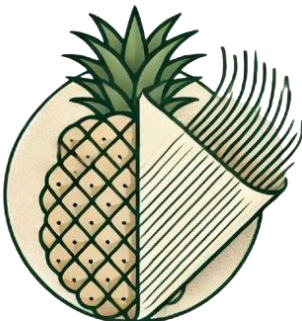


Apéndice I. CANVAS EcoPiña				
SOCIOS CLAVES Agricultores locales de piña: Suministro de hojas de piña como materia prima. Entidades financieras: Financiamiento para la adquisición de maquinaria y operación. Empresas de logística: Distribución de productos a nivel nacional. Gobierno y ONGs: Apoyo en iniciativas de sostenibilidad y responsabilidad ambiental. Universidades e instituciones de investigación: Innovación en el uso de fibra de piña y mejora del proceso productivo.	ACTIVIDADES CLAVES Producción de papel y empaques biodegradables: Procesamiento de la fibra de piña para la fabricación de libretas, libros conmemorativos y bolsas de papel. Procesos de recolección y procesamiento: Gestión de la cadena de suministro desde la recolección de las hojas hasta su conversión en productos finales. Marketing y promoción: Estrategias de comercialización orientadas a empresas con conciencia ambiental.	PROPUESTA DE VALOR  EcoPiña EcoPiña ofrece productos ecológicos elaborados a partir de residuos agrícolas de la piña, como hojas de papel, bolsas y libretas. Estos productos son sostenibles, biodegradables y ayudan a reducir la huella de carbono. Además, se destacan por su personalización, alta calidad y enfoque en la economía circular.	RELACIÓN CON EL CLIENTE Asistencia personalizada: Adaptación de productos a las necesidades específicas de cada cliente. Fidelización: Programas de recompensas para clientes institucionales que promuevan la sostenibilidad. Educación ambiental: Comunicación de los beneficios de la economía circular a través de canales digitales y físicos.	SEGMENTO DE CLIENTES Empresas e instituciones conscientes del medio ambiente: Universidades, cámaras de comercio y empresas organizadoras de eventos. Comercios de productos ecológicos: Tiendas de artículos sostenibles y eco-friendly. Consumidores con conciencia ambiental: Personas que buscan alternativas responsables y biodegradables en su vida diaria.
	RECURSOS CLAVES Fibra de piña: Materia prima clave para la producción de papel. Maquinaria especializada: Equipos de procesamiento de fibra y producción de empaques. Equipo humano: Personal capacitado en producción sostenible y desarrollo de productos ecológicos. Marca y canales de distribución: Estrategia de marketing para promover el valor ecológico de la marca.		CANALES Distribución directa a empresas e instituciones: Relaciones comerciales con clientes B2B (negocios y eventos). Plataformas digitales: Página web y redes sociales para promoción y venta de productos personalizados. Ferias y eventos de sostenibilidad: Participación en exposiciones para promover la marca y captar clientes institucionales.	
ESTRUCTURA DE COSTOS Costos variables: Incluyen la compra de hojas de piña, procesamiento de fibra, empaques biodegradables, transporte y distribución. Costos fijos: Alquiler de planta de producción, salarios del personal, mantenimiento de maquinaria y equipos.			FUENTES DE INGRESO Venta de productos biodegradables: Ingresos por la venta de libretas, libros conmemorativos y bolsas de papel a empresas e instituciones. Personalización de productos: Ingresos adicionales por productos diseñados y adaptados a las necesidades específicas de los clientes. Participación en eventos y ferias sostenibles: Ventas directas y contratos con empresas para proyectos personalizados.	