

**XV Portafolio de  
Iniciativa Empresarial  
2016-01**



**UNIVERSIDAD  
CONTINENTAL**

*PRODUCCION Y  
COMERCIALIZACION  
DE COMPOST  
CON EMPAQUES  
HERMETICOS.*

**AI 1201**

# DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

- ***Los abonos orgánicos son todo tipo de residuos orgánicos (de plantas o animales) que luego de descomponerse, abonan los suelos y le dan los nutrientes necesarios para que las plantas crezcan y desarrollen, mejorando las características biológicas, químicas y físicas del suelo. Un ejemplo muy claro es el compost, que es un abono orgánico que se obtiene de la descomposición del estiércol, mezclado con residuos vegetales y otros ingredientes orgánicos. Los microorganismos como bacterias, hongos y lombrices descomponen los tejidos de las plantas muertas. Para una buena descomposición debe haber circulación de oxígeno (aeróbica), y se debe controlar la humedad y la temperatura del material.***

# CARACTERÍSTICAS CREATIVAS E INNOVADORAS DEL PRODUCTO

**S**

Sustituir los fertilizantes industriales por los fertilizantes orgánicos naturales para tener una producción sana y sin componentes inorgánicos.

**M**

Magnifica el uso del compost para una cosecha sana y sin componentes químicos que dañen a la salud a largo plazo.

**E**

Elimina el uso excesivo de fertilizantes industriales en las actividades agrícolas

**P**

Proponer el uso del compost en jardines y parques de la ciudad, y en el uso masivo en actividades agrícolas.

# MODELO DE NEGOCIOS CANVAS

<b>SOCIOS CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Restaurantes.</li> <li>• Mercados.</li> <li>• Vivienda.</li> </ul>	<b>ACTIVIDADES CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buena aireación.</li> <li>• Una humedad adecuada</li> <li>• Mantenerlo a temperatura adecuada.</li> <li>• Técnica efectiva.</li> </ul>	<b>PROPUESTA DE VALOR</b> <p>Una buena calidad de compost.</p> <p>Charla para el uso adecuado del compost en un suelo agrícola.</p>	<b>RELACIÓN CON CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hacer que lo clientes tengan facilidad de obtener el compost.</li> <li>• Lograr que cliente obtenga la mayor confianza con la empresa.</li> </ul>	<b>SEGMENTOS DE CLIENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Personas de 25-50 años de edad, más que nada personas dedicadas a la agricultura.</li> </ul>
	<b>RECURSOS CLAVE</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Área del Trabajo. (de acuerdo a la caracterización de residuos)</li> <li>• Mantenimiento de lugar. (Espacio Limpio y ordenado)</li> <li>• Materiales de trabajo. (Lampa, Pico, entre otros)</li> </ul>		<b>CANALES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mediante afiches y/o volantes.</li> <li>• Mediante medios audiovisuales.</li> </ul>	
<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De acuerdo al estudio de caracterización.</li> </ul> <p>Ejemplo: Alquiler de área. Compra de materiales a utilizar. Movilidad.</p> <p>Empaques depende a la cantidad de residuos orgánicos que se obtendrán.</p>			<b>FUENTE DE INGRESOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercialización del compost.</li> </ul>	



# PRODUCCION Y COMERCIALIZACION DE COMPOST CON EMPAQUES HERMETICOS.





[www.continental.edu.pe](http://www.continental.edu.pe)