ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"

DESECHADOS

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en
Dirección y Diseño Gráfico

AUTOR:
JIMMY UNANCHA CABALLERO
https://orcid.org/0000-0002-4279-5804

ASESOR:
DIANA PAMELA VILLA ALVAREZ
https://orcid.org/0000-0002-9299-5978

Lima - Perú
2022

DESECHADOS - PROYECTO DE INNOVACION.pdf

6.8.25

6.8.25

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::11391:479030669

Fecha de entrega
7 ago 2025, 3:50 a.m. GMT+2

Fecha de descarga
7 ago 2025, 3:55 a.m. GMT+2

Nombre de archivo
DESECHADOS - PROYECTO DE INNOVACION.pdf

Tamaño de archivo
8.5 MB

122 Páginas

21.335 Palabras

115.552 Caracteres

12% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado

Fuentes principales

10% Fuentes de Internet
5% Publicaciones
8% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alerta de integridad para revisión

Texto oculto
313 caracteres sospechosos en N.º de páginas
El texto es alterado para mezclarse con el fondo blanco del documento.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

El proyecto de innovación DESECHADOS se plantea en el contexto del área estratégica de desarrollo prioritario de Tecnología ambiental sostenible y la actividad económica de Otras actividades de servicios y busca reducir el daño medioambiental por la gestión inadecuada de desechos orgánicos en mercados de abastos de Lima Centro, teniendo como población beneficiaria los diferentes comerciantes de mercados de abastos de Lima Centro.

Se aplicó la metodología de resolución creativa de problemas con herramientas de *Design Thinking* para tomar como centro al usuario y *Lean Startup* para impulsar la implementación de los resultados, estas herramientas contemplan la colaboración y el pensamiento visual, como la técnica persona para plantear arquetipos y validar usuarios, mapa de actores para reconocer el contexto y mercado, mapa de trayectoria, para delinear la mecánica de la propuesta, canvas de propuesta de valor, para consolidar el concepto innovador, canvas de modelo de negocio que permita observar la sostenibilidad de la propuesta, entre otras, que son presentadas en detalle en el documento a continuación.

La solución innovadora presentada en forma de propuesta de valor consiste en disminuir la emisión de gases de efecto invernadero mejorando la gestión de desechos orgánicos y generamos ganancias para los comerciantes, con la transformación de residuos orgánicos en compost. Se trata de un servicio de recolección de residuos orgánicos en mercados de abastos de Lima Centro, para luego transformarlos en compost. Con esta propuesta se generan beneficios sociales, por ejemplo: Generar cultura de segregación, mejorar la calidad de aire y tener espacios más saludables. En cuanto a los beneficios económicos: El producto generado a partir de estos desechos será vendido en home centers y viveros. Por último, los beneficios medio ambientales son evidentes: Tenemos como resultado la disminución de gases de efecto invernadero causados por la mezcla de basura inorgánica y orgánica botaderos formales e informales, que a su vez son foco de infecciones.

Para la experimentación se diseñó un prototipo basado en un *storytelling* para explicar a los comerciantes el funcionamiento del proyecto y cuál sería su función dentro del mismo. A su vez, se brindó información clave para entender la problemática y recopilamos datos para entender su día a día en el mercado. Así mismo, se realizaron validaciones con los mismos comerciantes para recibir *feedback* acerca de la propuesta y cuáles serían sus honorarios. Recibimos una respuesta positiva de parte de ellos, nos hicieron saber su entusiasmo por participar en un proyecto en el que ellos tuvieran ganancias por mercadería que daban por perdida.

Se concluye que la solución conveniente a la falta de interés de los comerciantes por la segregación de sus residuos es ofrecerles un servicio que brinda una compensación por la actividad de segregar y se recomienda evaluar el

presupuesto inicial incluyendo alianzas estratégicas para reducir costos iniciales por la magnitud de la problemática y complejidad del proyecto.