

## **Descripción del proyecto de emprendimiento.**

Estar a la vanguardia en el mercado de artículos para la higiene de animales domésticos y de granja posicionando un producto innovador dirigido al estatus económico de clase baja-alta hasta el alta-baja, apoyando la ideología ecológica por un mañana más verde.

En un periodo de tiempo corto PULFINEEM será una alternativa para el mercado nacional con una línea más especializada de productos contra pulgas, garrapatas, piojos, ácaros y problemas dermatológicos.

## **Carácter innovador del proyecto.**

Los ejes de innovación de este producto son:

- Producto: Formulación 100% natural
- Modelo de negocio: Pulfineem presenta una curva de innovación a nivel modelo de negocios pues solo ocupa materias primas de la región y en un futuro capacitara y empleara mujeres de sectores desfavorecidos contribuyendo a la economía local.
- Uso de TICS: Pulfineem echa mano de las actuales tecnologías de la comunicación para generar alianzas, encuestas de mercado y una relación con el cliente mas cercana, que nos permite la mejora continua de nuestros productos.

## **Pertinencia del proyecto de emprendimiento (resolución de retos y/o problemas de la sociedad en sus ámbitos local, estatal, regional y/o nacional).**

De acuerdo al informe de la Organización Mundial de la Salud en el año 2015 los datos sobresalientes relacionados a las plagas de ectoparásitos más abrumadoras son:

El 60% de la población mundial se ha contagiado de escabiosis por medio del contacto con mascotas domesticas que presentan sarna o alguna otra enfermedad de índole dermatológica

La peste se transmite por medio de la picadura de pulga y se manifiesta con síntomas similares a la gripe, la ha padecido entre el 30 y 60% de la población mundial.

La RICKETTSIA es una enfermedad que se contagia por la picadura de pulgas, piojos o garrapatas presentando síntomas como el dolor de cabeza intenso, fiebre, erupciones cutáneas, dolor muscular, náuseas, vómito. En México se han registrado 186 casos, de los cuales el 20% corren riesgos de mortandad.

Partiendo de estas problemáticas mundiales desarrollamos un producto local que puede competir a nivel nacional debido a su bajo costo, haciendo accesible la higiene de mascotas y personas en sectores desfavorecidos.

Pulfineem obedece a la vanguardia de productos no tóxicos ni contaminantes que ayudan a reducir la huella ambiental.

## **Identificación de mercado y sus posibilidades de crecimiento nacional e internacional.**

### **MERCADO:**

En Xalapa hay 480,841 habitantes  
301,006 son de clase social C+/A-  
180,603 tienen mascotas  
Del cual .01% del mercado meta equivale a 1,806

En Veracruz hay 8,112,505 habitantes  
3,407,252 son de clase social C+/A-  
2,044,351 tienen mascotas  
Del cual .001% del mercado meta equivale a 2,044  
Con una estrategia de expansión a 1 año.

En México hay 119,530,753 habitantes  
88,452,757 son de clase social C+/A-  
53,071,654 tienen mascotas  
Del cual .01% del mercado meta equivale a 530,716  
Con una estrategia de expansión a 2 años

### **Planeación del proyecto: recursos materiales, económicos, humanos e infraestructura necesarios para llevar a cabo el proyecto.**

- En nuestra etapa actual contamos con un prototipo comercial que se encuentra en fase de tecnificación para posteriormente buscar la protección industrial del producto (Modelo de utilidad/ Secreto industrial)
- Actualmente contamos con la materia prima necesaria para la elaboración del producto que cubre la demanda nacional.
- Actualmente podemos cubrir la demanda de nuestro producto a nivel estatal auto-empleando a los 3 socios del proyecto en nivel producción, en escala capacitaremos y contrataremos 5 mujeres de zonas desfavorecidas que podrán elaborar el producto desde sus hogares, desarrollando pequeños talleres productivos.
- Actualmente tenemos cubierta la infraestructura de producción y estamos desarrollando la plataforma digital que complementa nuestro modelo de negocios.
- Nuestra estrategia de crecimiento estatal contempla una inversión de \$117 mil en efectivo para investigación, desarrollo, certificación, registro, producción, marketing, logística, ventas y campaña de expansión y \$108 mil pesos en gastos de administración, monto que será absorbido por la empresa Pulfineem.

### **Presupuesto del proyecto.**

### Monto de Inversión:

Etapas	1: Actual	2: 1 año expansión estatal
Investigación	\$54,000.00	\$8,000.00
Desarrollo	\$20,000.00	\$15,000.00(campo de pruebas 50 usuarios)
Registro	\$5,926.00	\$2,662/modelo industrial IMPI
Certificación		Registro de productos de uso y consumo veterinario cotización en tramite
Producción	\$5,625/335 piezas.	\$30,664.00/2044 piezas.
Marketing, logística, ventas	\$21,600.00/inversión monetaria	\$45,996.00
Gastos de administración.	\$108,000.00/sueldos de 3000 pesos mensuales por emprendedor(no cobrado)	\$108,000.00/sueldos de 3000 pesos mensuales por emprendedor
Campaña de expansión		\$15,000/estrategia de posicionamiento en internet.
Total:	\$215,151.00	\$225,322.00

### Contexto legal y ético que permitirá la implementación de la empresa o negocio.

#### Legalmente:

Registro en hacienda como RIF (aprobado).

Registro de marca ante el IMPI (en trámite 1689332)

Registro del modelo de utilidad ante el IMPI (en desarrollo)

Registro de productos biológicos para uso veterinario SAGARPA/SENASICA (en desarrollo)

Uso y regulación de las NOMs (en desarrollo)

#### Ético:

Misión: Incrementar la salud de animales domésticos y de granja a través de una línea de productos ecológicos y de fácil acceso.

Visión: Ser la empresa líder en innovación y desarrollo de productos eco amigables para la salud y el bienestar de las familias.

#### Valores:

Ética: conjunto de valores, normas y principios reflejados en la cultura de la empresa para alcanzar una mayor sintonía con la sociedad y permitir una mejor adaptación a todos los entornos en condiciones que supone respetar los derechos reconocidos por la sociedad y los valores que ésta comparte.

Responsabilidad social: compromiso que asume una empresa para contribuir al desarrollo económico sostenible por medio de colaboración con sus

empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad, con el objeto de mejorar la calidad de vida

Inclusión social: integrar a la vida comunitaria a todos los miembros de la sociedad, independientemente de su origen, de su actividad, de su condición socio-económica o de su pensamiento.

Visión: capacidad para vislumbrar o anticipar el futuro de un negocio. Esta visión se asocia a la facultad para pronosticar cómo funcionará un determinado mercado y, a partir de esta percepción, organizar los recursos de la empresa con el objetivo de sacar provecho del escenario futuro.

**Especificar si se cuenta con la patente o se inició el proceso de patentamiento u otro medio de protección.**

Registro de marca ante el IMPI (en trámite 1689332)

Registro del modelo de utilidad ante el IMPI (en desarrollo)

**Descripción del perfil de cada emprendedor y su aporte al proyecto.**

Lizbeth Huerta Feria: Licenciada en Sistemas Computacionales Administrativos  
CIO: Responsable de los sistemas de tecnologías de la información de la empresa a nivel de procesos y desde el punto de vista de la planificación  
CMO: Responsable del marketing.

Selene Morales Benavides: Licenciada en Administración  
CFO: Responsable de la planificación económica y financiera  
CEO: Encargada de la gestión y dirección administrativa de la empresa.

Edgar Adrián Hernández Utrera: Licenciado en Sistemas Computacionales Administrativos en proceso de formación  
CCO: Encargado de manejar la reputación corporativa.

Asesores externos:

Lic. Diana Murrieta Pazos experta en innovación y negocios.

M.C. Midalia Denisse Areas Vergara experta en desarrollo de productos naturales farmacológicos.