

QUIENES SOMOS?

Razón Social: Bioingeniería del Golfo S.A.S

Denominación comercial del Producto: Capsol

Administración/Gerencia: Ing. Sergio M. Spilere



DESAFÍO

- ▶ Brindar una alternativa a la presentación o envasado del alcohol en gel.
- ▶ Eliminar o descartar el uso de envases plásticos.
- ▶ Favorecer el cuidado del medio ambiente, disminuir la huella de carbono.
- ▶ Contribuir a mantener la calidad del producto por más tiempo.
- ▶ Contribuir al mejoramiento de la higiene de las personas.
- ▶ Mejorar y optimizar la dosis aplicada.

SOLUCIÓN

- ▶ Prevenir el contagio por Covid 19 u otros virus o bacterias presentes en nuestro entorno.
- ▶ Reemplazar los envases de plásticos tradicionales altamente contaminantes y de difícil tratamiento y/o disposición final, por el uso de Capsol (cápsulas blandas biodegradables conteniendo alcohol en gel), lo que favorece el cuidado del medio ambiente y la conservación de los ecosistemas, optimizando además la cantidad aplicada sin desperdiciar el producto por sobredosificación o por pérdida en los envases y contribuye al mejoramiento de la higiene de las personas, de uso individual, lo que elimina cualquier tipo de contacto cercano con las demás personas, para cualquier momento del día, lugar o entorno (doméstico, público o privado) y circunstancia.
- ▶ Disponibles en diferentes presentaciones de venta (blisters, envases ecológicos o dispenser automáticos para ser ubicadas en lugares de mucho tránsito de personas).

MERCADO

- ▶ MERCADO DE MASAS : el negocio se dirige a un mercado lo más amplio posible con necesidades y problemáticas similares.
- ▶ Está dirigido al cuidado preventivo contra el Covid 19 que deben realizar todas las personas sin distinción de clase.

IMPACTO

- ▶ Disminuir la contaminación que generan los envases plásticos de alcohol en gel.
- ▶ Disminuir la huella de carbono.
- ▶ Prevenir la propagación del Covid 19 mediante el uso de las cápsulas individuales biodegradables de alcohol en gel.
- ▶ Contribuir a mejorar la calidad de vida de las personas.
- ▶ Contribuir a generar fuentes de trabajo sustentables en la sociedad donde se desarrolla la actividad.
- ▶ Generar un espacio de intercambio e innovación entre los diferentes actores involucrados y la comunidad.

ALIADOS POTENCIALES

- ▶ Laboratorios.
- ▶ Farmacias.
- ▶ Dealers.
- ▶ Grandes cadenas de supermercados.
- ▶ Franquiciantes
- ▶ Comercios de diferentes rubros.
- ▶ Instituciones y empresas públicas y privadas.
- ▶ Prensa.
- ▶ Proveedor (aliado estratégico)

VALOR DIFERENCIAL

- ▶ Presentación o envasado para alcohol en gel inexistente actualmente en el mercado.
- ▶ Permite tener el producto en perfecto estado y ser muy higiénico ya que es de uso individual, no permite el contacto superficial ya que cada cápsula que se usa se descarta no generando ningún inconveniente ambiental ya que esta constituida por material biodegradable
- ▶ Dosis exacta con lo cual no hay desperdicio de producto, lo cual permite un ahorro sostenible en el tiempo.

PROYECCIÓN TEMPORAL

- ▶ El producto puede estar disponible inmediatamente, esto indudablemente va a depender de la decisión, en un principio, de si vamos a fabricar las cápsulas y el alcohol en gel o si estos materiales nos van a ser provistos por terceros y solamente nosotros envasamos, etiquetamos y comercializamos con nuestra marca.
- ▶ Las dos opciones tienen sus ventajas y desventajas que deberán estudiarse en profundidad para tomar la mejor decisión.

FINANCIAMIENTO

- ▶ Capital de trabajo y financiero propio.
- ▶ Créditos y préstamos de entidades financieras o bancarias.
- ▶ Inversión externa mediante creación de lazos comerciales con empresas privadas.
- ▶ Vínculos con inversionistas o grupos dispuestos a generar ingresos a una tasa de inversión relativamente baja en comparación a una tasa bancaria.

EQUIPO

- ▶ Inicialmente los recursos internos para la producción y comercialización serán: 1 Gerente de Planta, 2 operarios, 1 administrativo, 2 distribuidores y 2 vendedores (canal minorista y canal mayorista).
- ▶ Dependiendo de la demanda de producción y proyección en las ventas se irán incorporando los recursos necesarios para mantener un crecimiento sostenido en toda la cadena de proceso.

CAPACIDADES TÉCNICAS

- ▶ Gerente de Planta: Ingeniero Químico, especialista en Gestión Gerencial, Biorremediación de suelos y Eficiencia Energética.
- ▶ Operarios: de nivel técnico con marcado perfil en análisis de laboratorio y ensayos industriales.
- ▶ Ventas y marketing: técnicos en comercio y marketing, con marcado perfil de resolución comercial y gran habilidad para la captación de grandes y pequeños clientes.
- ▶ Administrativo con marcado perfil informático y habilidades contables.

Documentación Anexa

▶ Video Presentación (youtube):

✓ Capsol:

<https://youtu.be/Tqtef6rzQ78>

✓ Bioingeniería del Golfo:

<https://youtu.be/M9pkC2vKifU>

▶ Contacto:

▶ cel.: 297-4724439

▶ mail: sm_spilere@hotmail.com

MUCHAS GRACIAS



Para su producto
Capsol

