

Breathe- Respira

NOTA: 208 PTS

Kassem Isaa Layal. Código: 1621023921

Oscar Alexander Flórez Cubides. Código :1228020040

Viviana León Hernández. Código: 1611024789

Laura Victoria Hurtado mejía. Código: 1421029767

Laura Lizeth Barrero Millán. Código :1421021798

Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano.

Facultad de negocios, Gestión y Sostenibilidad

Negocios Internacionales

2020

Breathe- Respira

Kassem Isaa Layal. Código: 1621023921

Oscar Alexander Flórez Cubides. Código :1228020040

Viviana León Hernández. Código: 1611024789

Laura Victoria Hurtado mejía. Código: 1421029767

Laura Lizeth Barrero Millán. Código :1421021798

Tutora: Ramos Barrera María Gabriela

Trabajo de grado para optar al título de Negocios internacionales

Institución Universitaria Politécnico Gran Colombiano.

Facultad de negocios, Gestión y Sostenibilidad

Negocios Internacionales

2020

Agradecimientos y dedicatoria

En primera medida queremos agradecer a la a nuestras familias por apoyarnos durante nuestra formación académica. De igual forma, a cada uno de los docentes que acompañaron el proceso desarrollado en la universidad, por compartir sus conocimientos y poder culminar nuestra formación profesional en negocios internacionales.

Tabla de Contenidos

Introducción	12
Planteamiento del problema.....	13
Pregunta de investigación.....	14
Justificación	15
Objetivos	16
Objetivo general	16
Antecedentes de Investigación.....	17
Marco Teórico.....	19
Fuerzas de Porter.....	19
Poder de negociación del cliente.	19
Rivalidad entre competidores.	19
Poder de negociación de los clientes.	20
Amenaza de nuevos productos o servicios.....	21
Marco Metodológico.....	22
Población y métodos de recolección de la información del estudio	23
Análisis de la información.....	25
Identificación del plan de negocios.....	26
¿Cuál es la necesidad?.....	26
¿Cuál es la solución?.....	26

¿Cuál es la ventaja del producto?	26
Estudio de Mercado	28
Tipo de mercado de acuerdo a la competencia	30
Mercado de competencia monopolística.	30
Mercado de productos o de bienes.	30
Estudio técnico.....	31
Fibra de Carbón Activado	31
Distribución geográfica.	31
Instalaciones.	31
Ambiente de producción o fabricación.....	32
Área de control de calidad.	32
Área embalaje y etiquetado.	32
Área de almacenamiento de producto terminado.	33
Área de despacho.....	33
Ambientes de apoyo.	33
Procedimientos	33
Materiales de fabricación	34
Desarrollo del proceso de producción o fabricación de tapabocas y otros insumos	35
Medidas.	35
Ilustración Ejemplo de cortes.	36

Control de calidad	36
Ilustración Ejemplo de etiqueta.....	37
Ilustración producto final	37
Estudio legal.....	38
Definición de importación.....	38
Derechos de aduana.	38
Como importar a Colombia.....	38
Ubicación de la subpartida arancelaria.	38
Registro como importador.....	40
¿Qué es el Registro Único Tributario RUT?	41
Estudio de mercado	41
Identificación del producto.....	41
Trámites ante ministerio de comercio, industria y turismo:.....	42
Procedimiento cambiario en las importaciones.	42
Otros trámites	42
Proceso de nacionalización.....	42
Tratados de libre comercio tlc con la república popular china.....	44
Agentes Aduaneros	45
Perfil de la empresa proveedora de la tela de carbono.	46
¿Por qué comprar en China?	46

Estudio financiero	47
Costos de producción	47
Materia prima.	47
Costo de importación.....	48
Mano de Obra.	48
Maquinaria, equipo de cómputo, muebles y enseres.	49
Tabla 5. Maquinaria, equipo de cómputo, muebles y enseres.	49
Capacidad de producción.....	49
Producción esperada a un año	50
Tabla 6. Producción esperada a un año	50
Fijación de precio año 1	50
Incremento anual de unidades vendidas.	50
Análisis de sensibilidad.	51
Estado de resultados.....	52
Amortización préstamo	52
Tabla 11. Amortización préstamo	52
Flujo de caja por método directo.....	53
Tabla 12. Flujo de caja por método directo.....	53
Análisis de sensibilidad.	53
Tabla 13. Análisis de sensibilidad.	53

Conclusión estudio financiero.....	54
Valor agregado del proceso de Internacionalización	54
Referencias.....	56
Anexos	62
Consolidado encuestas	62
Pregunta 1.....	72
Pregunta 2.....	73
Pregunta 3.....	73
Pregunta 4.....	74
Pregunta 5.....	74
Pregunta 6.....	75
Pregunta 7.....	75

Lista de Figuras

Figura 1. Ejemplo de 2 de las preguntas utilizadas en la encuesta.	25
Figura 2: Matriz DOFA	27
Figura 3. Distribucion geográfica	31
Figura 4. Descripción de los materiales de elaboración	34
Figura 5. Recursos proceso de elaboración.....	35
Figura 6. Ilustración Ejemplo de medidas.	35
Figura 7. Ejemplo de cortes.	36
Figura 8. Etiqueta.....	37
Figura 9. Ilustración producto final.	37
Figura 10. Partida arancelaria.	39
Figura 11. Pregunta 1 encuesta	72
Figura 12. Pregunta 2 encuesta	73
Figura 13. Pregunta 3 encuesta.	73
Figura 14. Pregunta 4 encuesta	74
Figura 15. Pregunta 5 encuesta	74
Figura 16. Pregunta 6 encuesta	75
Figura 17. Pregunta 7 encuesta	75

Lista de Tablas

Tabla 1. Principales productos	30
Tabla 2. Materia prima.....	48
Tabla 3. Costo de importación.....	48
Tabla 4. Mano de obra	49
Tabla 5. Maquinaria, equipo de cómputo, muebles y enseres.	49
Tabla 6. Producción esperada a un año.....	50
Tabla 7. Fijación de precio año 1.....	50
Tabla 8. Incremento anual de unidades vendidas.	50
Tabla 9 proyección IPC.	51
Tabla 10. Estado de resultados.....	52
Tabla 11. Amortización préstamo.....	52
Tabla 12. Flujo de caja por método directo.	53
Tabla 13. Análisis de sensibilidad.	53
Tabla 14. Consolidado encuestas.....	62

Resumen

Esta idea de negocio está enfocada en el abastecimiento a la demanda de tapabocas dentro del país, se identifica una oportunidad de negocio gracias a la deficiencia en el cubrimiento local lo que genera que dicho producto se esté importando terminado de otros países; el objetivo es abastecer esta demanda generando empleos a madres cabeza de familia y producir tapabocas a un precio asequible, de buena calidad, que cumplan con la normatividad sanitaria y condiciones requeridas para ser un producto innovador, seguro y competitivo frente a la rivalidad de precio y calidad del mercado. Para esto se realizó una investigación sobre los beneficios de los insumos, el filtro de carbón activado que se importara de China uno de los principales exportadores y productores de este insumo cuyo material purifica las partículas en el aire minimizando el riesgo de contraer y transmitir algún tipo de virus; por su parte la tela interna Hydrotech con tecnología antibacterial controla la proliferación de bacterias y evita la humedad y la tela externa Universal cloro resistente repele las partículas de agua evitando el paso de salpicaduras y brinda diseño y comodidad ya que se espera que el producto sea una prenda más de uso diario pues su diseño permitirá el cambio del filtro de carbón y el lavado del tapabocas lo que brindara mayor higiene y durabilidad y generara mayor confianza en los consumidores teniendo en cuenta los diferentes riesgos a los que están expuestos como la contaminación, virus y bacterias.

Palabras clave: Tapabocas, demanda, escases, competitividad, importación.

Introducción

La presente investigación se realiza con el fin de solucionar problemas de desabastecimiento de tapabocas, debido a que este elemento se importa terminado en su gran mayoría de países como China, esto se identificó luego de que estudios realizados por el Invima arrojaran que de manera local no existe suficiente oferta de tapabocas y adicional su producción es muy baja teniendo en cuenta que solamente hay 8 registros sanitarios locales y 45 registros de importadores de otros países.

Dentro de la investigación podrá encontrar la fabricación de un tapabocas el cual cumple con todos los estándares requeridos para su uso y el desarrollo de cada uno de los pasos que se deben realizar en el momento del intercambio comercial de insumos con otro país, lo que se quiere mostrar es como se puede trabajar con las herramientas locales que se tienen y darle un valor agregado con el proceso de internalización.

Planteamiento del problema

La presente investigación se enfocará en estudiar el carbón activado como elemento de purificación del aire para la fabricación de tapabocas en Colombia, ya que debido a la gran cantidad de microorganismos que están en el ambiente se desea crear un implemento que ayudara a reducir la exposición de las personas a partículas que pueden ser dañinas para el cuerpo, Así, el presente trabajo permitiría mostrar que el proceso de transformación de un metal en textil puede alcanzar la purificación del aire a través del tapabocas con filtro de carbón.

El plan de negocios procederá a solventar la demanda de tapabocas e ingresar en un mercado de competencia de estos insumos, según Invima con cifras de 2020 se evidencia que no hay en Colombia las suficientes existencias de este producto, por lo tanto se cuenta con 53 registros sanitarios de fabricación, de los cuales 8 corresponden a fabricación nacional y 45 a importadores, lo que se desea con la propuesta es a través de la importación del carbón activado desde china es cubrir la cuota que se requiere internamente y generar suministros de alta calidad. (Legiscomex, 2017)

El principal elemento para la fabricación del tapabocas será el carbón activado en textil el cual procederá a ser importado desde china considerando este país como el segundo socio en acuerdos comerciales por lo tanto al ser china uno de los principales productores de carbón en sus diferentes formas estaríamos asegurando la posibilidad de importar el producto a un bajo costo y con la mayor calidad, incluso podríamos solicitar el subsidios de producción, además de aranceles extraordinarios a líneas de producción manufacturera bajo el TBI (Tratado Bilateral de Inversión) entre China y Colombia, para solventar el abastecimiento de la fabricación del tapabocas. (Invima informa sobre la situación de abastecimiento de tapabocas en Colombia, 2020)

Pregunta de investigación

¿Cuál es la importancia de la producción de dicho producto y su comercialización en Colombia, considerando las medidas que se deben tomar en cuenta a la hora de distribuir el mismo en el país?

Justificación

El producto que se eligió para realizar la investigación es un elemento que se usa normalmente en temas de sanidad, sin embargo, en estos momentos se convirtió en un elemento indispensable, necesario y hasta cotidiano, con el cual se quiere ayudar a cubrir la sobre demanda que existe y su escasez, y sobre ello desarrollar la idea de negocio y salir del contexto de la emergencia, ofreciendo un producto multiuso, duradero y no inmediatamente desechable siendo amigable con el medio ambiente.

Se va a realizar el intercambio comercial con China importando una fibra de carbón activado la cual va a ofrecer que el aire sea purificado mientras se esté usando el tapabocas, se decidió realizar el intercambio comercial con China ya que este país es uno de los principales exportadores y fabricantes de este elemento generando una mayor seguridad en el momento de la negociación comercial.

La realización local para este producto ayudara al aumento del empleo en el país y a tener planes de contingencia que permitan identificar las diferentes amenazas y situaciones que se pueden presentar, es ahí donde el preparar esta investigación ayudara en el futuro a identificar según el momento, la situación, la época o la crisis que se esté viviendo, que negocio se podría desarrollar.

La situación que se está viviendo actualmente es de carácter mundial, es justamente para lo que nos hemos venido preparando a través del pregrado, el tipo de problema/oportunidad donde podremos poner en funcionamiento todas las herramientas aprendidas, nos ayudara a analizar el contexto del problema y abordarlo de manera objetiva, minimizando los riesgos y maximizando las oportunidades, dentro del escenario nacional o internacional.

Objetivos

Objetivo general

- Diseñar un plan de negocio en el cual se pueda abastecer la demanda de tapabocas en el país, con un producto único y diferenciador, igualmente realizar el análisis del comportamiento del mercado para este producto.

Objetivos específicos

- Describir el mercado entre Colombia y China para la importación de los filtros de carbón los cuales permitirían brindar un producto más seguro.
- Describir las características técnicas y legales para la importación de filtros de carbón para la elaboración de tapabocas.
- Realizar la evaluación financiera que permita determinar los niveles de rentabilidad de nuestro producto y de esta forma determinar la estructura y condición de financiamiento.

Antecedentes de Investigación

De acuerdo a las estadísticas presentes (TRADE MAP-International Trade Statistics, 2019) se evidencia que el comercio bilateral entre Colombia y China para las manufacturas de piedra o de otras materias minerales que incluyen manufacturas de fibra de carbono tuvo en el año 2018 para China una exportación al mundo de 145.307 toneladas de las cuales 722 toneladas corresponden a la importación colombiana de estos materiales.

Por otra parte, China ocupa el puesto #4 de los principales exportadores de fibra de carbono en el mundo con \$646 Millones abarcando un 11% de las exportaciones siendo el segundo en el continente asiático. Para Colombia se exportan \$2.03M con el 0.31% de las exportaciones totales del país. (OEC, 2017).

China es considerada mayor economía de exportación mundial y la economía más compleja de acuerdo con el ECI, para el año 2017 China exportó \$ 2,41 Billón, su PIB fue de \$ 12,2 Billón y su PIB per cápita fue de \$ 16,8 Mil, de los cuales las Manufacturas de piedra o demás materias minerales, incluidas las fibras de carbono ocupan un 0.027%, su Índice de ventaja comparativa RCA de exportación es del 1.36, donde América del Sur ocupa un 3,7% de sus exportaciones. (OEC, 2017).

China posee una de las más grandes reservas mineras, generando una de las producciones más grandes del mundo a nivel internacional, la mayor parte estaría concentrada en empresas estatales El carbón activado posee un gran número de aplicaciones, principalmente en la absorción de diferentes partículas presentes en líquidos y gases, se usa también en yacimientos de oro para la recuperación de este mineral, cuyas características permiten obtener carbones activados de calidad, a bajo costo y para diferentes usos. (Política Energética de China. S.f.).

Una de las relaciones comerciales más importantes para Colombia es el convenio que hay entre este y China para productos de minería, esto porque actualmente es uno de los principales países para importaciones, los resultados muestran aumento con preferencias ganando participación, indicando el aprovechamiento de estos, aclarando que se excluye el capítulo 27 del arancel de aduanas, con el propósito de excluir el efecto de la caída de precios en el petróleo, carbón y otros productos mineros (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2005).

Las estadísticas aduaneras indican que en el año 2017 las exportaciones de carbón activado en China aumentaron en un 26% respecto al mismo periodo del año anterior presentando un aumento positivo año tras año, para este momento se pronosticaba un aumento en las oportunidades comerciales en medicina y química considerando el carbón activado como principal materia prima para producir medicamentos y productos de salud, esto gracias a la gran capacidad de adsorción de este material que además de proteger el medio ambiente, elimina eficazmente sustancias venenosas. (Nature Thecnology, 2017).

De los principales fabricantes de tapabocas en Colombia encontramos la compañía 3M que ofrece en su catálogo una gama amplia de respiradores desechables (N95 – P100) diseñados para la industria cuyas características varían de acuerdo al ambiente y la labor que se valla desempeñar, para la línea de respiradores de especialidad se usa filtro de carbono cuya función proporciona alivio contra olores contaminantes gaseosos producidos comúnmente por consumo de tabaco, la construcción, productos de limpieza, smog, vulcanismo e industrias; lo que impulso para el desarrollo de este proyecto y su propósito el uso de este filtro por sus múltiples beneficios. (3M, 2020)

Marco Teórico

Fuerzas de Porter

Poder de negociación del cliente.

Cuando se realiza la negociación con un cliente la mayor ventaja la tiene la parte que tiene las materias primas.

Dependiendo la cantidad de proveedores se aumentan o disminuyen la cantidad de controles debido a que los demás tendrán una mayor ventaja para aumentar los precios y los términos dentro del acuerdo.

Cuando existen diferentes opciones la situación toma un rumbo diferente, en donde se puede comprar el bien a un costo mucho más bajo, aumentar la demanda y generar diferentes formas para la entrega, distribución y pago.

Para identificar el poder de negociación de los proveedores se toman en cuenta las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la cantidad de proveedores que hay?
- ¿Qué diferencias se presentan entre unos y otros?
- ¿Cuánto me costara cambiar de proveedor?
- ¿Cuál de los dos tiene el poder, el proveedor o yo?

Rivalidad entre competidores.

En esta fuerza se puede evidenciar la competencia que existe entre los diferentes proveedores, se identifica que algunos mercados con el tiempo pierden competitividad, lo cual puede resultar en una disminución en la demanda o que el producto no está cumpliendo con las características que necesita el mercado actual.

Sin embargo, existen mercados los cuales presentan demasiada variedad, teniendo una limitada cantidad de clientes, en ese caso se disminuye el nivel de poder.

Por medio de las siguientes preguntas se podrá tener mayor análisis

- ¿Qué cantidad de competidores existe?
- ¿Cómo se encuentra el competidor actual?
- ¿Su diferencial es el precio o tiene otra clase de ventajas?

Poder de negociación de los clientes.

Si un cliente identifica que la solución a la necesidad que le presenta solo la obtiene por ciertas empresas, el control va a tenerlo dicha empresa generando que el poder de la negociación que se está haciendo se mas equilibrad ya que depende el uno del otro. Para saber el poder de los clientes en el momento de la negociación considere:

- ¿Cuál es el porcentaje de clientes para los proveedores de este producto?
- ¿Qué participación se tiene en el momento de la negociación?
- ¿Qué riesgo generan los comentarios de los clientes, son muy activos en los medios de comunicación?

Amenaza de muchos competidores.

Los competidores con productos parecidos al de este proyecto presentan un mayor riesgo ya que puede llegar a sustituir la necesidad que se busca satisfacer.

- ¿Qué mecanismos se crean con el fin de evitar la entrada de la competencia a este mercado?
- ¿Cuáles son los puntos críticos que se deben atacar con el fin de evitar dicha amenaza?
- ¿De qué forma se puede trabajar esto en la industria en la que esta?

Teniendo en cuenta lo siguiente:

- ¿Cuál será el costo que debe pagar para abrir la empresa en esa industria?
- ¿Existe regulación la cual es necesaria?
- ¿Existe algún tipo de ayuda, para quienes quieran ingresar a esa industria?

- ¿Existen otras oportunidades que brinde el fortalecimiento de la posición?

Amenaza de nuevos productos o servicios

Se debe tener en cuenta la necesidad y la forma en la cual esta se soluciona ya que pueden existir productos los cuales ofrezcan dicha solución de una forma más efectiva.

La era digital brinda un nivel de consumo diferente, en donde las personas pueden acceder a los productos y servicios de una forma distinta.

Un claro ejemplo de esto son tareas básicas como lo son la firma de algún documento o recibo, compra de accesorios, comida y demás cosas que hoy en día son muy comunes.

Por lo tanto, debe tener en cuenta las siguientes preguntas

- ¿Existe algún producto en el mercado que pueda reemplazar el producto actual?
- ¿Se puede presentar algún cambio dentro del producto el cual pueda ser tercerizado?
- ¿Dentro del mercado se pueden encontrar otras soluciones como las que se ofrecen?

Marco Metodológico

Se describen las características y la metodología utilizadas en el desarrollo de esta investigación. Se investigará como producir tapabocas para cubrir una sobre demanda existente, para lo cual, se hizo la investigación dentro de una metodología cuantitativa.

Según (Sampieri, 2014), “el enfoque cuantitativo es secuencial y probatorio (que representa, un conjunto de procesos). Cada etapa procede a la siguiente y no podemos brincar o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase.” (p.37)

Se prueban hipótesis con la recolección de datos, con base en el análisis de estadísticas, mediciones numéricas y se establecen series de comportamiento y se prueban teorías. (Sampieri, 2014)

Un análisis cuantitativo no se basa en conjeturas, emociones o caprichos, se basa en el enfoque científico para tomar decisiones administrativas. Este empieza con los datos. Estos son manipulados y transformados en información valiosa que utilizan las personas que toman decisiones en las organizaciones. Este proceso de transformación de estos datos y su transformación en información importante es el corazón del análisis cuantitativo. (Render, Stair, & Hanna, 2006)

Según la información anterior y los conceptos de sus autores, se puede ver que el enfoque cuantitativo es preciso, analítico, estadístico, secuencial y sirve para tomar decisiones. En esta investigación se necesita saber cómo comercializar un producto escogido para desarrollar un negocio y sus variables, para lo cual se deben investigar sus materias primas, su origen, si se consiguen acá en el país o si se consiguen en el exterior, como se deben importar estas materias primas, como se debe elaborar el producto con base en un procedimiento ya estipulado, conocer el proceso de fabricación y los costes que esta conlleva, su estudio técnico, legal, financiero y de mercado.

El método cuantitativo provee las herramientas requeridas para desarrollar esta investigación porque usa la recolección y distinción de datos para responder preguntas y ensayar supuestos establecidas anteriormente. Hace uso de la medición numérica y la estadística para establecer patrones.

Se debe conocer el mercado al cual se le quiere vender el producto; el cliente, los competidores, los proveedores, los posibles productos similares, derivados o sustitutos. Aquí entran las cinco fuerzas que dan estructura a la disputa del sector. (Porter, 2008)

Dentro del estudio técnico se realizó una investigación sobre la normativa para la correcta elaboración de estos elementos donde se verificaron las normas sanitarias que se exigen en nuestro país, que requisitos se necesita tener y cumplir para obtener el permiso acorde a la ley para poder fabricar los tapabocas y la normativa para la correcta elaboración de este producto.

En el estudio legal se revisó la estructura legal, sus normas, leyes, reglas y códigos, los tratados comerciales con el país de donde se importa el carbón activado.

También se elaboró el estudio financiero, para determinar los costes de la fabricación de este producto, determinar todos los valores implícitos en este proceso, como, por ejemplo, valor de los materiales, de las máquinas para la confección, el arriendo del sitio donde se fabricarán, costos por las licencias requeridas y/o permisos necesarios, sueldos y precio final de venta, etc. estos con base al estudio previo de mercado ya realizado y poder aplicar un precio final que sea competitivo.

Población y métodos de recolección de la información del estudio

Para determinar este estudio de mercado se debe elegir una población o universo; en el caso de los clientes, al tratarse de un producto que en el contexto actual y por ley, es de uso obligatorio para todas las personas cuando éstas están en ambientes públicos, se entiende que deberán adquirir y llevar consigo el producto, pero no podemos abarcar un mercado tan grande como el de una

ciudad, podremos cubrir de manera paulatina y según vaya cambiando la demanda una pequeña población específica “En una investigación cuantitativa se intenta generalizar los resultados encontrados en un grupo o segmento (muestra) a una colectividad mayor (universo o población). También se busca que los estudios efectuados puedan replicarse.” (Sampieri, 2014).

En el caso de la competencia, se tomarán como población en primera medida a aquellas empresas con licencia sanitaria que vendían este producto antes de la crisis, cuyos datos están incluidos en bases de datos oficiales como las del Invima, fueron las que primero experimentaron sobre demanda y la posterior escasez; y como segunda medida todos aquellos actores que surgieron después de la crisis, que se vieron favorecidos al no tener que disponer por obligación de una licencia sanitaria, porque tuvieron aval para la fabricación y comercialización del producto por parte de la entidad encargada de ello, estos ya a manera no oficial, pues no están en las bases de datos mencionadas anteriormente, se hará sondeos en mercados informales, como las tiendas de barrio, droguerías, pequeños mercados y redes sociales.

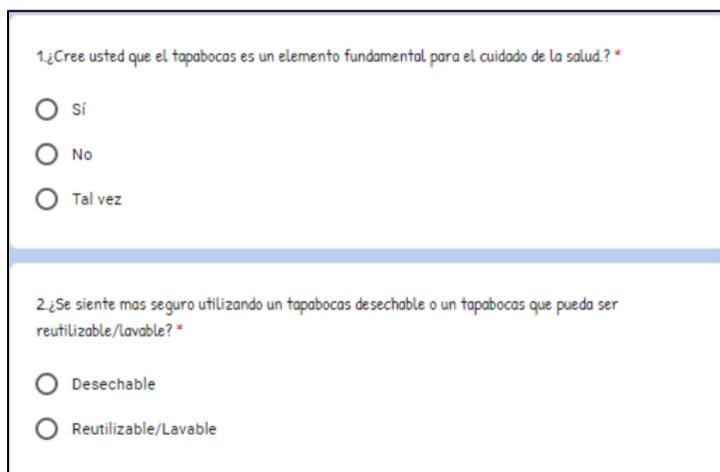
También se debe determinar el precio final del producto, para esto, se tendrán en cuenta aspectos como los precios que la competencia utilice en productos similares al de este trabajo, mediante el uso de la cotización. Se llamará telefónicamente o se escribirá al WhatsApp o red social (si aplica), y se consultará el precio directamente; también se usará la encuesta a personas de nuestro entorno, mediante consultas por medios electrónicos como el WhatsApp para saber cuánto estarían dispuestas a pagar por el producto.

La encuesta es un notable representante del procedimiento cuantitativo. Es un procedimiento investigativo acorde con otras técnicas de recolección de datos, como, por ejemplo: el cuestionario, la observación, la entrevista, etc. El investigador se guía por los resultados

obtenidos de los juicios o pareceres, actitudes o preferencias para adquirir ciertos conocimientos, en lugar de sus propias creencias u observaciones (Lazarsfeld, s.f.)

Análisis de la información

Una vez recopilada la información de las encuestas, se procede a su codificación y análisis, se cruzan los datos que se obtienen de los proveedores, con los posibles clientes y se trabaja sobre esos resultados en hojas de cálculo para construir el estudio de mercado y la información financiera.



1.¿Cree usted que el tapabocas es un elemento fundamental para el cuidado de la salud? *

Sí

No

Tal vez

2.¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable? *

Desechable

Reutilizable/Lavable

Figura 1. Ejemplo de 2 de las preguntas utilizadas en la encuesta.

Fuente: Autoría propia (2020)

Identificación del plan de negocios

¿Cuál es la necesidad?

Solventar la demanda de tapabocas que se tiene en el país de forma local, ya que se evidencian 53 registros sanitarios de fabricación de los cuales 45 corresponden a importadores, generando que Colombia tenga dependencia de otros países para poder abastecer dicha demanda, con el cubrimiento localmente se podría generar empleo en el país.

¿Cuál es la solución?

Aumentar la producción de tapabocas nacionales los cuáles presenten buena calidad y durabilidad con el fin de satisfacer dicha necesidad.

¿Cuál es la ventaja del producto?

Presenta la misma funcionabilidad del tapabocas N95 el cual filtra el 95% de las partículas que se encuentran en el aire ya que contiene un filtro de carbón activado de origen vegetal que mientras respiramos purifica el aire y nos permite disminuir la exposición a los virus y enfermedades respiratorias, está fabricado con un material ligero e impermeable como lo es el neopreno este tiene una alta resistencia al ozono, agentes químicos y solventes, no se distorsiona con la flexión lo que permite que en el tiempo no pierda su forma, adicional a esto el material impide que el tapabocas se humedezca ya que la tela es impermeable, tienen un precio asequible y permite ser reutilizado.

Análisis DOFA

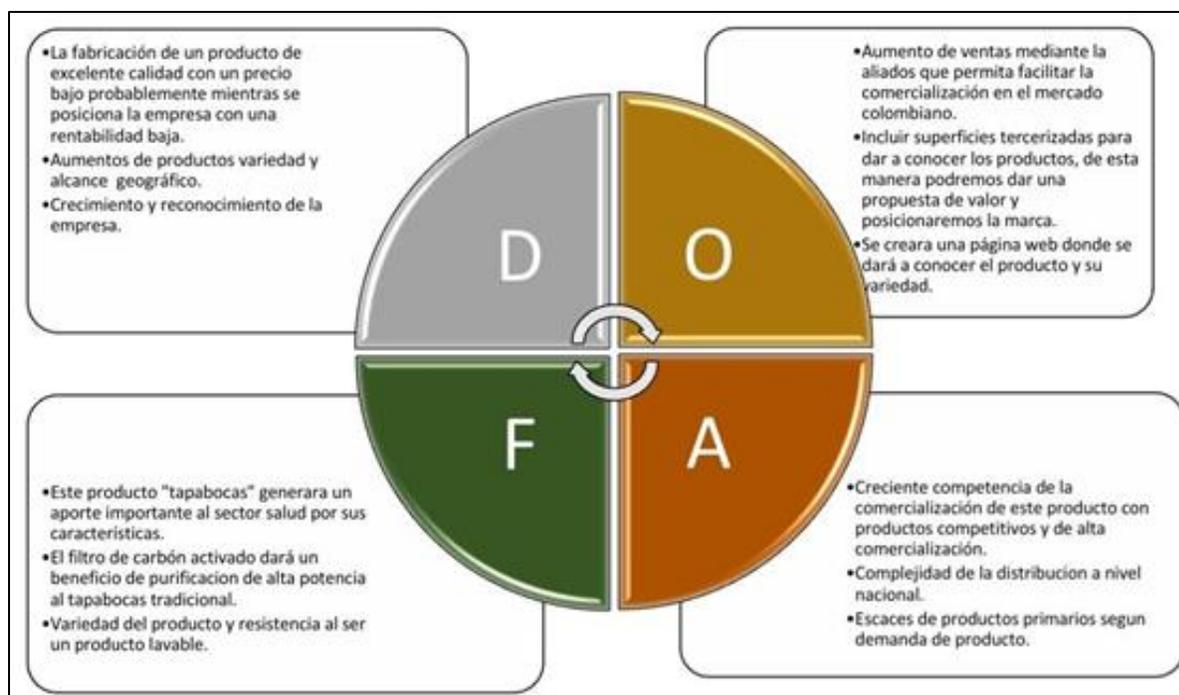


Figura 2: Matriz DOFA

Fuente: Autoría propia (2020)

Estudio de Mercado

Dentro de este estudio de mercado se buscó analizar el comportamiento de la demanda, la oferta y los precios relacionados respecto al tapabocas que se comercializaría, para esto se diseñó un formulario de encuesta por medio de la aplicación Google Forms el cual contiene 7 preguntas que estaban enfocadas a la demanda, aceptación, situaciones en las que se utiliza y precio del producto.

Esta encuesta fue compartida por medio de las siguientes redes sociales: Facebook, Wasap, Twitter, Instagram, Telegram, LinkedIn aproximadamente a 350 personas, las cuales tienen un rango de edad de 25 a 73 años y que se encontraban ubicadas en diferentes zonas de la ciudad de Bogotá, se logró la participación de 285 lo cual permitió identificar la demanda que tiene el producto en la actualidad.

Link del formulario de encuesta:

<https://docs.google.com/forms/d/1S1OrqG0IB8ZKKNE8ih8ei5IU7apkMlky6AJDO0q1a4/edit#responses>

En el Anexo 1 podrá evidenciarse la tabulación y gráfico por cada una de las preguntas realizadas, en donde podemos identificar que el producto desarrollado tiene una buena aceptación dentro de la población ya que el 86% de los encuestados opinan que el tapabocas es un elemento fundamental en el cuidado de la salud generando que este tenga una buena demanda. En Colombia por la situación actual del Covid -19 es obligatorio el uso de este, además en los meses de abril, mayo, octubre y noviembre se genera un aumento en las enfermedades respiratorias debido al clima lo cual ocasiona que dicho producto tenga mayor demanda en los meses mencionados según el ministerio de salud.

Para el 60 % de la población le es más seguro tener en casa un tapabocas reutilizable el cual pueda lavar varias veces, le brinde protección y mayor seguridad por lo que se quiso implementar

dentro de la idea de negocio la importación de un filtro de carbón activado el cual ofrece la purificación del aire mientras este se usa aumentando la protección y seguridad para cada uno de nuestros clientes; ya que en el momento de adquirir dicho producto un 83.9% tiene la necesidad de que este brinde protección.

Un 75.1 % de las personas encuestadas se sienten más satisfechas cuando su tapabocas presenta un filtro incorporado, se identificó que según el análisis financiero realizado vs la investigación de mercado tenemos una oportunidad de mejora ya que el 76.5% de la población afirma que pagaría por un tapabocas entre \$5.000 a \$10.000 un precio el cual está desfasado con el precio final de nuestro producto pero que con el tiempo se puede ir ajustando, además que como se pudo identificar en la pregunta número 3 las personas en su gran mayoría buscan protección cuando adquieren un tapabocas.

Según un sondeo realizado por el periódico portafolio en droguerías y almacenes de cadena se evidencia que en la actualidad se disparó la demanda del tapabocas debido al covid-19, el 55.8% de la población ha llegado a utilizar tapabocas solo por la pandemia, generando que se empiecen a plantear oportunidades de mejora dentro del proyecto en donde se generen diferentes necesidades de uso para dicho producto, un enfoque diferente como lo es utilizarlo en los diferentes oficios donde el 41.4 % de la población afirma que ha utilizado el tapabocas en diferentes actividades de la vida diaria. (Portafolio, 2020), conforme a esto se realiza una averiguación local en el sector suroccidente de la ciudad de Bogotá en establecimientos como droguerías, distribuidoras, supermercados y personas que se dedican a la venta informal los cuales permitieron determinar las diferentes clases, precios y materiales que se encuentran a disposición del consumidor en el mercado actualmente, a continuación, relacionamos los principales productos que se encontraron.

Tabla 1. Principales productos

TIPO	PRECIO
Desechable en tela quirurgica	\$700 - \$1.000
Estampado en algodón	\$ 5.000
Algodón y tela quirurgica	\$ 3.000
Mascarilla con filtro de aire	\$ 15.000

Fuente: Autoría propia (2020)

Tipo de mercado de acuerdo a la competencia

Mercado de competencia monopolística.

Debido a que existen muchas empresas que ofrecen productos similares, pero no idénticos.

Tipo de mercado según el tipo de producto.

Mercado de productos o de bienes.

Cuenta con productos tangibles como lo es el tapabocas.

Estudio técnico

Fibra de Carbón Activado

Esta fibra es de alto rendimiento, no es un material impregnado, ni recubierto, es 100% fibra en forma de carbón activado. Presenta propiedades de adsorción y desorción, esta forma fibrosa facilita la fabricación de productos porque se puede entretejer uniformemente entre capas con otras telas, es posible también impregnarla con otros elementos de tipo químico, como por ejemplo bactericidas. Entre otras ventajas tiene un rendimiento alto en la adsorción de vapores, bacterias, olores, contaminantes por gases y virus. (Evertech Envisafe Ecology Co., LTD., s.f.)

Distribución geográfica.

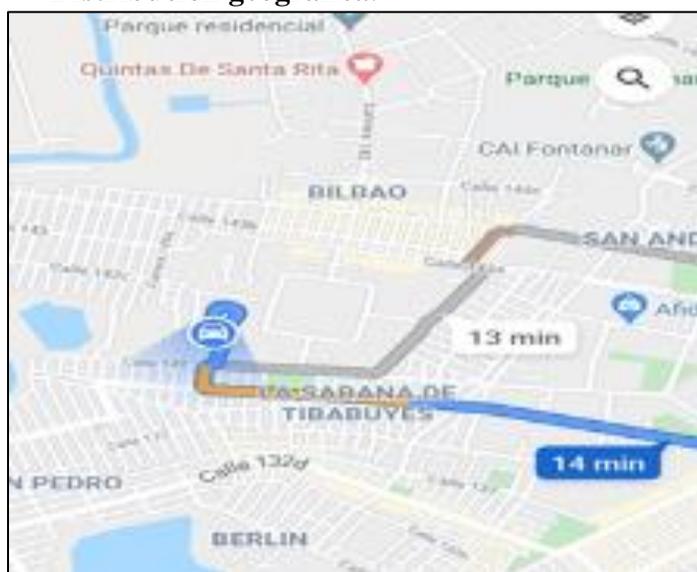


Figura 3. Distribucion geográfica

Fuente: Google maps (2020).

Instalaciones.

Se contará con un área de 120 m² estrato 2 ubicada en el barrio Berlín Suba Cra 147a # 142 23 Bodega el cual estará dividida en 2 partes, una parte de aproximadamente 40 m² adecuado para la administración de la empresa y 80 m² adicionales estarán disponibles para la fabricación de los

tapabocas, el área de producción estará adecuado con material resistente y permitirá limpieza y desinfección constante, con espacio iluminación, ventilación y dotados de equipos contra incendios, al igual para los espacios dotados para el almacenamiento de materias primas y empaque del producto. Todo el personal que participe en la fabricación y empaque de los tapabocas tendrán que poseer una dotación especial para la fabricación, almacenamiento y distribución del producto.

Ambiente de producción o fabricación.

Se manejará 2 tipos de ambientes laborales el primero está conformado de contratos satélites el cual tendrá a cargo 3 personas encargadas de la fabricación de los tapabocas y 1 persona que transportara la materia prima y el producto terminado y que tendrán el compromiso y la función de cumplir con el volumen de mercancía solicitada según acuerdo comercial del empleador y su subordinado. El segundo es el área de planta y administrativos el cual contará con 3 personas encargadas del alistamiento del material y mantenimiento de máquinas y 2 personas encargadas de la representación, recopilación, archivo, actualización y mantenimiento de la información, al igual que la legalización compra y venta de insumos.

Área de control de calidad.

Dentro de esta área se tendrá acceso a la planificación, control y revisión de la mercancía obtenida por satélite el cual tendrá a su cargo el control de la calidad de las telas e hilos que fueron destinados a la fabricación del producto. Cada proceso será vigilado y acompañado para obtener la máxima calidad de cada proceso descrito en el numeral anterior.

Área empaque y etiquetado.

Una vez se otorgue el visto bueno al producto se procederá a realizar el empaque y etiquetado del producto el cual corresponderá a ser empaqueado al vacío bajo estrictas normas de sanidad físico, dentro del ambiente de producción, destinado al envase y empaque de tapabocas y otros insumos, de acuerdo con presentación de bolsas plásticas por cada producto generado. Uno de los equipos

será la máquina, Bestar Packaging Machine especializada para este tipo de sellamiento al igual la persona encargada del funcionamiento de estas herramientas contará con el equipamiento necesario para esta actividad.

Área de almacenamiento de producto terminado.

La bodega estará a cargo de almacenar los productos ya terminados y abalados por control de calidad, el producto será etiquetado para su libre distribución y almacenado dentro de cajas, dotadas de 50 unidades de tapabocas.

Área de despacho.

Las puertas de las bodegas manejarán acceso directo a servicios de carga, donde tendrán despacho a los proveedores y distribuidores del producto sin necesidad de acceso directo a la bodega.

Ambientes de apoyo.

Dentro del área descrita también se manejarán ambientes de apoyo como lo son 2 baños con servicio higiénico con lavamanos, y acceso a un lugar adecuado para la alimentación como lo es la cafetería que estará dotado de sillas, mesas, microondas, etc para los empleados.

Procedimientos

Para el cuidado de nuestros clientes y empleados:

- Manejo de Limpieza y desinfección de las instalaciones y superficies de trabajo, control de roedores e insectos, para evitar la contaminación.
- Recepción y almacenamiento de materias primas.
- Recepción de los tapabocas y otros insumos.
- Control de calidad y revisión del producto terminado.

Materiales de fabricación

En la fabricación de los tapabocas se utilizarán los siguientes materiales para controlar los riesgos en el uso.

- Lamina no tejida de carbón activado de 1.5 mm (importado de China)
- Tela Hidrotech antibacterial 100% poliéster, lavable limpia y libre de material contaminado.
- Tela Cloro resistente antilíquido, lavable limpia y libre de material contaminado.
- Hilos limpios y libre de material contaminado
- Cintas elásticas (látex de hule natural) limpias y libre de material contaminado.

Lamina de CARBON ACTIVO para uso personal cuida tu salud y reduce alergias generadas por la polución.



CARACTERISTICAS

Antialérgico
No toxico
70% Impermeable
No alberga bacterias
Anti moho
Resistencia y aislamiento

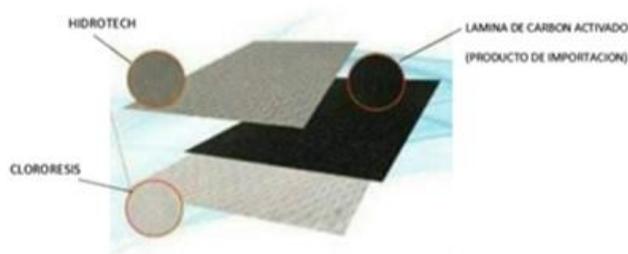


Figura 4. Descripción de los materiales de elaboración

Fuente: Autoría propia (2020).

Desarrollo del proceso de producción o fabricación de tapabocas y otros insumos

La realización del producto se hará bajo estrictas normas de sanidad para asegurar que todos los implementos sean manejados con normas de sanidad e higiene. Por lo tanto, según contrato satélite, para el desarrollo de la fabricación se van a tener todos los elementos los cuales garanticen la seguridad del personal para esto se les proporcionara protección para las manos, tapabocas y gorro para el debido desarrollo de sus actividades.



Figura 5. Recursos proceso de elaboración

Fuente: Autoría propia (2020)

Se deberá realizar el corte de acuerdo con la medida de los moldes.

Medidas.

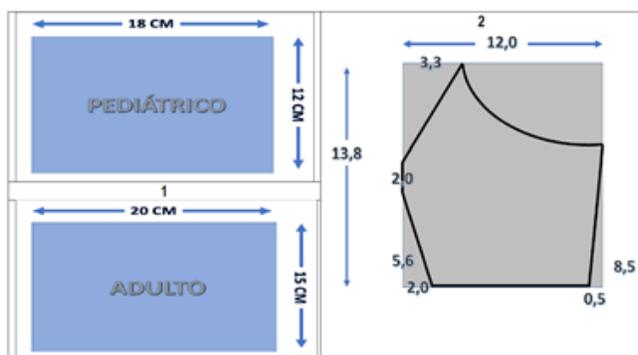


Figura 6. Ilustración Ejemplo de medidas.

Fuente: Autoría propia (2020).

Se deberán marcar cada uno de los moldes y materiales a utilizar por cada pieza.

Ilustración Ejemplo de cortes.

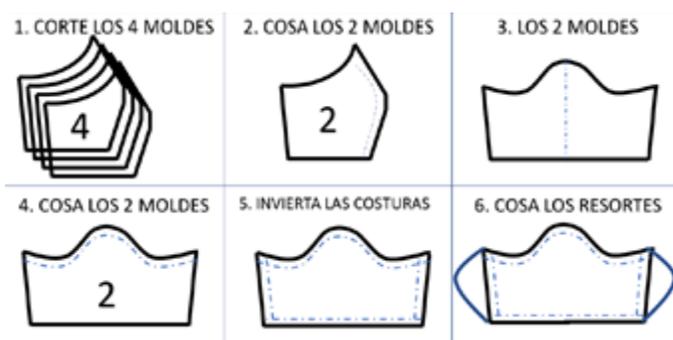


Figura 7. Ejemplo de cortes.

Fuente: Autoría propia (2020).

Una vez se termine el tapabocas deberá pasar a realizarse el control de calidad correspondiente.

Control de calidad

Cuando el tapabocas se encuentre finalizado se procede a:

- Revisar que se encuentre acorde a los tamaños indicados, que no tenga partículas como cabellos, hilos, cauchos, que la tela se encuentre en perfecto estado.
- Se deberá revisar la resistencia que tiene el producto final, generando fuerza y tensión en la zona de los cauchos para evidenciar que ninguna parte se desprenda, en caso tal que no pasen la prueba se colocaran en una zona en la cual se identifiquen como defectuosos.
- Los tapabocas que pasen dicha prueba pasaran a la zona de empaclado.

Ilustración Ejemplo de etiqueta



Figura 8. Etiqueta.

Fuente: Autoría propia (2020).

Ilustración producto final



Figura 9. Ilustración producto final.

Fuente: Autoría propia (2020).

Estudio legal

Aquí se describe la estructura legal sobre la cual se soporta la negociación internacional, en este caso el de la importación de la tela de carbón activado, procedente de la China, componente de los tapabocas. Se describe como se hace el proceso de importación de mercancías y se explica la terminología.

Definición de importación

Es la entrada de productos o artículos procedentes del extranjero al territorio nacional aduanero.

(Banco de la Republica, 2015)

Derechos de aduana.

Son todos los derechos, impuestos, contribuciones, tasas y gravámenes de cualquier clase, los derechos antidumping o compensatorios y todo pago que se fije o se exija, directa o indirectamente por la importación de mercancías al territorio aduanero nacional o en relación con dicha importación, lo mismo que toda clase de derechos de timbre o gravámenes que se exijan o se tasan respecto a los documentos requeridos para la importación o, que en cualquier otra forma, tuvieran relación con la misma. No se consideran derechos de aduana al impuesto sobre las ventas, ni los impuestos al consumo causados con la importación, las sanciones, las multas y los recargos al precio de los servicios prestados. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, 2016)

Como importar a Colombia

Importar productos provenientes de otros países a Colombia conlleva una serie de procedimientos y procesos, descritos a continuación:

Ubicación de la subpartida arancelaria.

Existen dos opciones para encontrar la subpartida arancelaria de un artículo o producto: La primera opción es a través del arancel de aduanas y la segunda por medio del Centro de

Información. (El único ente autorizado para determinar la clasificación arancelaria es la DIAN, costo: Medio Salario Mínimo Legal Mensual (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

¿Qué es la partida arancelaria?

Este es el primer procedimiento para iniciar una importación. Es una norma de identificación compuesto por diez dígitos, se aplica a todas las mercancías o productos que se vayan a importar, esta norma o código identifica un artículo en un sistema de descripción, clasificación, y codificación, este se basa en (SA) sistema armonizado, creado y desarrollado por la organización mundial de aduanas (OMA). Esta clasificación arancelaria permite conocer aspectos como los aranceles de importación que se aplicaran, así como otros trámites que implican esas mercancías. Con estos datos se podrá analizar información de comportamiento del producto en mercados internacionales. Si los productos o mercancías se clasificaron de manera incorrecta, puede haber consecuencias serias, se podría omitir pago de impuestos, se podrían generar multas y el embargo la mercancía embarcada parcial o totalmente. (Procolombia, s.f.)

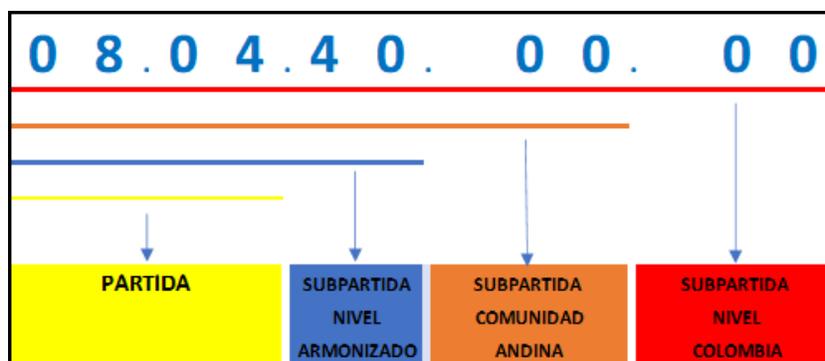


Figura 10. Partida arancelaria.

Fuente: Autoría propia (2020).

Descripción de la partida arancelaria.

- Capítulo: son los 2 primeros dígitos de la codificación numérica.

- Partida: se trata de los 4 dígitos de la codificación numérica.
- Subpartida: son los 6 primeros dígitos de la composición numérico.

A partir del dígito séptimo, cada país numera de acuerdo con sus necesidades de comercio. Por eso “es importante tener clara la posición exacta del producto con la que entrara al mercado” (Procolombia, s.f.)

¿Qué es el arancel?

Son las tarifas e impuestos que se pagan por el derecho de aduana y se aplican a las importaciones de artículos, productos o mercancías, buscan que haya ventaja de precios en relación de los productos locales contra los que se importan. También son una fuente de ingreso de dinero para los gobiernos y existen o se clasifican en 3 tipos:

- Arancel ad-Valorem: se calcula como un porcentaje del valor de la importación.
- Arancel específico: se calcula como una determinada cantidad de unidades monetarias por unidad de volumen de importación.
- Arancel mixto: es el que está compuesto por un arancel ad-Valorem y un arancel específico.

(Procolombia, s.f.)

¿Para qué sirve el arancel?

Sirve para clasificar y valorar los artículos o productos para una correcta aplicación de los gravámenes o impuestos; además vigila la entrada y salida de artículos según sea la política de comercio exterior de cada país y lleva control de las estadísticas de comercio exterior.

(Procolombia, s.f.)

Registro como importador

En Colombia para poder importar, se debe estar inscrito a la cámara de comercio y al régimen común, esto según cada ciudad, también se debe contar con el registro único tributario, este último

como único mecanismo de identificación, ubicación y clasificación de los sujetos a obligaciones administradas y controladas por la DIAN. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

¿Qué es el Registro Único Tributario RUT?

Es un mecanismo que sirve para identificar, ubicar y clasificar las personas y entidades que en calidad de contribuyentes declarantes de impuesto renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio, responsables del Régimen Común, pertenecientes al régimen simplificado, agentes retenedores, importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, así como a los demás sujetos de obligaciones administradas por la DIAN. (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, s.f.)

Estudio de mercado

Es deber realizarlo previamente, donde se deben analizar diferentes aspectos, como el precio del producto en mercados internacionales, costos de transportes, nacionalización y demás gastos y/o tarifas que tuvieran lugar. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

Identificación del producto.

Es requisito comprobar la subpartida arancelaria del producto que se va a importar y así saber que impuestos deben pagarse por él y demás requisitos para su importación.

Es muy importante averiguar el Arancel de Aduanas para comprobar si el artículo que se va a importar está inscrito en entidades como Ministerio de Agricultura, Agencia Nacional Minera, INVIMA, Ministerio de Transporte, Ministerio de Minas, Ministerio de Ambiente-ANLA, ICA, Superintendencia de Vigilancia y Seguridad Privada, Superintendencia de Industria y Comercio, AUNAP entre otras. Si por el contrario el artículo no está sujeto a ningún requisito previo no es necesaria dicha autorización. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

Trámites ante ministerio de comercio, industria y turismo:

Si llegase a requerirse registro de importación, este se debe hacer por medio electrónico a través del sitio web de la ventanilla única de comercio exterior, www.vuce.gov.co, si el monto económico de la importación es igual o superior a USD30.000 se deben seguir los pasos correspondientes ahí indicados, si el monto es inferior a este valor, el trámite se debe hacer directamente en la entidad previa solicitud de cita. Si el importador utiliza una agencia un apoderado o una agencia de aduanas para hacer el registro de importación, debe firmar un poder y enviárselo a la persona o empresa para que lo registre en VUCE y así pueda ser habilitado y registrado por el sistema. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

Procedimiento cambiario en las importaciones.

El pago se debe realizar a través entidades del mercado cambiario autorizados por la ley como bancos comerciales, corporaciones financieras, etc. El importador debe girar al exterior los valores correspondientes al pago de la importación. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

Otros trámites

Se deben chequear INCOTERMS (Términos de Negociación Internacional) y si corresponde pagar valores por transporte, se debe contratar una empresa transportadora y definir con esta los valores para el transporte de la mercancía hasta el puerto colombiano más favorable e indicarle sobre el depósito de aduanas en el que se desee almacenar la mercancía hasta que sea nacionalizada. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

Proceso de nacionalización.

Cuando se encuentra la mercancía en el depósito aduanero respectivo, en Colombia, se debe pedir autorización para hacer una preinspección con antelación a la presentación de la declaración

de importación y demás documentos, con el fin de verificar los números de serie, identificación o cantidad y la descripción por si surgen dudas al respecto.

Cuando el valor de la importación es igual o superior a USD5.000, hay que diligenciar la declaración andina del valor en aduana. Este es el soporte de la declaración de importación y determina los gastos causados en la operación y el valor en aduanas de las mercancías objeto de importación.

A través de la declaración de importación se liquidan los tributos aduaneros y el pago de estos impuestos se realiza a través de los intermediarios financieros y en las aduanas en donde opera el sistema informático siglo XXI, estos se hacen por medio electrónico. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

¿Qué es el sistema informático siglo XXI?

Es una aplicación informática mediante la cual los usuarios del servicio aduanero efectúan las operaciones de comercio exterior relacionadas con la recepción de medios de transporte, así como el traslado y recepción de mercancías a depósitos habilitados, presentación de las declaraciones de importación y andina del valor, pago de tributos aduaneros y obtención de levante. (Legis, 1999)

El estatuto aduanero determina que ante la DIAN podrán actuar las personas jurídicas que realicen importaciones que no superen el valor FOB de USD\$1.000 (Incoterm free on board) y actuarán de manera personal su representante legal o apoderado.

En cuanto a las personas naturales que hagan importaciones que no excedan el valor FOB de USD1.000, deben actuar de manera directa.

Si se trata de importaciones cuyos montos sean superiores USD1.000, deberán contratar a una agencia de aduanas, para este procedimiento.

Una vez se hayan pagado todos los conceptos por impuestos de importación, debe ir al depósito de aduanas donde se encuentre la mercancía para levantarla o retirarla y presentar los documentos correspondientes para su revisión por parte de los funcionarios de la aduana y deberán guardar durante cinco años como mínimo, dichos documentos son: la factura comercial, el documento de transporte, el registro de importación, la lista de empaque, declaración andina del valor en la aduana (si se requiere), el certificado de origen (según el producto y según el origen), la declaración de importación, la y demás certificados o vistos buenos que sean requeridos. (Ministerio de Comercio Industria y Turismo, s.f.)

Tratados de libre comercio tlc con la república popular china.

En la actualidad no existe ningún tratado de libre comercio de productos o mercancías con dicho país, aunque hay vigente uno del año 2011, pero en el ámbito protección y promoción de la inversión.

Comprar mercancías en China o en el extranjero

Para la negociación de productos con otros países, se suelen usar diferentes modalidades, dependiendo del tipo de producto que se esté buscando, como, por ejemplo, la compra online en portales especializados, donde las empresas que venden los productos los promocionan en dichos sitios, allí suelen publicar sus catálogos incluyendo fotos, características, reseñas, calificaciones de otros usuarios y por supuesto el precio. Estos portales sirven de intermediadores entre las empresas y los compradores, a cambio su ganancia es un porcentaje que cobran a las empresas anunciantes. También son responsables ante los compradores por la compra que estos han hecho, así como por temas inherentes a las transacciones comerciales, como devoluciones, garantías, o reclamos.

Algunos de los portales más utilizados por los compradores son los siguientes:

- eBay
- Amazon
- Walmart
- Alibaba

Suelen ser sitios seguros para realizar las compras, ofrecen diferentes medios de pago electrónicos y hasta ofrecen el servicio de envío de los productos directamente al país, ciudad y dirección del comprador, ahorrando tramites y procedimientos a los compradores.

En portales como Alibaba, el contacto es directamente con la empresa fabricante del producto y la negociación y comunicación también, se tiene acceso al perfil empresarial del vendedor y a la información general de la compañía.

También hay sitios en los países compradores en donde el interesado presenta una solicitud de cotización del producto que está necesitando, y este intermediario pacta una tarifa con el comprador y se encarga de todo lo demás.

Estos sitios son utilizados comúnmente por compradores primerizos o que compran montos pequeños.

También hay empresas grandes que usan sus propios negociadores directamente en las fábricas chinas y se encargan de hacer todo el proceso de la importación sin intermediarios.

Agentes Aduaneros

En la página web de Procolombia se describe a las agencias aduaneras así:

Las agencias de aduanas son las personas jurídicas autorizadas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales para ejercer actividades auxiliares de la función pública aduanera de naturaleza mercantil y de servicio, orientada a garantizar que los usuarios de comercio exterior que utilicen sus servicios cumplan con las normas legales existentes en materia de importación,

exportación y tránsito aduanero y cualquier operación o procedimiento aduanero inherente a dichas actividades. Tienen como fin esencial, colaborar con las autoridades aduaneras en la estricta aplicación de las normas legales relacionadas con el comercio exterior para el adecuado desarrollo de los regímenes aduaneros y demás actividades y procedimientos derivados de los mismos. (Procolombia, s.f.)

Perfil de la empresa proveedora de la tela de carbono.

Para la negociación y compra de la tela requerida para la fabricación de los tapabocas, se escogió a la empresa china SHANGHAI BOOGUAN PURIFICATION EQUIPMENT CO., LTD., especialistas en filtración de aire de diferentes tipos, con sede en la ciudad de Shanghai, la calidad del producto ofrecido, las calificaciones de otros compradores, el precio, y que se encargaban del trámite de importación hizo que se tomara la decisión de escogerles a ellos.

¿Por qué comprar en China?

China es el país más poblado del mundo, por consiguiente, poseen un factor humano alto representado en mano de obra abundante, su continua evolución e inversión en infraestructura hace que sea cada vez más amplia y variada su oferta de productos, tienen un gran número de fábricas donde elaboran muchos tipos de mercancías, por esto pueden vender en grandes cantidades a precios muy bajos, su calidad también ha mejorado mucho con respecto a décadas atrás, basta con ver el origen de fabricación de cualquier electrodoméstico de los que hay en los hogares, para darnos cuenta de esta magnitud y ahora con la facilidad de comprar online el acceso a negocios con este país es casi ilimitado.

Estudio financiero

Se realiza una evaluación económica que determina los costos de inversión a realizar para poner en marcha este proyecto.

La evaluación económica que se ha escogido es el VAN y el RBC de un flujo de caja que se ha proyectado a 5 años y que como resultado determina la favorabilidad de este proyecto, donde se tuvieron en cuenta los criterios relacionado a continuación:

- Costos fijos y variables de acuerdo al aprovisionamiento, producción y distribución del producto
- Gastos de administración y ventas que corresponden a arriendo, servicios y mano de obra
- Impuesto de renta vigente en Colombia del 32%.
- Producción establecida 12.000 Ud. al mes
- VAN y RBC calculado de acuerdo a la financiación del proyecto

Costos de producción

Materia prima.

A continuación, se describen los costos para producir 3 lotes de 4.000 Ud. Mensuales de tapabocas, cumpliendo inicialmente con una demanda mínima de 3 clientes, donde se obtienen costos anuales de acuerdo a una producción continúa esperada y estable de lunes a viernes durante los 12 meses del año.

Tabla 2. Materia prima

MATERIA PRIMA E INSUMOS	CANTIDAD DE m ² /m PARA 3 LOTES	MEDIDA	MONEDA DE COMPRA	COSTO m ² /m SEGUN CORRESPONDA	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Filtro de carbon activado	400	Unidad	PESOS	\$ 36.514	\$ 20.945.104	\$ 251.341.248
Tela Hidrotech	400	Unidad	PESOS	\$ 11.607	\$ 4.642.800	\$ 55.713.600
Tela Clororesistente	400	Unidad	PESOS	\$ 15.607	\$ 6.242.800	\$ 74.913.600
Hilos e hilazas	4572	Unidad	PESOS	\$ 4.000	\$ 19.987	\$ 239.843
Caucho	2400	Unidad	PESOS	\$ 400	\$ 960.000	\$ 11.520.000
TOTAL					\$ 32.810.691	\$ 393.728.291

Fuente: Autoría propia (2020).

Costo de importación.

El costo descrito a continuación para la Fibra de carbón activado traído de China se realizó de acuerdo a las especificaciones descritas para el trámite de comercio internacional en el portal Alibaba con el que se realizó contacto directo con el fabricante del producto y se obtuvo el precio total del producto y la importación hasta Bogotá-Colombia.

Tabla 3. Costo de importación.

MATERIA PRIMA E INSUMOS	CANTIDAD DE m ² PARA 3 LOTES	MEDIDA	MONEDA DE COMPRA	COSTO m ²	COSTO DEL IMPORTE m ²	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Filtro de carbon activado	400	Unidad	PESOS	\$ 36.514	\$ 15.849	\$ 20.945.104	\$ 251.341.248
TOTAL						\$ 20.945.104	\$ 251.341.248

Fuente: Autoría propia (2020).

Mano de Obra.

De acuerdo al código sustantivo del trabajo se definen los siguientes cálculos correspondientes al pago de salarios para el personal de planta que se refiere a 1 Administrador, 1 auxiliar administrativo, 1 operario de máquina, 1 mecánico, 1 cortador; adicionalmente se contrata por labor mediante agencia de 1 aseadora y por contrato independiente 3 operarias satélites y 1 transportador con vehículo propio. (Código sustantivo del trabajo,2019)

Tabla 4. Mano de obra

CARGO	CANTIDAD	SUELDO BASICO MENSUAL	SALUD	PENSION	ARL	PARAFISCALES	TOTAL
Administrador	1	\$ 2.300.000	\$ 212.500	\$ 300.000	\$ 26.100	\$ 225.000	\$ 3.063.600
Operario planta	4	\$ 910.433	\$ 74.613	\$ 105.336	\$ 9.164	\$ 79.002	\$ 4.714.196
Satelites	3	\$ 2.000.000	-	-	-	-	\$ 6.000.000
Aseo	1	\$ 680.000	-	-	-	-	\$ 680.000
Transportador	1	\$ 2.500.000	-	-	-	-	\$ 2.500.000
TOTAL							\$ 16.957.796

Fuente: Autoría propia (2020).

Maquinaria, equipo de cómputo, muebles y enseres.

Los costos descritos a continuación son realizados de acuerdo a la inversión y depreciaciones pertinentes para las instalaciones y elaboración del producto.

Tabla 5. Maquinaria, equipo de cómputo, muebles y enseres.

DE DESCRIPCION	VALOR	AÑOS DE DEPRECIACION	VR. DEPRECIACION ANUAL	VR. DEPRECIACION MENSUAL
Maquinaria yE quipo	\$ 2.680.000	10	\$ 268.000	\$ 22.333
Muebles yE nseres Administrativos	\$ 2.420.000	10	\$ 242.000	\$ 20.167
Muebles yE nseres Produccion	\$ 1.260.000	10	\$ 126.000	\$ 10.500
Equipo de comuto y tecnología	\$ 2.500.000	5	\$ 500.000	\$ 41.667
Servicios	\$ 500.000	-	-	-
TOTAL	\$ 9.360.000	-	-	-

Fuente: Autoría propia (2020).

Capacidad de producción.

El número de unidades producidas por operario diarias es de 200 Ud. Por lo que se espera que al año los 3 satélites produzcan 144.000 Ud. De tapabocas. De acuerdo a un porcentaje de producción esperado por año del 110%, se calcula la fijación de precio anual con una utilidad operacional esperada del 50% y un incremento anual de unidades del 25% con proyección a 5 años de producción.

Producción esperada a un año

Tabla 6. Producción esperada a un año

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN EN CADA AÑO	PORCENTAJE DE PRODUCCIÓN ALCANZADA POR AÑO	NÚMERO DE UNIDADES PRODUCIDAS Y VENDIDAS POR AÑO	VALOR DE UNIDADES PRODUCIDAS Y VENDIDAS POR AÑO	VALOR DE UNIDADES PRODUCIDAS Y VENDIDAS POR AÑO MAS UTILIDADES
AÑO 1	TAPABOCAS	TAPABOCAS		
	110%	158400	\$ 1.621.339.420	\$ 2.432.009.129

Fuente: Autoría propia (2020).

Fijación de precio año 1

Tabla 7. Fijación de precio año 1.

FIJACIÓN DEL PRECIO AÑO 1	TAPABOCAS
Costos Variables por Unidad	\$ 8.634
% participación en las ventas de c/u	100%
Costos Fijos totales	\$ 253.661.548
Costos fijos totales por línea de productos	\$ 253.661.548
No. De unidades de cada producto estimadas para el año 1	158.400
Costos fijos por unidad	1.601
COSTO TOTAL POR UNIDAD (Cfu + Cvu)	10.236
% De utilidad Operacional Esperada por línea	50%
PRECIO	\$ 15.354

Fuente: Autoría propia (2020).

Incremento anual de unidades vendidas.

Tabla 8. Incremento anual de unidades vendidas.

TAPABOCAS	Incremento de unidades vendidas para los años proyectados %	Número unidades /Año 2	Número unidades /Año 3	Número unidades /Año 4	Número unidades / Año 5
TOTAL UNIDADES	25%	198.000	247.500	309.375	386.719

Fuente: Autoría propia (2020).

A partir de estas cifras y de acuerdo al IPC anual proyectado según estadísticas del Banco de la república, se genera una proyección de precio y costo durante estos años.

Tabla 9 proyección IPC.

PROYECCION IPC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC	-	3,18%	4,09%	3,75%	3,66%
Valor IPC	-	\$ 488,24	\$ 647,93	\$ 618,37	\$ 626,16
Valor anual tapabocas	\$ 15.353,59	\$ 15.841,84	\$ 16.489,77	\$ 17.108,13	\$ 17.734,29
Costo anual tapabocas	\$ 10.235,73	\$ 10.561,22	\$ 10.993,18	\$ 11.405,42	\$ 11.822,86

Fuente: Autoría propia (2020).

Análisis de sensibilidad.

Luego de tener claros los costos asociados a la ejecución del proyecto es necesario calcular el VPN (Valor Presente Neto) que definirá si el proyecto es viable y si maximiza el valor de la empresa una vez se haya realizado la inversión.

Para calcular el VPN se utiliza la tasa de retorno mínima que se espera obtener al ejecutar el proyecto, tomando la tasa de interés actual del Banco de la república, pero antes se establece el flujo de caja a 5 años teniendo en cuenta el estado de resultados donde se puede ver la inversión inicial realizada, ingresos, costos y gastos y las depreciaciones e impuestos pertinentes con su variación de acuerdo a la inflación anual y la amortización del préstamo adquirido para financiar el proyecto. (Banco de la república, 2020)

Una vez realizadas estas operaciones se calcula el VPN en cuyo caso si resulta igual a cero se deduce que la inversión efectuada se recuperara en el tiempo estimado, si por el contrario es mayor a cero la inversión se recuperara y adicional a esto se obtendrá capital, pero si es menor a cero no resultara atractiva ya que no se alcanzara a recuperar la inversión.

Estado de resultados

Tabla 10. Estado de resultados

E ESTADO DE RESULTADOS								
IPC	3,18%		4,09%		3,75%		3,66%	
	0	1	2	3	4	5		
INGRESOS		2.432.009.129	3.136.683.775	4.081.217.676	5.292.829.174	6.515.274.232		
(-) COSTOS DE VENTAS		1.821.339.420	1.872.898.013	1.741.319.542	1.808.619.025	1.872.741.281		
(=) UTILIDAD BRUTA		610.669.710	1.463.785.761	2.339.898.134	3.488.210.149	4.642.532.951		
GASTOS DE VENTAS		198.530.348	204.843.613	213.221.716	214.021.298	214.804.616		
GASTOS ADMINISTRACION		54.763.200	56.504.670	58.815.711	61.021.300	63.254.679		
(-) DEPRECIACION		868.000	868.000	868.000	868.000	868.000		
(+) AMORTIZACION DIFERIDOS		-	-	-	-	-		
UTILIDAD OPERACIONAL		556.508.162	1.201.589.479	2.066.992.707	3.210.299.551	4.363.605.656		
Gastos Financieros		11.400.000	9.837.628	7.978.406	5.765.931	5.976.964		
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		545.108.162	1.191.731.851	2.059.014.302	3.204.533.621	3.133.086		
Provisión de Impuestos 32%		174.434.612	381.354.192	658.884.577	1.025.450.759	1.002.587		
UTILIDAD NETA		370.673.550	810.377.659	1.400.129.725	2.179.082.862	2.130.498		
RESERVA LEGAL		55.650.816	120.156.948	206.699.271	321.029.955	436.360.566		
UTILIDAD DEL EJERCICIO		326.422.734	700.058.339	1.201.408.860	1.863.818.838	3.926.242.503		

Fuente: Autoría propia (2020).

Amortización préstamo

Tabla 11. Amortización préstamo

INTERES	19%	E.A.	VALOR	PORCENTAJE	
RECURSOS PROPIOS			\$ 33.044.077,79	32%	
RECURSOS DE			\$ 60.000.000,00	68%	
TABLA DE AMORTIZACION	AÑO	CUOTA	INTERES	CAPITAL	DEUDA
	1	\$19.487.374,46	\$11.214.000,00	\$8.273.374,46	\$51.726.625,54
	2	\$19.487.374,46	\$9.667.706,31	\$9.819.668,14	\$41.906.957,40
	3	\$19.487.374,46	\$7.832.410,34	\$11.654.964,12	\$30.251.993,28
	4	\$19.487.374,46	\$5.654.097,54	\$13.833.276,91	\$16.418.716,37
	5	\$19.487.374,46	\$3.068.658,09	\$16.418.716,37	\$ -

Fuente: Autoría propia (2020).

Flujo de caja por método directo

Tabla 12. Flujo de caja por método directo.

FLUJO DE CAJA POR METODO INDIRECTO						
	-	1	2	3	4	5
UTILIDAD OPERACIONAL		556.508.162	1.201.569.479	2.066.992.707	3.210.299.551	4.363.605.656
(-) IMPUESTOS OPERACIONALES		174.434.612	381.354.192	658.984.577	1.025.450.759	1.002.587
(=) NOPAT/UODI		382.073.550	820.215.287	1.408.108.131	2.184.848.793	4.362.603.068
(+) DEPRECIACIONES		868.000	868.000	868.000	868.000	868.000
(+) AMORTIZACIONES		8.223.010	9.785.382	11.644.604	13.857.079	16.489.924
(+/-) CAPITAL DE TRABAJO	50.873.387	50.873.387	52.491.161	54.638.049	54.638.049	54.638.049
(+/-) INVERSIÓN ACTIVOS FIJOS	9.360.000	936.000	936.000	936.000	936.000	936.000
FLUJO DE CAJA LIBRE	60.233.387	1.173.916.721	2.467.219.501	4.202.072.068	6.490.898.231	8.800.143.285
PAGO INTERESES		11.400.000	9.837.628	7.978.406	5.765.931	5.976.964
PAGO CAPITAL		8.223.010	9.785.382	11.644.604	13.857.079	16.489.924
(+) EFECTO SOBRE LOS IMPUESTOS		174.434.612	381.354.192	658.984.577	1.025.450.759	1.002.587
FLUJO CAJA ACCIONISTA						
DIVIDENDOS		325.486.734	699.122.339	1.200.472.860	1.862.882.838	3.925.306.503
FLUJO DE CAJA DEL PERIODO		1.367.974.343	2.868.196.703	4.880.579.655	7.535.972.000	8.823.612.760
FLUJO DE CAJA INICIAL		60.233.387	1.428.207.730	4.296.404.433	9.176.984.088	16.712.956.088
FLUJO DE CAJA FINAL	60.233.387	1.428.207.730	4.296.404.433	9.176.984.088	16.712.956.088	25.536.568.848

Fuente: Autoría propia (2020).

Análisis de sensibilidad.

Tabla 13. Análisis de sensibilidad.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD						
TASA DE DESCUENTO	3,61%	TASA DE INTERES			3,75%	
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO DE CAJA LIBRE	60.233.387	1.173.916.721	2.467.219.501	4.202.072.068	6.490.898.231	8.800.143.285
VALOR ACTUAL	(\$60.233.366,90)	\$1.132.966.137,99	\$2.298.090.202,83	\$3.777.482.142,37	\$5.631.490.613,23	\$7.368.650.346,71
VALOR ACTUAL NETO	\$20.148.446.056,23					
RBC	2,40	INGRESOS	\$18.985.175.499,71			
		COSTOS	\$7.823.899.582,80			
			\$7.916.943.660,58			

Fuente: Autoría propia (2020).

Conclusión estudio financiero

De acuerdo al resultado del VPN y teniendo en cuenta los supuestos de producción establecidos, al traer la proyección de la operación en cinco años junto con su inversión inicial se observa que, para llevar a cabo esta inversión se exigirá como mínimo un 3,61% del retorno y se obtiene un RBC del 2,40 lo que se deduce como una recuperación satisfactoria de la inversión inicial tomando como conclusión que si se maximiza el valor de la empresa y bajo estas condiciones el proyecto es favorable para realizar una inversión.

Valor agregado del proceso de Internacionalización

En cuanto a la ventaja del producto en cuestión, se encuentra que se busca un producto en línea de competencia con el tapabocas N95, ya que el producto de esta investigación tiene características similares en cuanto a su funcionamiento donde el autor principal es el carbón activado que filtra de manera efectiva las partículas contaminantes, por tanto se logra equiparar el aspecto de la protección contra los diferentes factores del ambiente; en cuanto a diseño presenta ventaja ya que es estéticamente más atractivo, su presentación en varios colores y la particularidad de ser lavable con la funcionalidad de poseer filtros intercambiables hace que estos colores se puedan combinar con el vestuario diario y que se perciba como un accesorio agradable a la vista y no como un elemento extraño que se tiene que llevar por obligación y que no se ve estético, además es un tapabocas de varios usos, no se trata de un producto desechable que puede llegar a ser contaminante, otro valor a favor; en cuanto al precio en cambio, se percibe que las personas estarían dispuestas a pagar menos por el producto lo que se considera una desventaja, sin embargo este producto podría con el tiempo tender a bajar de precio, bien sea por que las materias primas bajen su costo o por que la demanda de estas baje, sin embargo este producto se enfoca en el

beneficio de protección y su aspecto en el diseño para atraer a los clientes, para que estos perciban que si van a pagar un poco más, lo hacen por un producto de mejor calidad.

Si bien el trámite de importación de mercancías desde otros países puede parecer un poco largo y con muchos pasos, hay herramientas que facilitan hacer estas transacciones comerciales de manera fácil y sencilla, muchas veces ni si quiera tenemos que movernos de nuestros sitios de trabajo o de nuestros hogares para acceder a un mundo de posibilidades, así que si se quiere crear empresa y se quiere trabajar con un producto o materia prima de la cual no se disponga o no se produzca acá en el país, la importación es una herramienta hoy en día asequible y que siguiendo unos cuantos pasos o procedimientos puede ayudar a impulsar los emprendimientos.

Referencias

- 3M. (2020). Respiradores para aliviar malos olores. Recuperado de: https://www.3m.com.co/3M/es_CO/inicio/todos-los-productos-3m/~/Todos-los-productos-3M/Equipos-de-protecci%C3%B3n-personal/Respiradores-desechables/Respiradores-para-aliviar-malos-olores/?N=5002385+8711017+8720539+8720542+8720776&rt=r3
- AFP. (s. f.). Tapabocas caseros contra el COVID-19: antes considerados "poco eficaces" y ahora "mejor que nada" por autoridades sanitarias salud. Recuperado de: <https://www.nytimes.com/es/2018/03/28/espanol/tapabocas-gripe-influenza.html> <https://factual.afp.com/los-tapabocas-hechos-en-casa-son-poco-eficaces-en-la-proteccion-contra-el-covid-19-segun-autoridades>
- Banco de la Republica. (2015). Régimen de importación de bienes. Recuperado de: <https://www.banrep.gov.co/es/jornadas-capacitacion-dcin-2015-1>
- Banco de la república, Estadísticas. (2020). Colombia. Recuperado de: <https://www.banrep.gov.co/es/-estadisticas>
- CDC. (2019). Recomendaciones sobre el uso de cubiertas de tela para la cara, especialmente en áreas de transmisión significativa en la comunidad. Recuperado de: https://espanol.cdc.gov/enes/coronavirus/2019-ncov/prevent-getting-sick/cloth-face-cover.html?CDC_AA_refVal=https%3A%2F%2Fwww.cdc.gov%2Fcoronavirus%2F2019-ncov%2Fprevent-getting-sick%2Fcloth-face-cover-sp.html#studies
- CDC. (s. f.). Directrices provisionales sobre uso de máscaras para controlar la transmisión del virus de la influenza estacional. Recuperado de: <https://espanol.cdc.gov/enes/flu/professionals/infectioncontrol/maskguidance.htm>

Código sustantivo del trabajo. (2019). Recuperado

de: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_sustantivo_trabajo.html

Comunicado Invima Importación de tapabocas por tratarse de un vital no disponible sin registro

sanitario. (s. f.). <https://www.invima.gov.co/coronavirus-covid-19>

Debitoor. (s.f.). Definición proveedor. <https://debitoor.es/glosario/definicion-proveedor>

DIAN. (2016). Regulación Aduanera en Colombia, Decreto 390, artículo 3. Recuperado

de: <https://www.dian.gov.co/aduanas/Documents/Nueva%20Regulaci%C3%B3n%20Aduanera%20en%20Colombia.pdf>

Economía simple. (s.f.). Definición de competencia. Recuperado

de: <https://www.economiasimple.net/glosario/competencia>

Economipedia. (s.f.). Definición de exportación. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>

Evertech Envisafe Ecology Co., LTD. (s.f.). Activado Materiales de Fibra de

Carbono. Recuperado de: <http://www.etese.com/es/2-2458/manufacturer/Activado-Materiales-de-fibra-de-carbono-id63285.html>

Alibaba.com. Fibra de carbón china para importar. (s. f.). Recuperado

de: <https://spanish.alibaba.com/g/chinese-carbon-fiber.html>

Foro marketing. (s.f.). Tipos de clientes y sus características. ¿Cómo cualificarlos?

<https://www.foromarketing.com/tipos-de-clientes-y-sus-caracteristicas/>

Invima. (2020). Invima informa sobre la situación de abastecimiento de tapabocas en Colombia.

Recuperado de: <https://www.invima.gov.co/invima-informa-sobre-la-situacion-de-abastecimiento-de-tapabocas-en-colombia>

Invima. (2020). Invima informa sobre la situación de abastecimiento de tapabocas en Colombia.

Recuperado de: <https://www.invima.gov.co/invima-informa-sobre-la-situacion-de-abastecimiento-de-tapabocas-en-colombia>

Koehlert, K. (2017). Activated Carbon: Fundamentals and New Applications. Recuperado de:

<file:///C:/Users/I0284790/Downloads/Article-Chemical-Engineering-July-2017-Activated-Carbon-Fundamentals-and-New-Applications.pdf>

Lazarsfeld (s.f.), citado en Historia de las Encuestas, Universidad de Antioquia (s.f.). Recuperado

de: <http://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/2380/1/Historia%20de%20las%20encuestas.pdf>

Legis. (1999). Revista legislación económica No. 1128. Recuperado de:

http://legal.legis.com.co/document/Index?obra=legcol&document=legcol_7599204197daf034e0430a010151f034

Legiscomex. (2017). Oportunidades y retos de y un TLC entre Colombia y china. Recuperado de:

<https://www.legiscomex.com/documentos/oportunidades-y-retos-tlc-entre-colombia-y-china-carolin-bernal-actualizacion>

Promonegocios.com, Marketin del cliente. (s.f.). Recuperado de:

<https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

Michael E Porter. (2008). Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia,

Harvard Business Review. Recuperado

de https://utecno.files.wordpress.com/2014/05/las_5_fuerzas_competitivas-michael_porter-libre.pdf

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2005). Economía y comercio exterior de China y

Colombia: Un análisis comparativo. Recuperado de:

<https://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=5e725613-8044-44e8-8422-9113bb6d8509>

Ministerio de Industria y turismo (s.f.). Estudios Económicos / como importar a Colombia.

Recuperado de: <https://www.mincit.gov.co/estudios-economicos/como-importar-a-colombia>

Nature Thecnology. (2017). Análisis de la Perspectiva del Mercado de Carbono Activo 2017.

Recuperado de: <http://m.naturecarbon-es.com/news/2017-active-carbon-market-prospect-analysis-i-10405330.html>

Negocios extraños con venta de tapabocas. (s. f.). Recuperado

de: <https://www.agenciapi.co/investigacion/empresas/negocios-extranos-con-venta-de-tapabocas>

OECD. (2017). Exportaciones chinas. Recuperado de: <https://oec.world/es/profile/country/chn/>

OECD. (2017). Manufacturas de piedra o demás materias minerales, incluidas las fibras de carbono y sus manufacturas y las manufacturas de turba, no expresadas ni comprendidas en otra parte. Recuperado de: <https://oec.world/es/profile/hs92/6815/>

Orígenes del tapabocas. (s. f.). Recuperado

de: <http://clinicainfectologica2hnc.webs.fcm.unc.edu.ar/files/2018/03/Usodebarbijo.pdf>

PLOS ONE. (2008). Professional and Home-Made Face Masks Reduce Exposure to Respiratory

Infections among the General Population. Recuperado de: <https://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0002618>

Política Energética de China. (s.f.). En Wikipedia. Recuperado de:

https://es.m.wikipedia.org/wiki/Pol%C3%ADtica_energ%C3%A9tica_de_China

Portafolio. (2020). Se disparó la demanda de tapabocas y empiezan a escasear en Bogotá

Recuperado de: <https://www.portafolio.co/economia/coronavirus-demanda-de-tapabocas-se-dispara-en-el-pais-538484>

porter. (s.f.). Toma de decisiones. Recuperado de: [http://modelofuerzasporter.blogspot.com/p/4-](http://modelofuerzasporter.blogspot.com/p/4-amenaza-de-productos-sustitutos.html)

[amenaza-de-productos-sustitutos.html](http://modelofuerzasporter.blogspot.com/p/4-amenaza-de-productos-sustitutos.html)

Procolombia (s.f.) ¿Qué es un agente

aduanero? <https://www.colombiatrade.com.co/contacto/preguntas-frecuentes/que-es-un-agente-aduanero>

Procolombia (s.f.). Guía práctica para clasificar la partida arancelaria de su producto. Recuperado

de: https://procolombia.co/sites/default/files/guia_practica_para_clasificar_la_partida_arancelaria_de_su_producto.pdf

Protección Laboral. (2015). Equipos de protección frente al riesgo biológico. Recuperado de:

<https://www.interempresas.net/Proteccion-laboral/Articulos/212159-Equipos-de-proteccion-frente-al-riesgo-biologico.html>

Proveedores de la industria. (s. f.). Recuperado

de: <http://www.catalogodelasalud.com/proveedores+16000288+16000481+16000493>

Pubmed.gov. (2009). Surgical Mask vs N95 Respirator for Preventing Influenza Among Health

Care Workers: A Randomized Trial. Recuperado de: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19797474>

Pubmed.gov. (2013). Influenza Virus Aerosols in Human Exhaled Breath: Particle Size,

Culturability, and Effect of Surgical Masks. Recuperado de: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/23505369>

Render, Stair & Hanna. (2006) Métodos Cuantitativos Para Los Negocios. Recuperado de:

https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=oNuXccZkWfIC&oi=fnd&pg=PA1&dq=metodo+cuantitativo&ots=-UsBCS3Wto&sig=jNTugHqHOIW6pN_X4K542TkURaw#v=onepage&q&f=true

Semana sostenible. (2019). Calidad del aire: consejos para protegerse de la contaminación.

Recuperado de: <https://sostenibilidad.semana.com/medio-ambiente/articulo/consejos-practicos-para-protegerse-de-la-contaminacion-en-tu-ciudad/43729>

Siatigroup (s.f.) ¿Qué son INCOTERMS?. Recuperado

de: <http://www.siatigroup.com/preguntas/exportaciones/que-son-incoterms>

The Chartered Institute of Marketing. (s.f.). Recuperado

de: <https://www.promonegocios.net/clientes/cliente-definicion.html>

TRADE MAP. (2019). International Trade Statistics. Recuperado

de: https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm=3%7c170%7c%7c156%7c%7c68%7c%7c%7c4%7c1%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1

Anexos

Consolidado encuestas

Tabla 14. Consolidado encuestas

2.¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3.¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4.¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5.¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6.¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7.¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$21.000 o más	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Precio de compra	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Desechable	Visualmente estético	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Visualmente estético	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Precio de compra	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)

2.¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3.¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4.¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5.¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6.¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7.¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras), Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$21.000 o más	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)

2. ¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3. ¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4. ¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5. ¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6. ¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7. ¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Precio de compra	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Visualmente estético	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$21.000 o más	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Desechable	Precio de compra	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)

1.¿Cree usted que el tapabocas es un elemento fundamental para el cuidado de la salud.?	2.¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3.¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4.¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5.¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6.¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7.¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$11.000 a \$15.000	Sí	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Sí	Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras), Todas las anteriores
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$21.000 o más	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza una visita en un hospital
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza una visita en un hospital
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Todas las anteriores
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras), Todas las anteriores
No	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Tal vez	Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Todas las anteriores
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$16.000 hasta \$20.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Sí	De \$21.000 o más	Sí	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Reutilizable/Lavable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Sí	Desechable	Protección	Sí	De \$5.000 a \$10.000	Sí	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)

1.¿Cree usted que el tapabocas es un elemento fundamental para el cuidado de la salud.?	2.¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3.¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4.¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5.¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6.¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7.¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras), Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$21.000 o más	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital
Si	Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
No	Reutilizable/Lavable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras), Todas las anteriores
Tal vez	Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Si	Desechable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Si	Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	No	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)

2.¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3.¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4.¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5.¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6.¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7.¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Precio de compra	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Precio de compra	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$21.000 o más	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Que sea cómodo	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$21.000 o más	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado

2. ¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3. ¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4. ¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5. ¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6. ¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7. ¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	No	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$21.000 o más	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras), Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores

2. ¿Se siente más seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3. ¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4. ¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5. ¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6. ¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7. ¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Desechable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Desechable	Precio de compra	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Precio de compra	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Desechable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital
Desechable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital
Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)

1.¿Cree usted que el tapabocas es un elemento fundamental para el cuidado de la salud.?	2.¿Se siente mas seguro utilizando un tapabocas desechable o un tapabocas que pueda ser reutilizable/lavable?	3.¿A la hora de comprar un tapabocas usted lo que busca es?	4.¿Cree usted que el filtro dentro del tapabocas ofrece mayor seguridad?	5.¿Usted cuanto pagaría por un tapabocas?	6.¿Usted solo ha utilizado tapabocas debido a la situación actual (Covid-19)?	7.¿Usted en que otras situaciones ha utilizado el tapabocas, diferentes al Covid-19 ?
Si	Reutilizable/Lavable	Precio de compra	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando personas a su alrededor presentan gripe o resfriado
Tal vez	Desechable	Precio de compra	Si	De \$11.000 a \$15.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza una visita en un hospital
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Protección	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Le es indiferente	De \$5.000 a \$10.000	Si	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$16.000 hasta \$20.000	No	Cuando usted presenta gripe o resfriado, Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	No	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Tal vez	Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza actividades como (Uso de químicos, Carpintería, Pintar, Barrer entre otras)
Si	Reutilizable/Lavable	Que sea cómodo	Si	De \$5.000 a \$10.000	No	Todas las anteriores
Tal vez	Desechable	Protección	Si	De \$5.000 a \$10.000	Si	Cuando realiza una visita en un hospital, Cuando usted presenta gripe o resfriado
Si	Reutilizable/Lavable	Protección	No	De \$11.000 a \$15.000	No	Todas las anteriores

Fuente: Elaboración propia (2020).

Pregunta 1Preguntas Respuestas **285**

1. ¿Cree usted que el tapabocas es un elemento fundamental para el cuidado de la salud?

285 respuestas

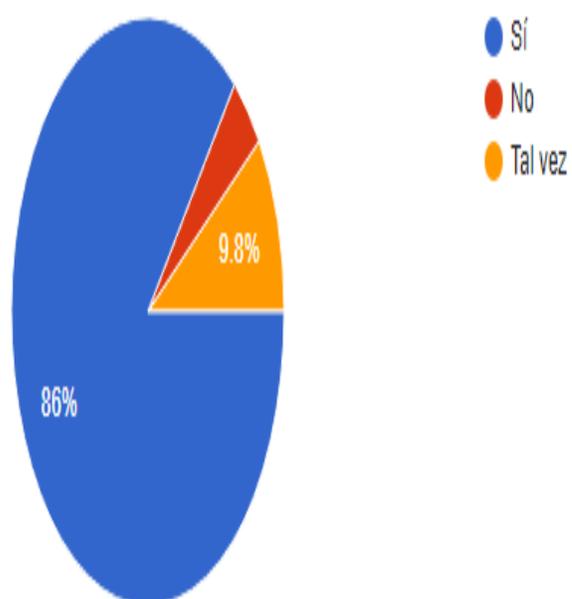


Figura 11. Pregunta 1 encuesta

Fuente: Autoría propia (2020)

Pregunta 2



Figura 12. Pregunta 2 encuesta

Fuente: Autoría propia (2020)

Pregunta 3



Figura 13. Pregunta 3 encuesta.

Fuente: Autoría propia (2020).

Pregunta 4



Figura 14. Pregunta 4 encuesta

Fuente: Autoría propia (2020)

Pregunta 5



Figura 15. Pregunta 5 encuesta

Fuente: Autoría propia (2020)

Pregunta 6



Figura 16. Pregunta 6 encuesta

Fuente: Autoría propia (2020)

Pregunta 7

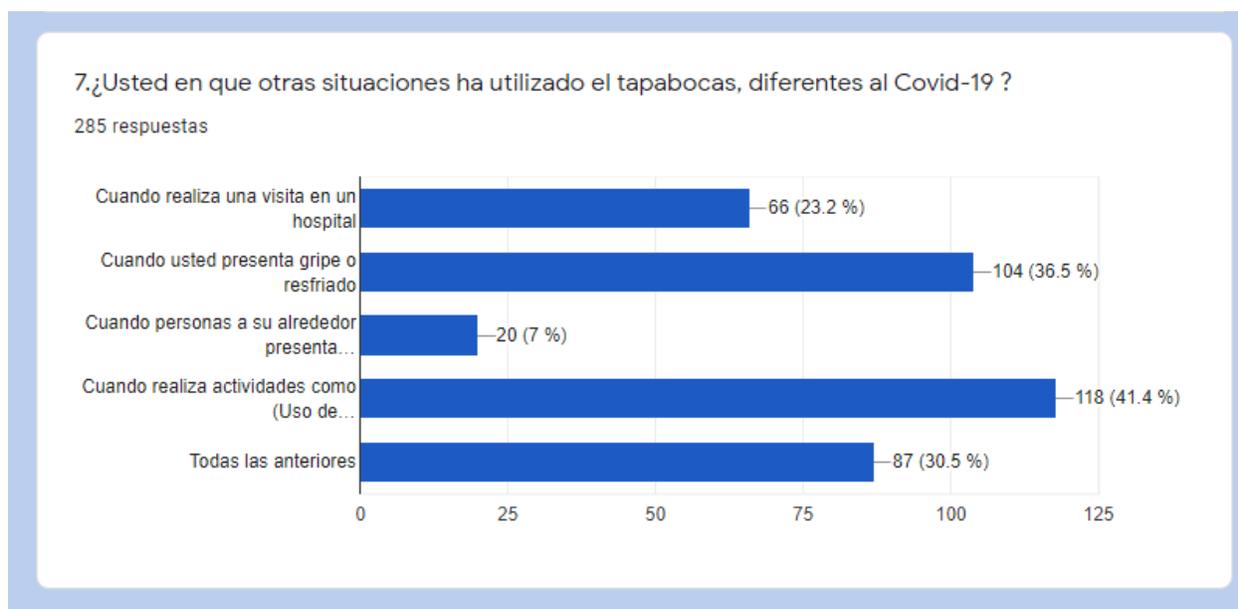


Figura 17. Pregunta 7 encuesta

Fuente: Autoría propia (2020)