoría del tiempo la vida útil de una hoja de papel es sumamente corta, en un lapso de



6 meses estas toneladas de producto se convertirán en residuos, de los cuales de acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Ganadería solo el 15% llegan a centros de acopio.

Así mismo un gran problema interrelacionado al consumismo son los residuos tecnológicos y el manejo de estos ya que según el Tecnológico de Costa Rica (TEC) nuestro territorio genera 13 kilogramos de basura electrónica por habitante cada año y las campañas de recolección de residuos de aparatos eléctricos y electrónicos (RAEE) son muy esporádicas, con un fuerte énfasis en computadoras o celulares antiguos, dejando fuera muchos componentes que podrían ser reutilizados.

La razón de lo anterior recae en que Costa Rica y las empresas establecidas en el país se han enfocado en los últimos años en crear mayores puntos y centros de reciclaje en las zonas céntricas del país, es decir, las zonas más pobladas de San José y Alajuela, pero en los territorios más alejados de la capital o en centros educativos en donde la producción de papel no es a gran escala no se busca darle un segundo uso a esta materia, dejando como resultado una amplia extensión de territorio sin acceso a campañas de reciclaje y promoviendo indirectamente el desechos de materiales reciclables debido a la falta de incentivo. Del mismo modo la falta de información acerca de métodos de reciclaje y las consecuencias de un estilo de vida representan una parte importante de esta problemática

Como estudiantes, investigamos si en la comunidad de Santa Eulalia existe alguna empresa que se dedique al desarrollo de actividades económicas que traten esta problemática, pero no encontramos ninguna.

En el caso metropolitano existen empresas como Baula que crea productos de higiene o belleza con recursos naturales para reducir la contaminación, no obstante, no brindan tratamiento a los residuos ya existentes

Es por todo lo planteado anteriormente que surge la idea de crear una empresa que aproveche los residuos de pequeños negocios como fotocopiadoras institucionales, cooperativas o las hojas utilizadas por estudiantes y miembros de comunidades alejadas de la GAM para crear productos a partir de ellos. Además de buscarle un segundo uso a



residuos tecnológicos que convencionalmente son desechados como las teclas de computadoras y componentes internos de dispositivos electrónicos. E incentivar a la creación de una cultura sostenible, mediante la aplicación de la empresa, la cual busca promocionar los productos, informar al usuario y promover el reciclaje mediante un sistema de canjeo de puntos con el usuario.

En síntesis, Bitzú-IT es una forma moderna y atractiva de educar en términos de reciclaje y clasificación de residuos, acorde a las necesidades del mercado y del medio ambiente, generando al mismo tiempo, ingresos para la empresa.

2.2 Justificación

En la actualidad, presentamos problemas climáticos a nivel mundial que nos involucran a todos, poniendo en peligro recursos naturales esenciales para la supervivencia de la humanidad. El consumo y la producción de materiales excesivos a nivel mundial, es uno de los problemas más preocupantes hoy en día, se estima que anualmente se producen más de 400 millones de toneladas de plástico, y se estima que para el 2050 la cifra de producción de este material sea 2 veces mayor. Más del 80 % de este material, se convertirá en residuo un año después de su fabricación, terminando de manera fulminante en los océanos y ríos a nivel mundial. (Amado,2021)

Ante el aumento alarmante de problemas a nivel mundial, la Organización de Naciones Unidas, crea los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la agenda 2030, los cuales se pueden identificar como un conjunto de objetivos globales para erradicar la pobreza, proteger el planeta y asegurar la prosperidad para todos como parte de la agenda de desarrollo sostenible. (ONU, 2019). Dentro de estos objetivos de desarrollo sostenible, se identifica el objetivo número 12, sobre el consumo y producción sostenible. Dentro de las metas propuestas para este objetivo, se encuentra la meta 12.5 la cual consiste en lo siguiente: “De aquí a 2030, reducir considerablemente la generación de desechos mediante actividades de prevención, reducción, reciclado y reutilización” (Organización de Naciones Unidas, 2019). Tal Meta es en la cual se basará este proyecto.



Del mismo modo Ligia Noronha, directora de la División de Economía ONU Medio Ambiente establece que se requiere una cultura que apoye la producción responsable y no haga del consumo desenfrenado una aspiración en la vida. Necesitamos invertir de manera diferente para transformar nuestras economías y también atraer al sector privado para respaldar el crecimiento limpio

En función de lo anterior nuestro territorio cuenta con diversas empresas encargadas de recibir material reciclable, denominadas centros de acopio, un ejemplo de esto son la Bodega de Envases El Tiribí, empresa que a cambio de 1 kg de papel para reciclaje paga ₡7 y está ubicada en desamparados, o bien el Centro de Reciclaje Planeta Limpio, ubicado en Escazú y con una compra establecida en ₡ 5 cada Kilogramo.

No obstante, estas empresas se dedican a la recolección del material con el fin de contribuir al planeta, su remuneración económica es de un precio bajo para los usuarios, además de estar ubicados en la capital, por lo que muchos potenciales clientes son perdidos, debido a que el transporte de este material representa un costo mayor a las ganancias.

Es por eso que se plantea la idea de Bitzú-IT, una empresa que tiene como función brindar una economía circular convirtiendo los desechos en productos, como lo es el papel reciclado o los accesorios a base de residuos tecnológicos y así reducir esta problemática.

A diferencia de los centros de acopio mencionados anteriormente nuestra empresa no solo se centrará en recolectar el papel, si no que buscará concientizar acerca del su reciclaje y el consumo responsable, además elaborará productos a base del material recolectado y tendrá un sistema de acumulación de puntos, en el que el usuario llevará su material a reciclar y a cambio se le dará un dinero virtual con el que a través de nuestra aplicación móvil, podrá adquirir artículos para sus necesidades laborales o académicas. Adicional a lo anterior, el papel y plástico recolectado que no se emplea en la fabricación de artículos se procesa para su empaquetado y venta a empresas especializadas en reciclaje



Un factor clave de esta idea de negocios es la alianza con la empresa Plycem Construsistemas de Costa Rica S.A. (antes AMANCO), ubicada en Cartago, ya que todo el material sobrante se llevará a este centro de acopio y a cambio Bitzú-IT recibirá una remuneración económica de ₡ 29 por cada kilogramo de papel, generando así más.

Todo esto nos permite ofrecer los siguientes productos:

- **Planners:** Los planners, traducidos al español como planeadores o agendas consisten en un cuaderno elaborado a partir del papel reciclado que se recolecte en los puntos de recolección establecidos por la empresa. Estos como contenido tendrán un calendario para organizar eventos diarios, acompañados de datos relacionados al reciclaje y consumo responsable.

Adicional a lo anterior este producto tendrá al inicio de cada, es un apartado para que el usuario realice un plan de consumo responsable junto con su presupuesto mensual.

- **Bisutería a partir de residuos tecnológicos y botellas:** Estos serán realizados a partir de componentes desechados como las teclas, memorias, case, cables, entre otros.
- **Bolsas de eco-tela:** Estas estarán confeccionadas por tela de material 100% orgánico. Las mismas tienen la ardua tarea de sustituir el uso de bolsas plásticas, además, de ser resistentes y servir como almacenamiento para los productos adquiridos o uso personal.
- **Artículos para el hogar:** tendremos lámparas, espejos, adornos realizados a base de papel, plástico reciclado con finos acabados. Además de maceteras, realizadas a base de papel reciclado y un recubrimiento de cera que busca sustituir el uso del plástico y volver la floristería ornamental algo 100% eco amigable
- **Libretas:** Totalmente personalizadas, confeccionadas con el papel recolectado.
- **Hojas:** Estas van a ser realizadas con el papel recolectado
- **Maceteras:** Elaboradas a partir de papel reciclado buscan sustituir el plástico contaminante de las maceteras ordinarias.



Por otra parte, además de nuestros productos los clientes tendrán el beneficio de nuestra aplicación móvil, la cual cuenta con cinco secciones adicionales de las secciones de registro o inicio de sesión (ver anexo 1):

- ✓ **Artículos informativos:** De acuerdo con el Objetivo de Desarrollo Sostenible 12.8 establecido por la Organización de Naciones Unidas el cual establece que, de aquí a 2030, se debe asegurar que las personas de todo el mundo tengan la información y los conocimientos pertinentes para el desarrollo sostenible y los estilos de vida en armonía con la naturaleza, se crea la sección informativa de la aplicación (Anexo 2) la cual busca brindar información al usuario sobre estos estilos de vida, tratando temas como estilo de vida sostenible, métodos de reciclaje, formas de reutilizar y el impacto ambiental de sus acciones.
- ✓ **Juegos:** (Ver anexo 3) El diseño de los juegos se inspira en los métodos Montessori aprender haciendo (Moacir, 1998). El concepto “aprender haciendo” es una metodología contemporánea y alternativa en donde cada agente construye su propio conocimiento, (Sandra 2006).

Según investigadores de la universidad privada de Duke, “los hábitos representan aproximadamente el 40% de nuestros comportamientos en un día de terminado” (William E, 2011), y no podemos dejar de lado el hecho que generalmente las personas se convencen más por las razones que descubren ellas mismas, que por la que les explican los demás, (Blaise Pascal ,1623-1662).

Es por eso que en esta sección mediante trivias y juegos de clasificación de residuos se proponemos que el usuario aprenda y ponga en práctica los conocimientos adquiridos en la parte informativa de la aplicación.

- ✓ **Puntos de recolección:** De acuerdo con un informe realizado por la UCR en el año 2010 se establece la estrategia como la dirección en la que una empresa necesita avanzar para cumplir con su misión. Esta definición ve la estrategia como un proceso en esencia intuitivo. El cómo llegar ahí es a través de la planificación a largo plazo y la planificación táctica. Como medio para alcanzar este fin, Bitzú-IT establece el apartado de puntos de recolección en la aplicación, ya que tal y como se me menciona a lo largo del documento



la idea de negocio se respalda en que las instituciones asociadas y clientes o personas de las comunidades sean quienes brinden a la empresa desechos reciclables con el fin de transformarlos en productos, es por eso que la empresa busca promover la información acerca de los puntos de recolección de esta materia para facilitar el acceso al usuario e incrementar interés.

De esta forma se establece que el cliente ingresará su cantón de vivienda y posterior a ello la aplicación le mostrará los puntos de recolección más cercanos, cómo llegar y cómo contactarlo, mediante Google Maps.

- ✓ **Crear pedidos:** Para esta sección del software se establece trabajar bajo el método de autogestión el cual de acuerdo con el Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico de la Industria Electro Electrónica y TIC, en Colombia (CIDEI) define como un proceso de gestión en el que los clientes participan en la toma de decisiones generales, en particular en tareas como operaciones, gestión y calidad de servicio y en resultado se empodera a los clientes, brindándoles la capacidad de tomar el control de su propia experiencia de usuario o consumidor y respetando su privacidad y toma de decisiones.

Del mismo modo se puede entender que por la naturaleza de esta idea de negocios se puede trabajar y ofrecer los productos de una manera más eficiente, sin importar la ubicación geográfica, ampliando el alcance de la empresa.

Como resultado Bitzú-IT establece el sistema de autogestión, el cual consistirá en que, el cliente ingresará sus datos como dirección de envío, correo electrónico y usuario y posteriormente podrá entrar a seleccionar los productos que desea comprar en la tienda virtual.

Una vez seleccionados todos los artículos el sistema genera una factura incluyendo los impuestos establecidos por la ley, si el usuario desea envío deberá de contactar a la empresa para gestionar este proceso con un agente a disposición en los horarios establecidos mediante WhatsApp o llamada telefónica, al igual que si desea hacer efectivos sus puntos acumulados, posterior a eso el usuario podrá realizar el pago de manera electrónica al número de cuenta de la empresa y deberá incluir en la descripción el número de factura.



Una vez realizado este proceso la empresa procederá con el empaque y entrega de los productos.

En resultado la empresa reduce los tiempos de espera ya que los agentes solo deberán gestionar asuntos ajenos a la compra directa de los productos.

- ✓ **Productos de la empresa y sistema de acumulación de puntos:** Como se ha mencionado anteriormente la aplicación móvil cuenta con un apartado en donde se muestran los productos, sus precios y sus características, del mismo modo en esta sección se encuentra la opción de acumulación de puntos, en el cual el usuario brindará a la empresa material para reciclar y según la cantidad un agente de ventas registrará la cantidad de puntos que se acumularán, esto mediante un código de seguridad que podrá ser actualizado mediante la base de datos a la que solo tendrá acceso la empresa.

2.3 Objetivos:

Objetivo General:

Establecer una empresa líder que ofrezca a los clientes una amplia gama de productos elaborados con materiales reciclados, al tiempo que proporciona una plataforma innovadora en nuestra aplicación móvil que permite a los usuarios canjear puntos por estos productos, fomentando una cultura eco amigable

Objetivos específicos:

- ✓ Ofrecer una amplia gama de productos elaborados con materiales reciclados, satisfaciendo las necesidades y preferencias de nuestros clientes.
- ✓ Desarrollar una aplicación móvil innovadora que permita a los usuarios canjear puntos por productos reciclados, facilitando una experiencia de usuario atractiva y eficiente.



- ✓ Promover una cultura eco amigable mediante la educación, inspiración y empoderamiento de nuestra comunidad sobre la importancia del reciclaje y la reutilización de recursos.
- ✓ Colaborar activamente con el Objetivo de Desarrollo Sostenible número 12 de las Naciones Unidas, que busca garantizar modalidades de consumo y producción sostenibles

2.4 Metas

3. Ampliar el nuestro mercado para llegar a más personas
4. Aumentar las alianzas estratégicas con empresas de reciclaje y centros de acopio
5. Producir productos a mayor escala para beneficiar a más comunidades
6. Ampliar la gama de productos para cubrir mejor las necesidades del cliente

2.6 Misión:

Somos una empresa que proporciona a los usuarios la oportunidad de contribuir activamente al cuidado del medio ambiente al intercambiar material reciclado por valiosos recursos como puntos o dinero electrónico. A través de nuestra plataforma, buscamos no solo promover la cultura de la reutilización y el reciclaje que aporte a la economía circular en base al aprovechamiento de los desechos producidos por comunidades incentivando a que participen activamente en la preservación del medio ambiente y educando acerca del consumo responsable y el impacto de la contaminación al medio ambiente

2.7 Visión:

Nos visualizamos como la principal plataforma virtual que transforma la manera en que las personas adquieren productos para sus necesidades laborales o académicas, al tiempo que impulsamos un cambio significativo hacia un mundo más sostenible y consciente del medio ambiente.



2.8 Valores:

- **Solidaridad:** Nuestra empresa es solidaria ya que como compañeros siempre nos ayudamos unos a otros, ya sea en el momento en cual nos sentimos agotados por el trabajo o por factores externos a este.
- **Compañerismo:** En nuestra compañía la ayuda mutua siempre está presente, ya que con esta podemos acercarnos cada día más a nuestros objetivos y mejorar la calidad de nuestros productos, por lo que si algún miembro del equipo necesita ayuda para realizar su labor o tiene dudas los demás estamos siempre dispuestos a ayudar y aprender de todos.
- **Trabajo en equipo:** Nuestro equipo sobresalta ya que está conformado por personas amables, amigables, respetuosas y sobre todo comprensivas. En las cuales siempre vamos a poder confiar y así tener un apoyo dentro de la empresa. Nuestro equipo funciona bajo la idea de que todos juntos podemos más, por lo que todas las propuestas y productos se piensan y analizan en mesas redondas, para así poder obtener distintos puntos de vista que nos lleven a una solución óptima.
- **Innovación:** Nuestra empresa tiene un claro objetivo, el cual recalca que nuestra meta es llegar más allá, con el desarrollo de nuevos productos y nuevos modelos de negocios, para así poder ofrecer servicios que contribuyan a nuestra misión de ayuda al medio ambiente, es por esto que los miembros de nuestro estamos constantemente buscando ideas innovadoras y toda propuesta es válida.

7. Estudio del mercado y mercadeo

3.1 FODA

Fortalezas:

Una de las principales fortalezas de esta idea de negocio es la economía circular bajo la que se sustenta, ya que la materia prima es donada por los clientes y el material sobrante es vendido a centros de acopio, de esta manera todo es ganancia y la empresa siempre tendrá dos fuentes de ingreso: la venta de los productos y la venta de los



desechos, obteniendo un margen de egresos reducido y un margen de ganancia amplio. Por otra parte, ante el cliente somos una alternativa única en el mercado, ya que combinamos el reciclaje con la tecnología, algo nunca antes visto en nuestro país, y del mismo modo buscamos crear una relación más allá de un producto con el usuario a partir de nuestra aplicación móvil, de esta manera nos aseguramos que el cliente siga en contacto con la empresa, creamos una relación a largo plazo de confianza en donde el cliente se identifica con la empresa y también con la causa. Del mismo modo, la variedad de productos representa una ventaja en el mercado, ya que el cliente puede encontrar en nosotros la solución a diversas necesidades.

Adicional a lo anterior la sección de juegos de la aplicación móvil representa una fortaleza para la idea de negocio, ya que el cliente obtendrá entretenimiento.

Por último, dentro de nuestras fortalezas se encuentra el sistema de canjeo de puntos, ya que le permite al usuario generar un ingreso para su economía, de esta manera no solo ofrecemos un producto, si no una contribución al planeta y a las economías de los hogares.

Oportunidades:

Entre las principales oportunidades es que no existe en el mercado nacional un sistema que brinde los mismos beneficios que ofrece Bitzú-IT para sus clientes, lo cual nos permite tener una amplia oportunidad de crecimiento en el mercado, ya que no se identifican competencias.

Del mismo modo se identifica como oportunidad la búsqueda de apoyo de empresas, centros de acopio y organizaciones gubernamentales, para la ampliación de socios estratégicos. Por último, la creciente necesidad del mundo de cambiar los hábitos del ser humano en pro de una cultura amigable con el ambiente es una oportunidad para mejorar el alcance de la empresa.

Debilidades:

Entre sus debilidades se encuentra la posibilidad de tener material bajo en el caso de que no se encuentren suficientes donadores en las comunidades y la falta de iniciativa en la conservación del medio ambiente por parte de los miembros de comunidades.



Amenazas:

Entre sus amenazas se encuentra la creación de nuevos servicios, así como la copia idéntica del nuestro, también el crecimiento rápido, la implementación de nuevas tecnologías o el cambio en las necesidades e intereses de los clientes. Por último, se identifica la falta de conciencia eco amigable.

3.2 MECA**Mantener:**

Para la idea de negocios es vital mantener sondeos o encuestas a los clientes potenciales con el fin de asegurar la calidad del servicio.

Del mismo modo es importante registrar cada producto nuevo en la aplicación móvil para mantener una buena comunicación con los clientes, promover el desarrollo de campañas de reciclaje en las diferentes comunidades, analizar el avance de los juegos interactivos dentro de la aplicación para la creación de nuevos niveles, continuar con la creación de info comerciales y estrategias de mercadotecnia y desarrollar cada vez mejor un trato y atención personalizada al cliente.

Explotar:

Es necesario utilizar la tecnología a nuestro favor para la venta y promoción de nuestros productos, así mismo es necesario promocionar al máximo el sistema de canjeo de puntos para utilizar el beneficio que este genera.

Por otra parte, es importante utilizar las estrategias de mercadeo masivas en instituciones, comunidades y empresas de alianzas estratégicas para impulsar el reciclaje, la obtención de un beneficio económico y nuestra materia prima y la promoción de una cultura sostenible.

Corregir:

Es necesario buscar nuevas alianzas con empresas privadas que compren la materia prima que no utilizamos en la producción de los artículos a un mejor precio para incrementar las ganancias de la empresa y trabajar en un cambio de cultura generacional que promueva una mentalidad sostenible y amigable con el ambiente.



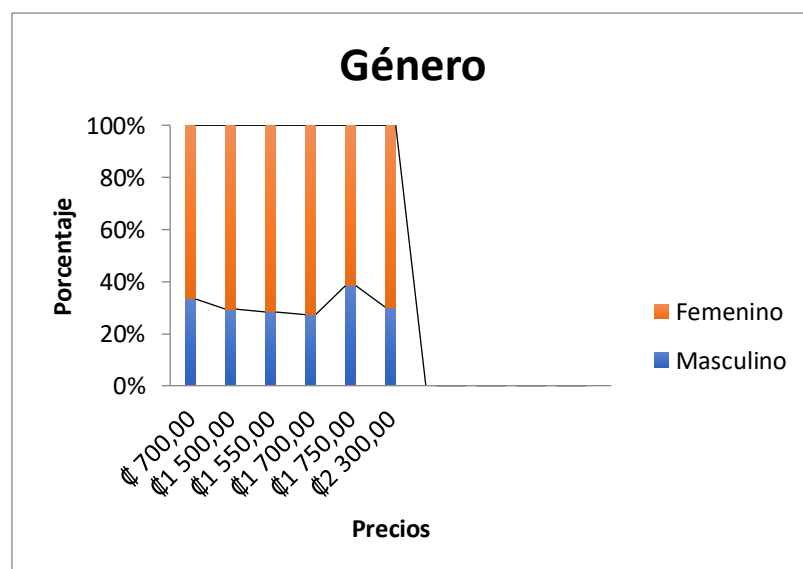
Afrontar:

Como empresa es necesario que cuidemos y custodiemos el correcto manejo en la recolección del material reciclado, además llevar un estudio de la competencia y así también aplicar encuestas para conocer las exigencias del mercado, se establecerán las estrategias para sobrellevar las amenazas del mercado, y de esta manera poder vivir con ellas, mitigar su efecto al máximo. El equipo de trabajo Bitzú IT y todos sus posibles clientes estarán colaborando con un cambio de cultura a favor del medio ambiente, demostrando que se pueden obtener ganancias sin destrucción ambiental.

3.3 Encuestas y evaluador de encuestas

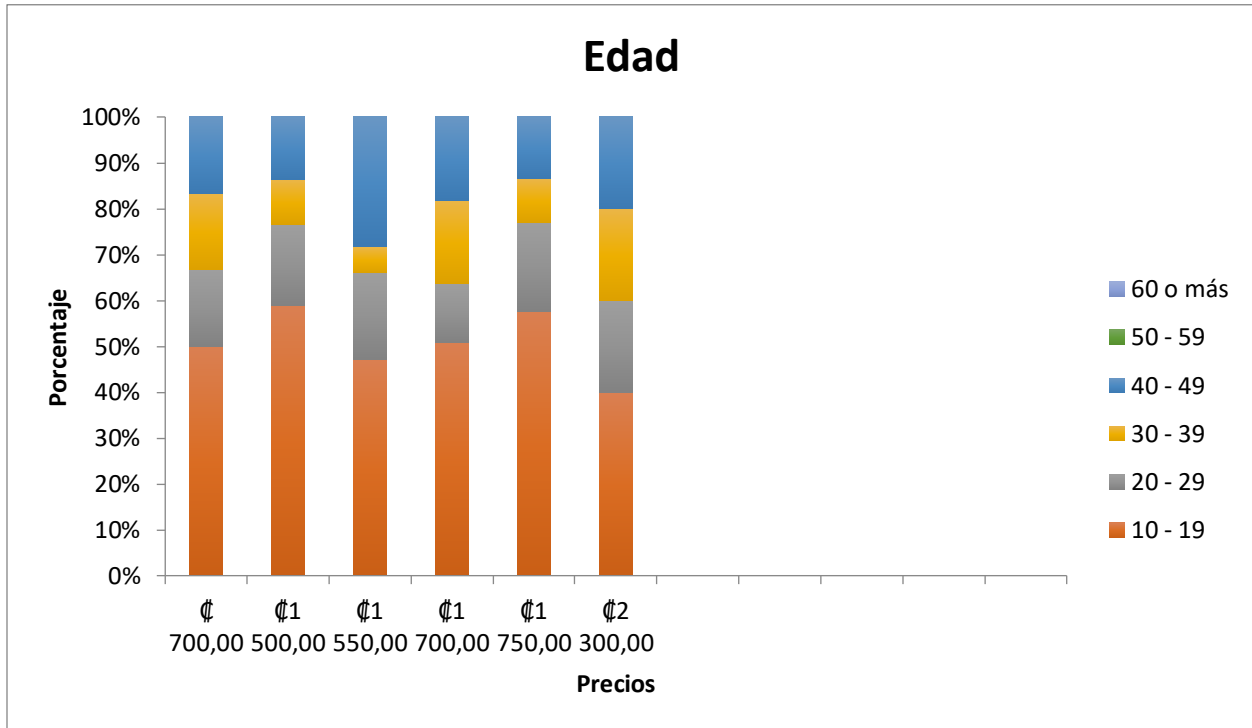
Para analizar el segmento de mercado al cual podríamos ofrecer los productos de BITZÚ-IT se aplicó la encuesta a 321 personas del distrito de Santa Eulalia, ubicado en Atenas, Alajuela.

Al realizar la pregunta si compraría al menos un producto de los ofrecidos por la empresa, y al segmentar el mercado por género, los datos de la encuesta indican que aproximadamente el 40% de los posibles clientes que comprarían al menos un producto de la empresa son hombres y el 60% restante que serían mujeres. Obteniendo como resultado final que el 100% de los encuestados si están interesados en los productos de BITZÚ IT, tal y como se muestra en la siguiente tabla:



Fuente: Datos recopilados de la encuesta realizada.
Elaboración Propia

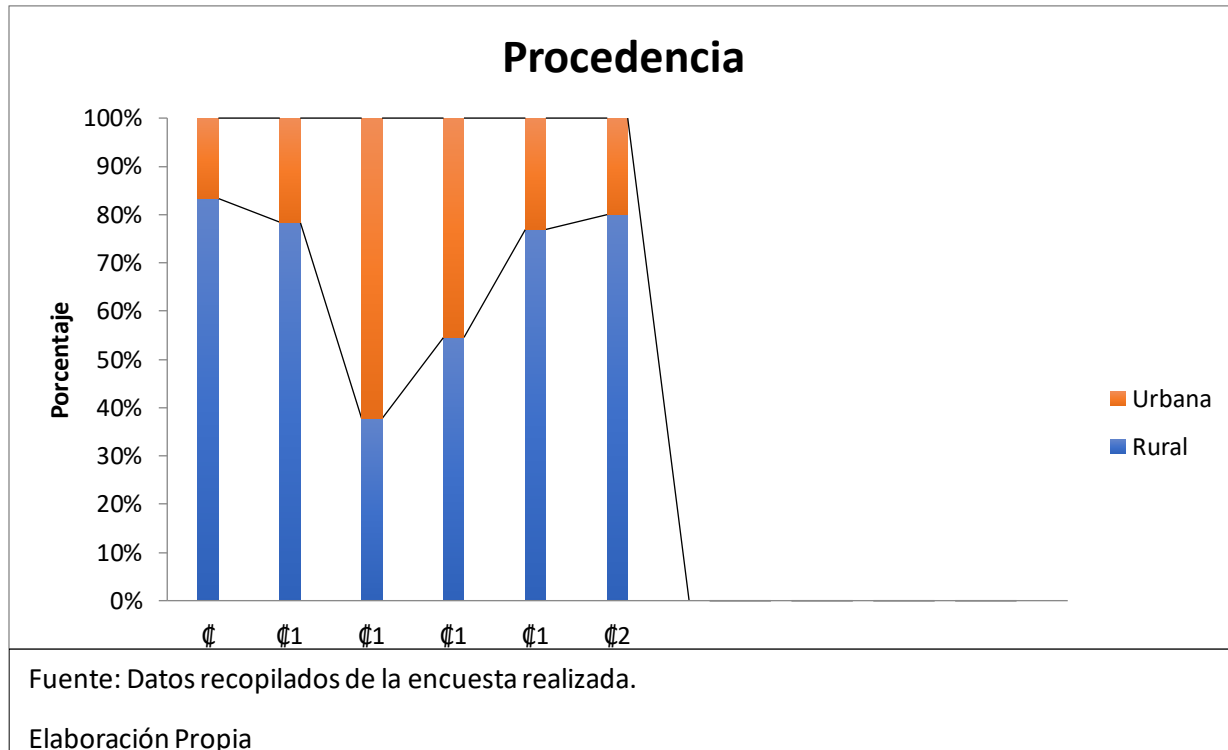
La encuesta nos permite segmentar el mercado por rangos de edades y afinidad con los productos, de esta forma tenemos que nuestros productos son atractivos para las personas entre los 10 y 60 años, en donde según la encuesta aplicada tenemos una participación superior al 10% en los diferentes rangos de edades, tal y como se muestra en la siguiente tabla:



Fuente: Datos recopilados de la encuesta realizada.
Elaboración Propia

De acuerdo a la procedencia de los encuestados, podemos analizar que a pesar de que la encuesta se aplicó en una zona rural como lo es Atenas, aproximadamente más del 10 % de los encuestados tienen procedencia de zonas urbanas, de igual forma, todos nuestros productos tienen una aceptación superior al 40% en poblaciones urbanas rurales, tal y como se muestra en el siguiente grafico:





3.3 Plan corporativo

Mercado meta:

La idea de negocios Bitzú-IT busca beneficiar a la población joven, iniciando con una edad mínima de 7 años hasta la adultez en general, no obstante, el segmento de clientes está dividido en dos partes, de acuerdo con las necesidades estudiadas.

Por un lado, como creadores de este proyecto, identificamos que muchas veces la población joven, como los estudiantes, tienen sus recursos económicos limitados, debido a que no poseen un ingreso económico fijo y en caso de si tenerlo es destinado al costeo de su transporte, alimentación e insumos básicos de oficina, es por eso que buscamos un método para facilitarle la compra de los insumos necesarios en sus estudios como libretas o lápices y al mismo tiempo generar un ingreso para la empresa y establecimos que la principal población favorecida de este sistema serán los jóvenes entre 12 y 29 años.

Como resultado de lo anterior uno de los principales beneficios que tendrá la población beneficiada, en este caso jóvenes, será poder percibir un ingreso en sus economías a cambio del papel o material reciclable que le donen a la empresa.

Esta población se establece a partir de 12 años ya que al estar enfocada en el sistema de canjeo de puntos la empresa busca que el cliente sea autónomo, pueda gestionar y coordinar la entrega de material reciclable, objetivo que no se conseguiría de la misma manera con personas menores a los 12 años de edad, debido a las precauciones y restricciones tomadas por los encargados legales.



Por otra parte, se establece como segmento de mercado general, es decir las personas hacia las que está dirigido la venta de los productos la población entre 12 y 59 años de edad.

Como empresa nuestra prioridad es que el servicio brindado pueda ser utilizado por todas las personas y a su vez fomente al cambio.

Logo:



Eslogan:

“Más que un producto, un cambio de estilo”

Colores corporativos:

- **Celeste:** Representa sostenibilidad y el medio ambiente: El celeste del logo, color que suele asociarse con el cielo y el agua, podría simbolizar la condición de Bitzú-IT en sintonía con el medio ambiente y sostenibilidad. Además, el color celeste también se ubica frente a la frescura y pureza. Esto refleja la intención de Bitzú-IT de desempeñar un papel en el ecosistema a través de su reciclado y producción de productos sostenibles.
- **Blanco:** Representa la pureza y limpieza: por el hecho de que el blanco es el color de la paz, simboliza la pureza y la limpieza. Tal significado del color blanco está en línea con la filosofía de la compañía Bitzú-IT, que transforma residuos en productos reciclados y limpia la situación ambiental. Por lo tanto, el color blanco se usa en la marca para mostrar



la elegancia y las prácticas limpias que la compañía mantiene en su trabajo con materiales reciclables.

- Verde: Siempre ha sido relacionado con la salud y el bienestar, por lo que Bitzú-IT busca mostrar los beneficios que sus iniciativas pueden tener en la comunidad al fomentar prácticas sostenibles y ofrecer productos que reducen la cantidad de basura en nuestros entornos, contribuyendo al bienestar general.

3.4 Plan de marketing

Análisis de la competencia:

Nuestra empresa cuenta con dos tipos de competencia:

- Competencia directa: Conformado por Tesoro Tico empresa ubicada en San José, dedicada a la creación de libretas ecológicas y Baula, empresa virtual dedicada a crear bolsas a partir de tela amigable con el ambiente.
- Competencia indirecta: Conformada por SyJ Leathers, es una empresa virtual que crea bolsos a base de cuero y D'Papel empresa que crea libretas personalizadas a partir de papel convencional (virgen).

Estrategia competitiva:

La principal estrategia competitiva que implementamos es la de diferenciación, ya que somos una empresa que se distingue por desarrollar productos útiles, ecológicos y cotidianos, y además contamos con una plataforma virtual que permite al usuario la compra de nuestros productos ya sea por la forma tradicional de pago o el intercambio. Lo que nos brinda una ventaja ante la competencia es que ofrecemos servicios innovadores al usuario como el sistema de canjeo de puntos, sin dejar a un lado nuestra plataforma móvil en donde unificamos la venta de los productos con el entretenimiento del usuario

En conclusión, nuestra principal ventaja es que ofrecemos un producto único a nuestros clientes, esto quiere decir que en ninguna otra empresa encontrarán los mismos beneficios y comodidades que Bitzú-IT les ofrece y nuestra principal estrategia es demostrarle todo esto al cliente a partir de nuestros anuncios publicitarios, ofertas y aplicación móvil.

Ventaja Competitiva:

Nuestra principal ventaja competitiva es que nuestra empresa ofrece un servicio único en el mercado, en donde los productos son realizados a partir de materiales reutilizables (le damos un segundo uso a lo que normalmente las personas desechan) y le brindamos al usuario entretenimiento y educación por medio de nuestra aplicación móvil. Esto nos brinda una ventaja sobre las demás empresas de reciclaje del mercado ya que todas estas se dedican a vender un producto o servicio a la vez.

Mezcla de marketing

- **Producto:**



- ✓ Descripción: Como empresa nuestra principal actividad económica es la venta de nuestros productos, los cuales son a partir de material reciclado como papel, botellas, cartones de huevo y residuos tecnológicos.
Todo esto nos permite ofrecer al consumidor libretas recicladas, llaveros, pulseras, collares, aretes, lápices plantables, bolsas de tela de yute y muchos más.
Nuestro principal producto es el Kit escolar (Ver anexo 4) , el cual contiene: Una bolsa de tela de yute también conocida como tela ecología, un lápiz plantable y un llavero o pulsera elaborado a partir de residuos tecnológicos
- ✓ Atributos: Los principales atributos de nuestros productos es que los materiales con los que realizamos cada uno de ellos son materia reciclada, del mismo modo tiene la opción de ser personalizables y elaborados a partir de las necesidades del cliente.
Del mismo modo con cada compra reducimos el impacto ambiental producido por los desechos de plástico, papel, y equipo tecnológico en las comunidades tratando de reducir un poco más la contaminación, haciendo que cada compra genere un beneficio para el cliente, para la empresa y para el medio ambiente.
- ✓ Empaque: Se tiene como objetivo que los empaques de los productos no sean a partir de materiales contaminantes, es por eso que como empresa brindamos empaques a partir de los materiales reciclados que nosotros producimos, de este modo la bisutería se entrega sobre papel reciclado a partir de cartón de huevo, componente que lo hace más firme. En ambos lados se apreciará el logo de la empresa.
Para la venta de los lápices se plantea la misma estrategia (Ver anexo 5) y para la entrega de productos como el kit escolar se cuenta con la bolsa de tela de yute, la cual almacena los productos que el usuario adquiera.
- ✓ Presentaciones a la venta. Los productos serán presentados al público mediante el catálogo virtual, el cual detalla acerca de precios y características, adicional se cuenta con la promoción de los artículos por medio de la página oficial de Instagram.
Otro gran recurso con el que cuenta la empresa es la venta mediante nuestra aplicación móvil, mediante esta nuestro usuario podrá consultar el catalogo virtual y realizar su compra a partir de un sistema de autogestión, posterior a eso los productos serán enviado por medio de Correos de Costa Rica
- **Precio:**
- ✓ Análisis del precio de competidores del mercado:
 1. Directas: La empresa Tesoro tico ofrece un precio de venta para sus libretas a partir de material reciclado de ₡6 490 colones.
Por otra parte, la empresa Baula presenta un precio para sus bolsas ecológicas de ₡4 600 colones
 2. Indirectas: La compañía SyJ Leathers ofrece un precio en su sección de bolsos de cuero de ₡3 995 colones y el negocio D'Papel cuenta con un precio para las libretas personalizadas de ₡ 3 000 colones.



- ✓ Estrategia de precio: De acuerdo con el análisis realizado a la competencia, el punto de equilibrio proyectado y el plan de marketing se establecen los siguientes precios de venta:
 - Llaveros tecnológicos: ₡ 700 pequeños ₡1000 grandes
 - Libretas de papel reciclado ₡2 300 colones
 - Bolsas de tela de Yute ₡1 750 colones
 - Lápiz plantable ₡500
 - Maceteras ₡1500
 - Kit escolar ₡3200
 - Aretes ₡1000
 - Pulseras ₡1000
 - Collares ₡ 1000

- ✓ A quienes va dirigido: Nuestros productos buscan beneficiar a la población joven, por lo que, como segmento de mercado general, es decir las personas hacia las que está dirigido la venta de los productos se establece la población entre 12 y 59 años de edad.
 - Plaza:
- ✓ Puntos de venta: Los productos se van a vender mediante nuestra página oficial de Instagram con ayuda del catálogo virtual (Ver anexo) , la feria del producto realizada en plaza del sol y mediante nuestra aplicación móvil, la cual ofrece un sistema de autogestión de la compra.
- ✓ Logística: A la hora de entrar a la aplicación el cliente ingresará sus datos como dirección de envío, correo electrónico y usuario y posteriormente podrá entrar a seleccionar los productos que desea comprar en la tienda virtual.

Una vez seleccionados todos los artículos el sistema genera una factura incluyendo los impuestos establecidos por la ley y el descuento pro los puntos acumulados de cada usuario, si el cliente desea envío deberá de contactar a la empresa para gestionar este proceso con un agente a disposición en los horarios establecidos mediante WhatsApp o llamada telefónica, por ultimo podrá realizar el pago de manera electrónica al número de cuenta de la empresa y deberá incluir en la descripción el número de factura.

Una vez realizado este proceso la empresa procederá con el empaque y entrega de los productos.

Por otra parte, mediante la página de Instagram el cliente enviará al chat los productos que desea adquirir la empresa le detallará acerca de disponibilidad y descuentos y el pago se realizará de manera electrónica. El sistema de envío será el mismo que se detalló anteriormente, como resultado de esta logística la empresa reduce los tiempos de espera ya que todo se realiza de manera virtual y se amplía el alcance de nuestro negocio.
- ✓ Publicidad y promoción: Para esta sección se establece la creación de páginas web o redes sociales, como empresa tenemos una página en Instagram con el usuario @bitzu_it_oficial y también contamos con nuestra aplicación móvil y su catálogo, del mismo modo contamos con brochures y banners los cuales serán distribuidos de manera digital y en las ferias de productos a las que asista la empresa, en la primera caratula del brochure se va a ver el logo de la empresa y una breve descripción del negocio, en el

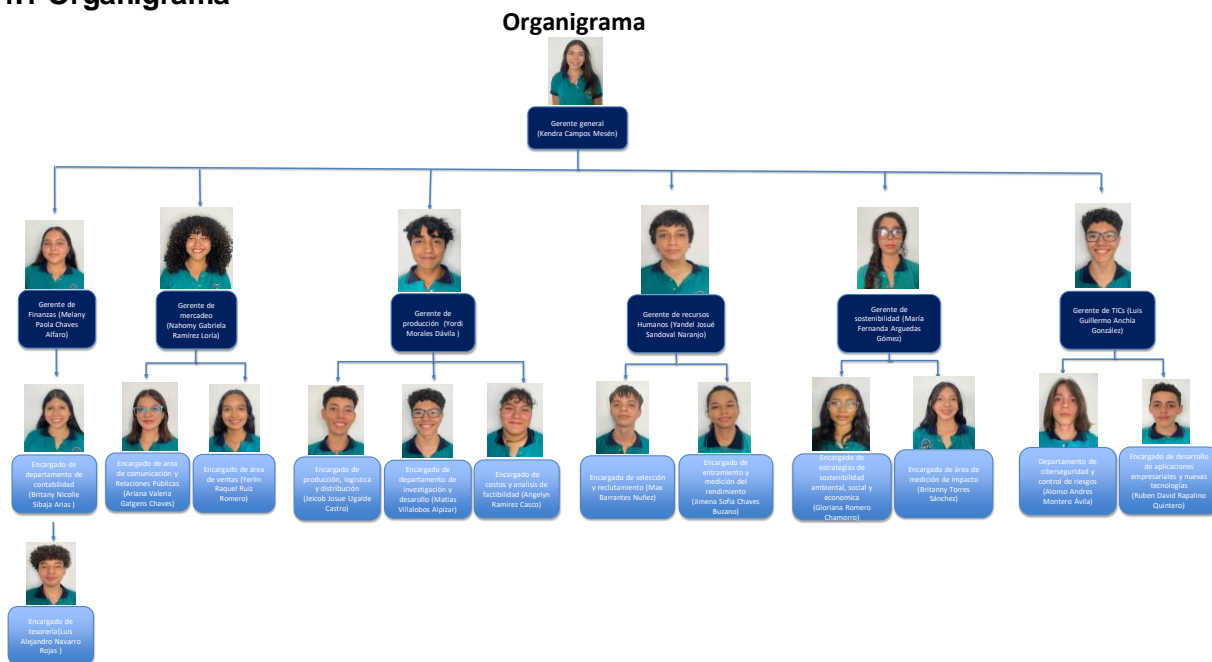


interior el usuario encontrará el código QR para ingresar al catálogo virtual, la página de Instagram y una breve explicación de nuestra aplicación (Ver anexo 6)

- ✓ Tipo de promociones que van a dar con el producto:
 - Precio especial para el lanzamiento de los productos.
 - Regalías.
 - Descuentos en ferias.
 - Tarjeta de regalo
 - Cupones por acumulación de puntos de reciclaje.

4. Estudio Técnico

4.1 Organigrama



Durante los últimos meses la función del departamento de contabilidad ha sido guiar la idea de negocio, para ello desde un inicio se planteó la siguiente interrogante: ¿Alguna vez han pensado en las consecuencias que generan nuestras decisiones consumistas y el mal manejo de los residuos que podrían ser reciclados?

A partir de ello los distintos departamentos determinaron que según la ONU en el Objetivo de Desarrollo Sostenible número 12 “Nuestro planeta se está quedando sin recursos y para el año 2050 serán necesario el equivalente a tres planetas para mantener nuestros estilos de vida consumistas”

Pero esto no termina allí, Costa Rica genera una huella ecológica 8 veces más grande de lo que el territorio es capaz de reponer y representa un 37% de la producción total de América Central en papel, sin embargo, solo el 15% llega a un centro de acopio. (UCR, *El problema ambiental más grave en Costa Rica es el consumo*)



Por otro lado, el territorio genera 13 kilos de basura electrónica por habitante al año y las campañas de la RAEE son muy esporádicas y concentradas en la GAM.

Como negocio determinamos que Costa Rica y sus empresas han priorizado el reciclaje en zonas céntricas.

Para combatir esta problemática el departamento de producción se ha encargado de que nuestra empresa posea diversos productos elaborados con material reciclado para disminuir la contaminación y los efectos del consumismo, con productos que van desde bisutería elaborada con residuos tecnológicos, hasta libretas hechas con papel reciclado, no obstante tomando en cuenta las necesidades del mercado y del medio ambiente determinamos que nuestro producto estrella es el Kit escolar, el cual está compuesto de una libreta elaborada de material reciclado, un llavero y una bolsa artesanal de tela de Yute.

Por otra parte, en el departamento de finanzas se establece que, Bitzú-IT es una sociedad anónima con una capital inicial de 400.000 colones el punto de equilibrio que el departamento proyecta nos permite generar un margen de ganancia de 40% en las líneas de productos mencionadas previamente, manteniendo un flujo de caja positivo con un saldo efectivo de 2 ,417, 655 colones manteniendo un mínimo de 100 unidades a vender por mes.

De acuerdo con este departamento la razón de obtener un margen de ganancia positivo recae en que nuestra materia prima es donada por nuestros socios estratégicos es decir los cooperativas, centros educativos y clientes, esto permite desarrollar una economía circular ya que los desechos que se generan durante el proceso de producción son percibidos como ganancia a través de la venta en centros de acopio de la GAM, como lo es la alianza estratégica con la empresa PLYecm, de esta forma desechando un aproximado de 30kg por semana generamos un ingreso adicional de hasta ₡6550

Por otra parte, el departamento de marketing se establece 3 estrategias de venta, tienda virtual, aplicación móvil y distribuidores locales, utilizando como medio de promoción la viralización del catálogo virtual, y los volantes informativos en las redes sociales.

De acuerdo con la idea del departamento nuestra razón de ser es crear una relación con el cliente más allá de un producto, es por eso que mediante nuestra aplicación móvil establecimos un sistema de canjeo de puntos en donde el usuario brindará material reciclable y a cambio recibirá puntos para futuras compras, buscando así promover una cultura sostenible.

De igual manera, como departamento se establece el deseo de acompañar al cliente en los distintos momentos de su vida es por eso que en nuestra aplicación el usuario podrá encontrar un espacio seguro en donde aprender e informarse sobre sostenibilidad, creando así un vínculo a largo plazo con la empresa y llegando a comprender que Bitzú-IT es más que un producto.



Por otra parte en el departamento de sostenibilidad se vigila el proceso productivo y se establecen que la clave de nuestra empresa es que nuestros productos están enfocados en el cumplimiento de la norma ISO 14001 y el ODS 12 establecido por la Organización de Naciones Unidas, por ello reutilizamos papel desechado para las libretas, reciclamos residuos tecnológicos para la bisutería y usamos agua pluvial en la producción de productos de papel y en el área social buscamos crear un cambio en la cultura, es por eso que en nuestra aplicación le brindamos información de calidad acerca de consumo responsable a los usuarios para fomentar la participación en el cuidado del medio ambiente e incitar a la población joven a realizar un cambio.

Por último, en el área económica el sistema de canjeo de puntos puede ser la llave para aquellas personas de bajos recursos, en donde a partir de la acumulación de puntos gracias a este material podrán tener acceso a productos de la marca y logrando así que nuestros métodos económicos beneficien tanto a la empresa como a los clientes

Por ultimo departamento se encuentra TIC el cual desarrolló la aplicación móvil, en esta aplicación el usuario podrá crear su propia cuenta para acceder a todas las funciones de la aplicación, una de las funcionalidades que se decidió aprovechar fue el darle un sentido educativo, para esto generan una serie de pregunta al usuario en la cual podrán escoger su respuesta y se le mostrará y evaluará su conocimiento en el reciclaje, aparte de esto podrán encontrar la ubicación de nuestros establecimientos de recolección en donde podrán dar sus desechos reciclables por puntos, estos punto los podrán utilizar en la aplicación de manera que pueden canjear los puntos en un futuro por nuestros productos



4.2 Punto de equilibrio

Precio de venta	₡1 500,00
-----------------	-----------

Descripción de costos variables	Cantidad comprada	Precio	Cantidad de unidades a realizar según cantidad comprada	Monto unitario
Papel	Donado			
Suculenta	1	₡600,00	1	₡600,00
15 cm de cuerda	1	₡75,00	1	₡75,00
COSTO VARIABLE UNITARIO				₡675,00

Descripción de costos fijos	Monto
Pistola de silicona	₡1 900,00
Mesa de trabajo	₡15 000,00
COSTOS FIJOS TOTALES	₡16 900,00

PUNTO DE EQUILIBRIO	21
	₡31 500,00



Precio de venta	₡2 300,00
-----------------	-----------

Descripción de costos variables	Cantidad comprada	Precio	Cantidad de unidades a realizar según cantidad comprada	Monto unitario
Argollas	4	₡50,00	1	₡50,00
Argollas	4	₡150,00	1	₡150,00
COSTO VARIABLE UNITARIO				₡200,00

Descripción de costos fijos	Monto
Mesa de trabajo	₡15 000,00
Impresora	₡110 000,00
Licuada	₡35 500,00
Tablas de madera	₡2 700,00
Cesado	₡1 200,00
COSTOS FIJOS TOTALES	₡164 400,00

PUNTO DE EQUILIBRIO	79
	₡181 700,00



Precio de venta	₡500,00
-----------------	---------

Descripción de costos variables	Cantidad comprada	Precio	Cantidad de unidades a realizar según cantidad comprada	Monto unitario
Mina	1	₡60,00	1	₡60,00
Capsula de semillas	1	₡75,00	1	₡75,00
Papel	Donado			
COSTO VARIABLE UNITARIO				₡135,00

Descripción de costos fijos	Monto
Mesa de trabajo	₡15 000,00

PUNTO DE EQUILIBRIO	42
	₡21 000,00

Precio de venta	₡1 500,00
-----------------	-----------

Descripción de costos variables	Cantidad comprada	Precio	Cantidad de unidades a realizar según cantidad comprada	Monto unitario
Hilo de raton	1	₡600,00	2	₡300,00
Argollas	4	₡25,00	1	₡25,00
COSTO VARIABLE UNITARIO				₡325,00

Descripción de costos fijos	Monto
Alicate	₡6 000,00

PUNTO DE EQUILIBRIO	6
	₡9 000,00

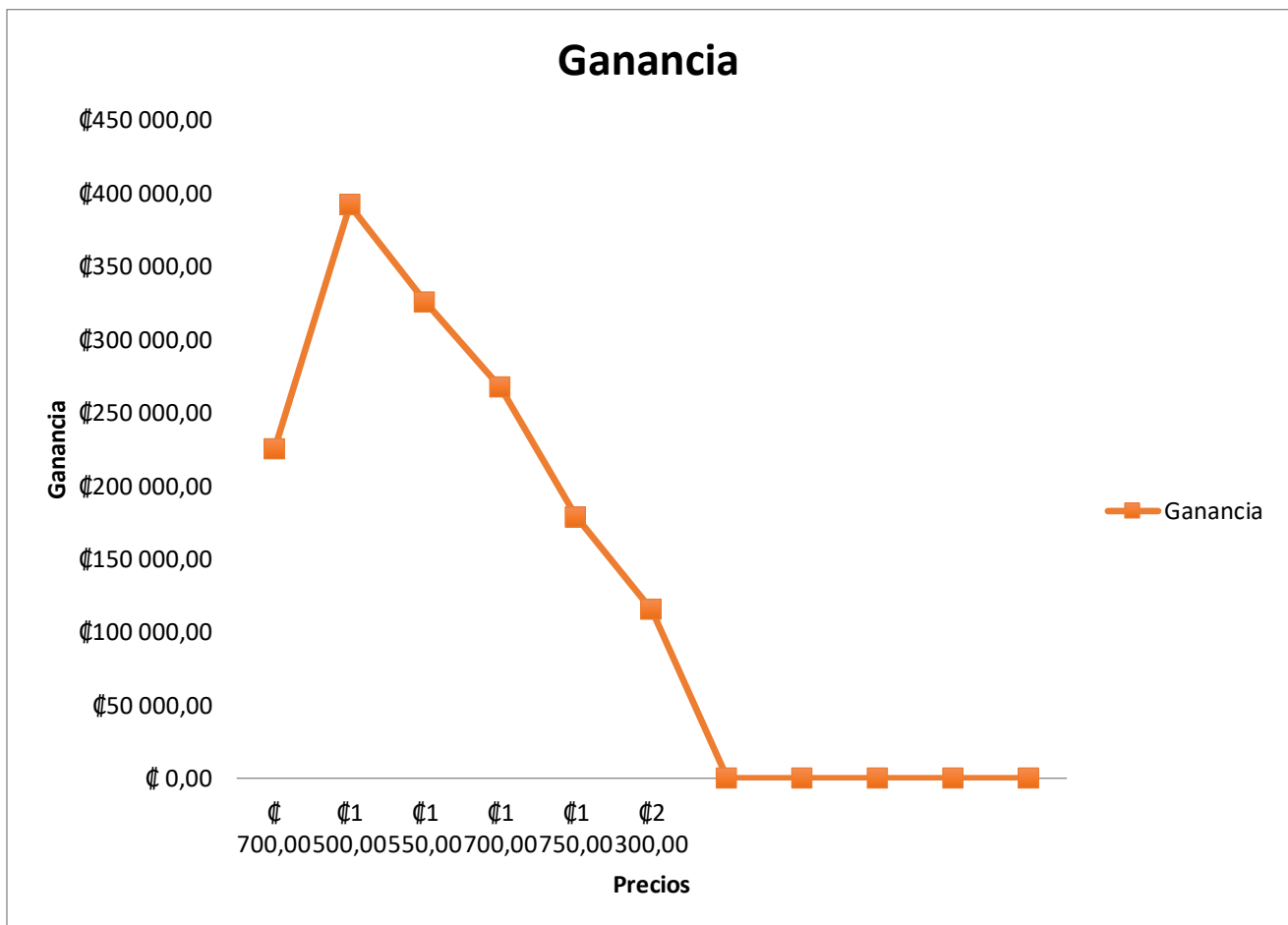


De acuerdo con el punto de equilibrio proyecta se establece un margen de ganancia del 40% para la línea de productos, con un mínimo de 100 unidades a vender distribuidas entre los productos de la empresa, la razón de obtener un margen de ganancia positivo recae en que nuestra materia prima es donada por nuestros socios estratégicos es decir los cooperativas, centros educativos y clientes, esto permite desarrollar una economía circular ya que los desechos que se generan durante el proceso de producción son percibidos como ganancia a través de la venta en centros de acopio de la GAM, como lo es la alianza estratégica con la empresa PLYecm, de esta forma desechando un aproximado de 30kg por semana generamos un ingreso adicional de hasta ₡6550

5. Estudio Económico

5.1 Evaluador de encuestas:

De acuerdo a la encuesta, el 100% de las personas está interesada en al menos uno de nuestros productos, los cuales no generan montos adicionales por su elaboración o confección, nos permite obtener ganancias libres. De esta forma con la venta del producto de más bajo costo podríamos generar una ganancia de 100 000 colones solo en venta de lápices por ejemplo , y con productos como cadenas, pulseras obtendríamos ganancias mínimas de 400 000 colones.



Fuente: Datos recopilados de la encuesta realizada.

Elaboración Propia

Flujo de caja:

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO

INGRESOS

Capital Social	¢400 000,00	
Ventas	¢2 572 328,00	
Donaciones	¢30 000,00	
Total		¢3 002 328,00

GASTOS

Inventario - Costo de ventas	¢310 887,20	
Herramientas	¢50 785,00	
Maquinaria	¢0,00	
Suministros de Oficina - Gastos	¢40 000,00	
Suministros de Oficina		
Gastos Operacionales	¢30 000,00	
Gastos de salarios	¢128 000,00	
Gastos de mercadeo	¢25 000,00	
Total		¢584 672,20

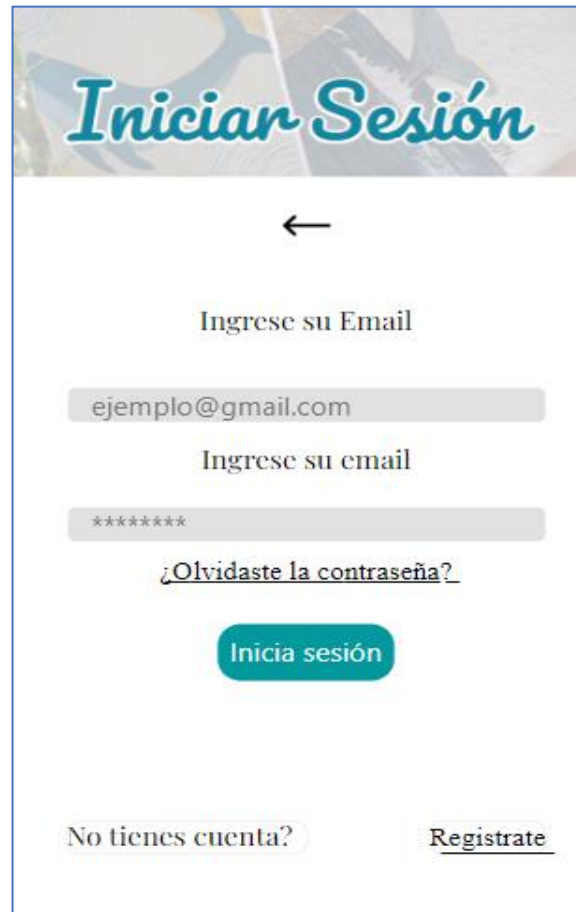
SALDO EFECTIVO
¢2 417 655,80

Bitzú-IT es una es una sociedad anónima con una capital inicial de 400.000 colones el punto de equilibrio que el departamento proyecta nos permite generar un margen de ganancia de 40% en las en las líneas de productos mencionadas previamente, manteniendo un flujo de caja positivo con un saldo efectivo de 2 ,417, 655 colones manteniendo un mínimo de 100 unidades a vender por mes.

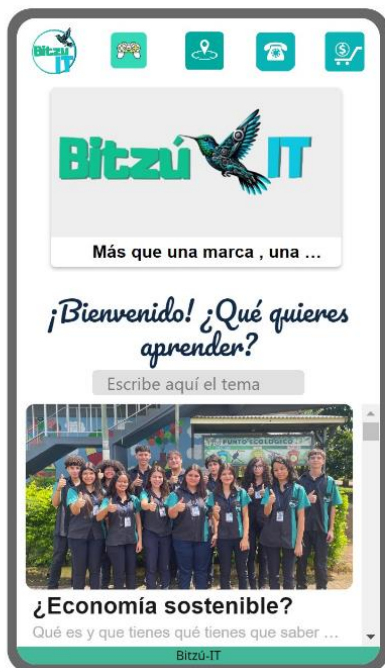


Anexos:

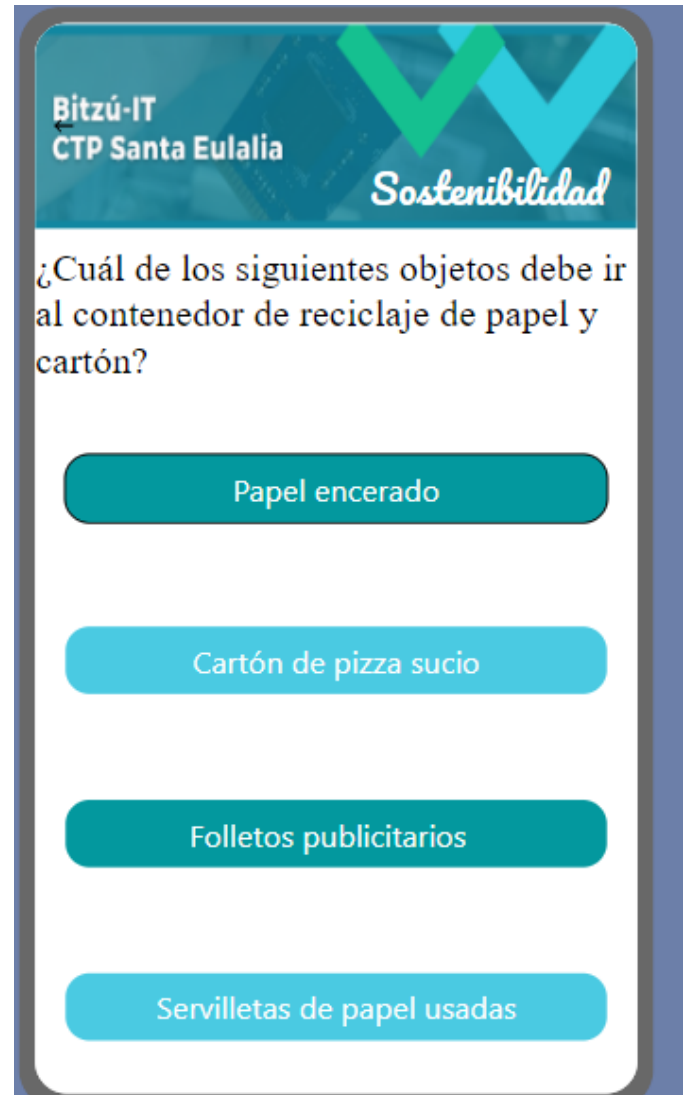
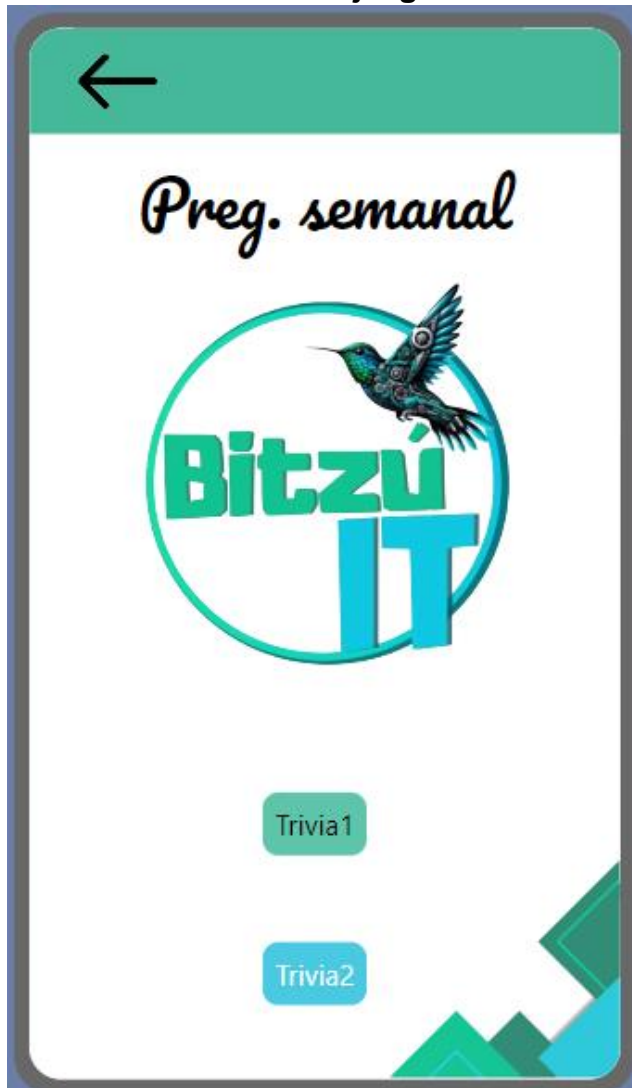
Anexo N°1 Sección de registro



Anexo N°2 Sección informativa



Anexo N°3 Sección de juegos



Anexo N^o4 Modelo Kit Escolar



Anexo N^o5 Modelo lápiz plantable



Anexo N^o5 Modelo lápiz plantable



CTP Santa Eulalia, Atenas



Acerca de Nosotros

Somos un emprendimiento que participa en la compañía y busca crear una cultura sostenible a partir de la venta de los productos reciclados que elaboramos

CONTACTANOS



¿Qué comprar?

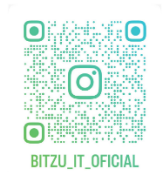
Todos los productos de nuestra marca son elaborados a partir de material reciclado y desechos de componentes electrónicos, estos son promocionados mediante nuestro catálogo virtual:



Como usuario tienes acceso al sistema de canjeo de puntos, en el cual, a cambio de material reciclable como hojas de papel o componentes electrónicos Bitzú-It te dará puntos en la app, los cuales podrás utilizar para comprar nuestros productos



Contactanos en nuestro sitio oficial para compras:



Si quieres conocer más sobre nuestra idea de negocio consulta nuestro anuncio publicitario. Apoyanos con un like y comentario:

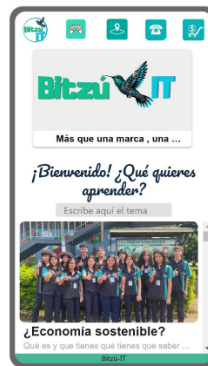


Youtube



Facebook

Juntos por el cambio:



En nuestra aplicación móvil podrás aprender cómo llevar un estilo de vida sostenible, mediante artículos, juegos y videos.

