

Pulpa Mix de la Costa
Creación de empresas 1

Adela Nieto Sánchez
Cristian camilo Ramírez

Corporación unificada nacional de educación superior
Técnica profesional en procesos administrativos de salud
Bogotá
2020

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo **Adela Nieto Sánchez** identificada con CC. **1.023.003.633** estudiante del programa de Administración en servicios de salud declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta de fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas. Firma:

Yo **Cristian Camilo Ramírez García** identificado con CC. **1.063.167.038** estudiante del programa de Administración de empresas declaro que: El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta de fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas. Firma:

Introducción

Por medio de este modelo de negocio al llevaremos soluciones de mejoramiento a las comunidades en el buen desarrollo de sus actividades cotidianas en sus hogares, ya que por medio de la comercialización de pulpa de fruta trabajaremos por el bienestar de todas las personas involucradas desde la materia prima hasta la venta final del producto, somos una empresa artesanal que llevara a cabo grandes negocios en el futuro, para el bienestar de todas las personas. Nace de la idea de suministrar un producto de consumo masivo y de fácil preparación para todo público en general.

Objetivos

Objetivo General

Lo que se pretende es apoyar e incentivar a los campesinos y parceleros de la región a tener cultivos sostenibles y ofrecer material prima de Buena calidad, ofrecer a nuestros clientes un precio justo y mantener una calidad muy competitiva

Objetivos Específicos

- Crear hábitos de consumo saludable en la población.
- Lograr que finalmente la gente entienda que los alimentos con conservantes producen enfermedades a futuro, adicional que podemos beneficiar y apoyar el trabajo nacional de nuestros agricultores.

Justificación

Al momento de analizar varias ideas de negocios llegamos a la conclusión que el sector alimenticio en Colombia tendría oportunidad amplia de surgir, motivo por el cual decidimos la creación de una empresa distribuidora de Pulpa de fruta en el municipio de Montería, además de ofrecerle a la población una nueva alternativa de consumo con un producto natural con altos beneficios para nuestro cuerpo humano, estaríamos brindando mayor oportunidad de acceso con un producto a un valor económico.

Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.

Nuestra idea de negocio va dirigido al sector alimenticio, se llama **Pulpamix de la Costa**. Este negocio va enfocado en la preparación y venta de pulpa de fruta para el consumo en el hogar, restaurantes o para cualquier tipo de consumidores. Se busca ayudar con la compra de frutas locales a los pequeños productores campesinos de nuestra zona o región, la cosecha completa de la fruta, esto desarrolla puestos de empleos regionales y beneficia tanto a los campesinos como la cadena de transporte y procesamiento de la fruta, para convertirla en pulpa, para la comercialización final.

Se genera una necesidad para la población campesina la cual genera pérdidas cuando se daña la fruta y no logran obtener un beneficio económico. Esto generaría ingresos a los campesinos que no vendían sus cosechas antes. Socialmente la pulpa para hacer jugo la consumen todo tipo de hogares, que por facilitar la preparación de la bebida solo la sacan del paquete, la mezclan con la cantidad indicada de agua y agregar azúcar, lo mezclan en la licuadora y está lista para el consumo. Se pretende disminuir con el consume de gaseosa y otras bebidas envasadas y muy procesadas, por el consume de jugos naturales de la región a un bajo costo. Consumir frutas garantizan una dieta sana, con los ingredientes naturales de la fruta. Las pulpas son una Buena opción para usos masivos, ya que optimizan tiempos de preparación y costos, un ejemplo es que un kilo de pulpa de fruta permite elaborar 20 vasos de aproximadamente 230 centímetros cúbicos. La pulpa hecha jugo la pueden consumir todas las personas sin importar edad o género, el promedio de consume depende de la comercialización y posicionamiento del producto, se promedia en unos 500 hogares como mínimo de todos los estratos.

Solución Problema Social

Ayudar a la población que desconoce o le es transparente la importancia del consumo de alimentos saludables, para la prevención de enfermedades.

Solución Problema Económico

Lograr un gran impacto con nuestro producto y que la comercialización del mismo tenga un beneficio para nuestra empresa, y para los clientes potenciales. Generando no solo un aporte económico, sino también un impacto en un cambio de vida en la comunidad.

Solución Problema Político

Hacer entender a los entes políticos, que nuestro proyecto tiene un beneficio a la población, es ver un producto como prevención de enfermedades, es acatar un problema antes de que tome ventaja. Reconocer que es una necesidad y mostrar seguridad en nuestra idea de negocio, generando seguridad por el producto.

Solución Problema Ambiental

Nuestro producto, es un producto 100% natural, no es toxico, y no tiene procesamientos en los que generemos contaminación ambiental, al contrario, estaremos apoyando la materia prima.

Objetivos de desarrollo Sostenible

Objetivo 3 Salud y Bienestar

Diseñar y crear una empresa que maneje la producción, transformación y comercialización de pulpa de fruta en el departamento de Córdoba - Montería ya que se

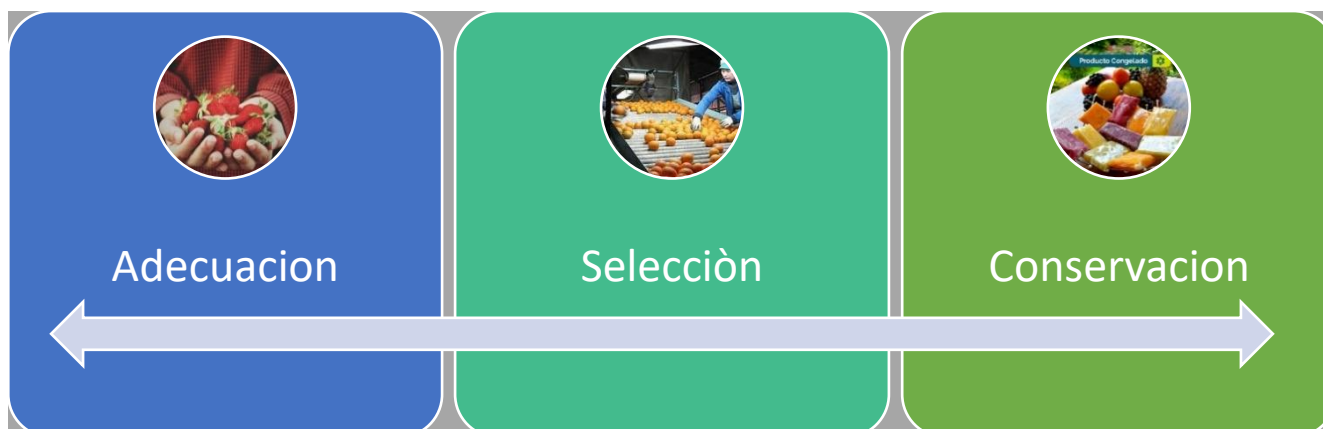
evidencio que en este departamento no se cuenta con una empresa que maneje la comercialización de pulpa de fruta 100% natural, es decir que abarcaríamos una necesidad en la comunidad, logrando obtener un valor no solo económico, si no mayormente un valor social.

Cuando hablamos de los 17 Objetivos de desarrollo sostenible nuestro proyecto abarca 2 de ellos, a continuación, explicaremos cuales son:

Objetivo de desarrollo sostenible N°12 Producción y consumo responsable

“El consumo y la producción mundiales (fuerzas impulsoras de la economía mundial) dependen del uso del medio ambiente natural y de los recursos de una manera que continúa teniendo efectos destructivos sobre el planeta.” (Unidas, s.f.) Adicional a esto “Para lograr crecimiento económico y desarrollo sostenible, es urgente reducir la huella ecológica mediante un cambio en los métodos de producción y consumo de bienes y recursos.” (desarrollo, s.f.)

Cuando nos referimos a este objetivo se logra evidenciar que nuestro proyecto hace parte del mismo o tiene el mismo fin, ya que nuestra empresa fue creada basándose en utilizar recursos naturales y la agricultura, creando de esta manera una dimensión social donde se le aporte a la comunidad un producto que valga la pena consumir, y adicional a ello se pueda aportar un crecimiento laboral para tiendas minoristas, cafeterías, heladerías y supermercados, manejando unos pasos como son la adecuación, selección y conservación de Pulpa de fruta, adicional a esto un folleto donde expresaremos la importancia del consumo de productos naturales.



Objetivo de desarrollo sostenible N° 3 Salud y Bienestar

“Garantizar una vida sana y promover el bienestar en todas las edades es esencial para el desarrollo sostenible.” (Unidas., s.f.)

Cuando hablamos de salud no nos referimos únicamente a la presencia de una enfermedad o una afección, según el concepto de la Organización Mundial de la salud abarcan 3 estados los cuales son: Bienestar físico, Bienestar mental y Bienestar social. Con nuestro proyecto queremos dar a conocer a la población la importancia de cuidar nuestra salud con un estilo de vida saludable, antes de que una mala alimentación genere a futuro una patología, el autocuidado es lo más importante y el cuidado de nuestro entorno debe ser primordial, el cambio empieza por una persona que lo lleve a la práctica, por eso deseamos concientizar a la comunidad sobre el consumo de un producto natural y saludable.

Objetivo 9 Industria, Innovación e infraestructura

En nuestro proyecto encontramos también otro objetivo de desarrollo el cual es Desarrollar infraestructuras resilientes, promover la industrialización inclusiva y sostenible, fomentar la innovación, ofreciendo un producto totalmente innovador a los usuarios.

Valor compartido

La esencia que tenemos con la iniciativa de la empresa Pulpa Mix de la costa es llegar a los hogares colombianos para informar a la población la importancia del consumo de alimentos naturales, mejorar los hábitos alimenticios que usualmente tenemos los cuales muchas veces son factores que influyen en la aparición de enfermedades ya que consumimos bebidas que están procesadas, cuentan con endulzantes que afectan nuestro sistema digestivo sin darnos cuenta, son las principales causales de enfermedades como diabetes, obesidad, entre otros. Mejorar los

estándares de vida de la población implementando más oportunidades laborales para pequeñas empresas, las cuales obtendrían un beneficio al adquirir nuestros productos. Adicional lograríamos brindar un apoyo económico a los pequeños y medianos agricultores como productores primarios, ya que la adquisición de la fruta sería por medio de ellos.

Generaríamos más empleos, a parte brindaremos un producto de alta calidad 100% natural, se satisficaría una necesidad en el mercado como es la distribución y venta de pulpa de fruta en el municipio, implementariamos un maxifruver a futuro, donde la oportunidad laboral aumentaría en la población, no queremos únicamente generar un beneficio económico para la empresa si no un beneficio a la población en su consumo para la sociedad actual y las futuras, ya que los hábitos siguen generaciones.

Tecnologías disruptivas

Nuestra empresa actualmente no pertenece a ninguna tecnología disruptiva, pero a futuro implementaremos drones que harán una visualización masiva de los cultivos.

Análisis del sector económico

Tabla 1.

Análisis Pestel

P

Tener un buen reglamento en el cumplimiento de normas que tengan que ver con la comercialización e industria de alimentos. Nuestro país tiene una gran legislación, la cual estaremos dispuestos a cumplir día a día, para no tener inconvenientes legales y de esta manera continuar con nuestra empresa para evitar un cierre. Estar informados frente a cualquier modificación al cambio de presidente.

E

Desarrollar y aumentar el consumo de un alimento 100% natural y con múltiples beneficios, cuando nos referimos a un sector económico no solo nos impacta a nosotros como productores sino también a nuestro país, ya que crece e impacta de forma positiva. Nuestra clave o misión no es únicamente tener nosotros un beneficio económico propio, sino también que los agricultores de nuestra región se vean beneficiados, que nuestra población crezca económicamente, y adicional tenga un beneficio y un hábito de vida saludable.

S

Gran importancia en la población y las pequeñas comunidades, deseamos aportar a la gente un conocimiento adicional sobre la importancia del buen consumo, aparte de que se prepara en cuestión de minutos, tiene grandes beneficios para nosotros y nuestro cuerpo. Deseamos que la comunidad entienda que depende de nuestra buena alimentación cuando estamos en etapas productivas de nuestra vida para obtener una vejez tranquila y disminuir el riesgo de enfermedades. Adicional es un producto que puede ser consumido por toda la población sin importar la edad, ya que no causa daño alguno. Crearemos de esta manera un gasto económico en las familias.

T

La tecnología día a día ha avanzado y lo continúa haciendo, el avance en la agricultura en Colombia con el uso de la biotecnología ha logrado el origen de organismos que genéticamente pueden ser modificados, adicional a esto la creación de drones los cuales nos permiten visualizar, un cultivo. Esto nos genera un gran aporte que a futuro podemos implementar en nuestra empresa o implementar una idea de implementación con nuestros agricultores.

E

Cuando hablamos del campo ambiental, se pueden evidenciar aspectos diferentes, desde lo que afecta al mundo por ser productos dañinos para el medio ambiente, como con los que van de la mano con la conservación del mismo. Nuestra empresa e idea de negocio lo que busca es desempeñar un proyecto que aporte al cuidado y tenga un adicional de aprovechamiento de la materia prima de nuestra población y una adecuada eliminación de desechos.

L

En Colombia existen tres entes reguladores en materia de seguridad alimentaria: el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), y los Entes Territoriales de Salud (ETS). Sus principales funciones van dirigidas a reglamentar las condiciones sanitarias de los alimentos para el consumo el ser humano. Tienen la total autoridad para decomisar, interceptar, inspeccionar, decomisar, reexportar, tratar, destruir, poner en cuarentena o aplicar cualquier otra medida zoosanitaria ante la sospecha de plagas, enfermedades o cualquier otro organismo dañino”.

Identificación del problema, necesidad reto u oportunidad.

Nuestra empresa fue creada con el fin de cubrir una necesidad que actualmente ataca a la población, y es el desconocimiento del buen consumo alimenticio, la alta incidencia en enfermedades como obesidad, Hipertensión arterial, colesterol o triglicéridos. Esta es una problemática que se vive a nivel Colombia, pero vamos a empezar por Montería para posteriormente lograr expandirnos en el mercado, no solo deseamos ofrecer un producto 100% natural y benéfico, sino también poder brindar a la población información sobre la importancia del buen consumo ya que se ha evidenciado el desconocimiento de dicha información, consumimos un producto sin ni siquiera saber que lo compone. Adicional a esto nuestro tercer

propósito es brindar oportunidades laborales a pequeños negocios o emprendedores ya que es bastante económico a comparación de otros productos procesados.

Tabla 2

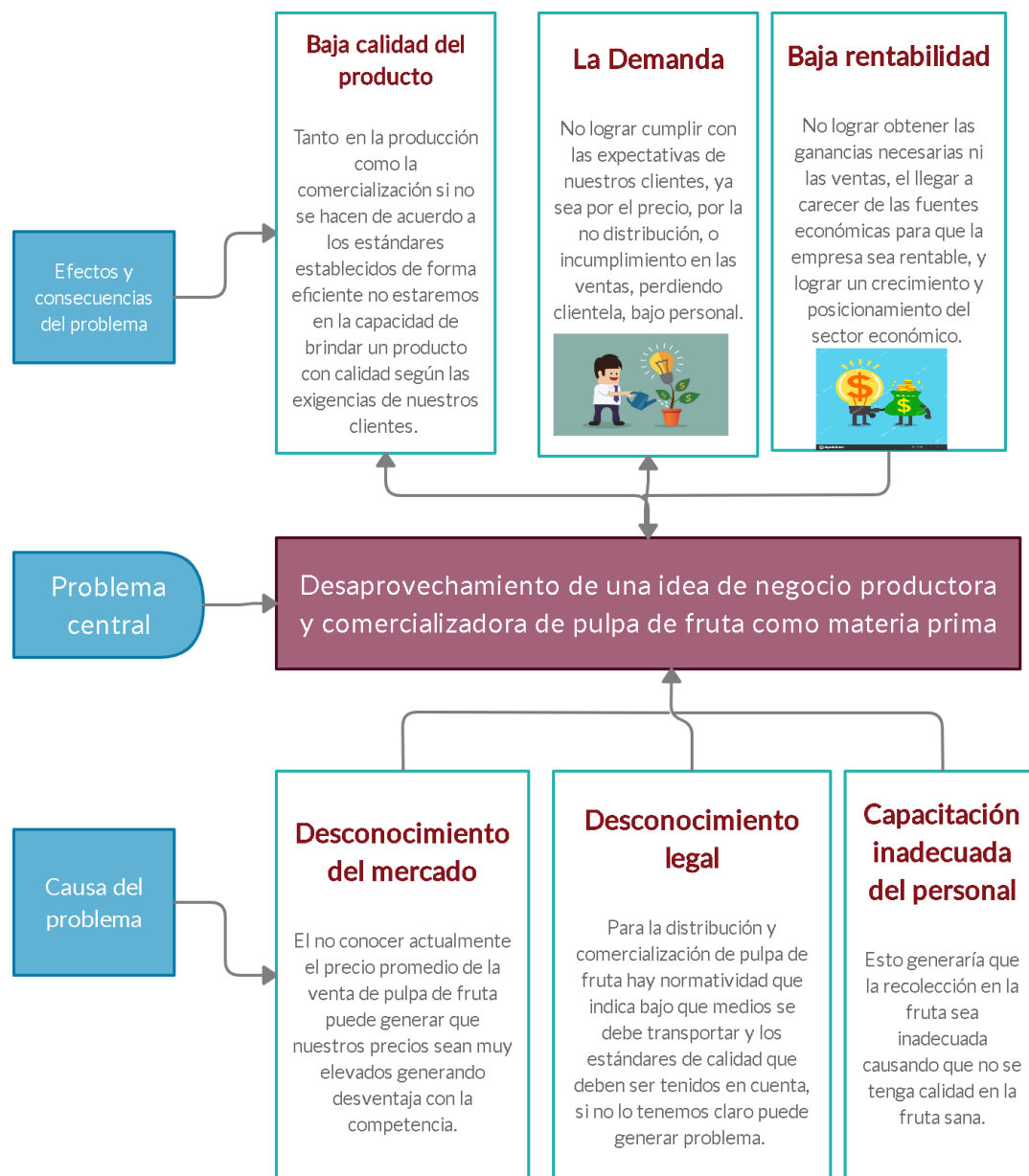
Problemática a conveniencia para trabajar

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Buen consumo alimenticio	Disminución de enfermedades	Aportar a la tasa de desempleo.
Conocimiento o experiencia	3	4	3
Asesoramiento de un experto (Si se requiere).	3	5	3
Alcance Técnico, ¿Tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?	3	3	3
Tiempo posible de solución.	3	4	2
Costos (posible solución)	4	4	4
Impacto, ¿Es trascendental? ¿Representa algún desafío para ustedes?	3	4	3
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	4	4	5
Total	23	28	23

El problema que mayor puntuación obtuvo fue la necesidad de la Disminución de enfermedades.

Arbol de Problemas y objetivos

Árbol de problemas



Problema central:

El territorio colombiano es rico en agricultura y producción de frutas gozando de tierra fértil, la cual se desaprovecha ya que agotamos otro tipo de medios comerciales en vez de aprovechar la conservación de los recursos naturales de nuestro país, motivo por el cual

consideramos que nuestra idea de negocio busca lograr una condición sostenible frente al área financiera ya que gracias a la fertilidad de la tierra la producción sería adecuada y crearía un alto impacto social en la comunidad generando más empleo a nuestros campesinos y utilizando recursos renovables conservando nuestros recursos naturales.

Árbol de objetivos



Personal capacitado en la recolección: Dentro de esta causa podríamos implementar una plataforma digital la cual muestre de forma dinámica a los trabajadores el manejo adecuado en la fruta, desde su cultivo hasta su recolección.

Control de plagas en la cosecha: El control de plagas en una cosecha es un campo importante ya que no solo daña la tierra y el producto, si no que puede traer serias consecuencias en la salud de las personas, por ende, podríamos implementar redes, o sensores para minimizar las plagas.

Descripción de la idea de negocio

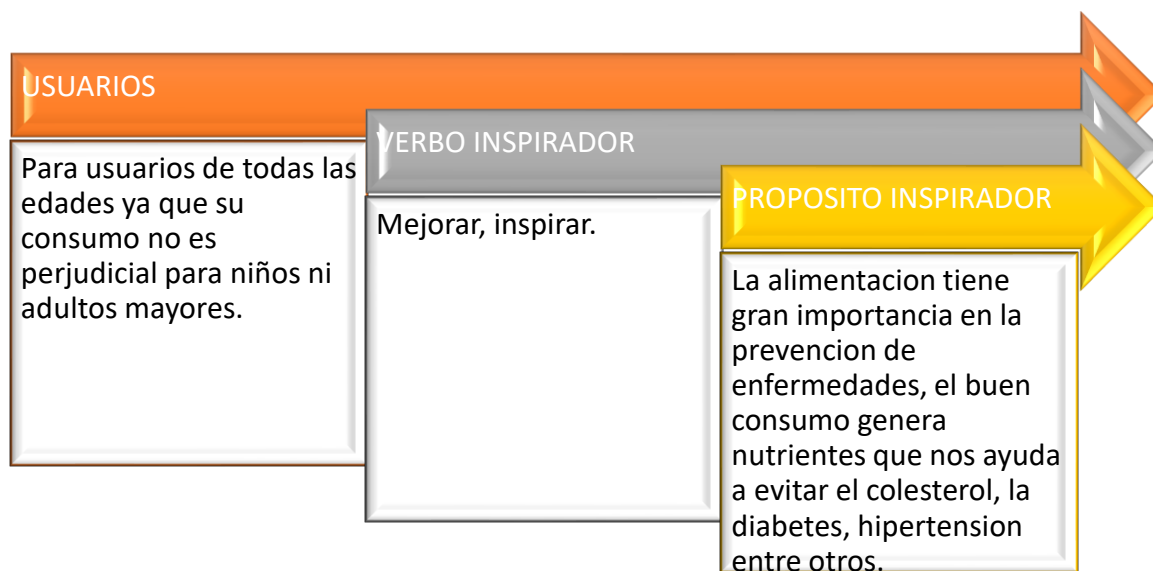
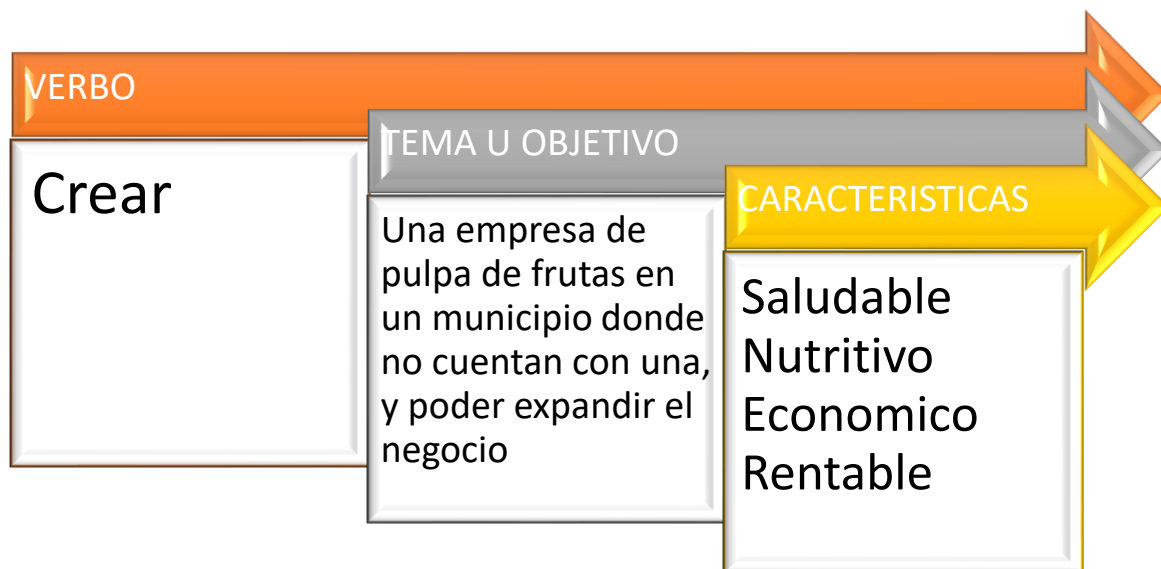
Tabla 3

Técnica de ideación: Relaciones forzadas.

Conceptos y elementos estímulos	Características	Nuevas ideas
Pulpa de Fruta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Espesa. 2. 100% natural. 3. Combinación de sabores. 4. Alta conservación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Shampoo. 2. Más espeso de lo común. 3. Shampoo a base de frutas naturales.
Pulpa de Fruta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Espesa. 2. 100% natural. 3. Combinación de sabores. 4. Alta conservación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Heladería 2. Helados con fruta 100% natural 3. Combinación de helados
Pulpa de Fruta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Espesa. 2. 100% natural. 3. Combinación de sabores. 4. Alta conservación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crema altamente humectante 2. Frascos en forma de fruta 3. Olor a fruta tropical
Pulpa de Fruta	<ol style="list-style-type: none"> 1. Espesa. 2. 100% natural. 3. Combinación de sabores. 4. Alta conservación. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Perfumes 2. Frasco en forma y color de fruta

Tabla 4.*Estructura*

Producto/servicio	Producto basado en extracto de fruta de nuestra región embarazado en bolsas bajo congelación adecuada, fruta fresca.
Cliente potencial	Los clientes potenciales serían los comerciantes de los pequeños locales, supermercados nacionales y tiendas de barrio, debido a que se trata de un producto 100% natural puede ser distribuido y consumido por todas las poblaciones sin excepción ya que no genera afectación alguna a las personas.
Necesidad a suplir	Las necesidades a las que estaríamos contribuyendo serian dos; la primera y la más importante es crear hábitos de buen consumo de alimentos a la comunidad y de esta forma bajar la tasa de enfermedades como la hipertensión, diabetes, obesidad, y la segunda seria apoyar a nuestros agricultores de la región generando más trabajo.
¿Como?	Mediante el consumo de un producto natural el cual no afecta de ninguna manera nuestro organismo, la población en general tiene un alto consumo en gaseosas, jugos procesados lo cual afecta altamente nuestro cuerpo y muchas veces por desconocimiento, lo que nos impulsa dar a conocer un producto sano, sin conservantes, fácil de preparar, y con grandes beneficios para nuestro sistema digestivo, aparte de ofrecer el producto brindaremos folletos donde expresemos y mostremos a la población la importancia del consumo de fibra, de nutrientes y como ayudar a que nuestro sistema digestivo funcione de forma adecuado, ya que un bienestar físico empieza por un bienestar interno.
Porque nos preferirían.	Brindaremos a nuestros clientes un producto confiable, manejaremos productos únicos con sabores distintos, realizaremos encuestas frecuentemente para escuchar sus opiniones o propuestas de mejora, para crecer juntos.

Grafico 1.*Idea de negocio estructurada*

Comunidad, entorno y clientes

Comunidad

La comunidad seleccionada está dirigida inicialmente a las personas que residan en el municipio de Córdoba, para lograr expandir el negocio posteriormente fuera de la ciudad, No tenemos una edad seleccionada ya que puede ser un producto de libre consumo para cualquier edad ya que por ser 100% natural su consumo es beneficioso para todos.

Problema

Las personas quizá, tengan inconvenientes o negativas frente a adquirir el producto de forma masiva, si es para el consumo en su hogar, pensando que puede dañarse, o pueden perder su dinero o aumentar gastos, hay es cuando entramos nosotros a brindar la seguridad a la población de que aparte de que es un producto muy económico, su almacenamiento puede ser por días, sin que genere ninguna afectación gastrointestinal, ya que como se congelan su conservación es adecuada.

Clientes

Según averiguaciones lo que se busca es empezar en una ciudad donde no se ha evidenciado la producción o distribución masiva de pulpa de fruta, a comparación de otras ciudades del país, por ese motivo deseamos innovar en esta ciudad y crear un habito de vida saludable, todo se vuelve costumbre y así como tenemos costumbres no correctas podemos implementar unas saludables en nuestra vida y día a día.

Problema

En esta parte podríamos indicar que se implementaría el valor compartido, ya que no solo hablaríamos del beneficio económico para nuestra empresa, los pequeños distribuidores y los

agricultores, sino que se obtiene un beneficio social, la población estaría adquiriendo un producto económico, y adicional adquiriendo un beneficio para su sistema gastrointestinal.

Entorno

En el entorno se puede evidenciar la falta de promoción en un buen consumo alimenticio, si queremos una población sana debemos empezar desde adentro ya que si hablamos estadísticamente se puede evidenciar que se está aumentando obesidad en la población, que las enfermedades cardiovasculares están en aumento, que los pacientes crónicos cada vez son más, y esto se debe a que la comunidad consume alimentos que pueden tener un sabor delicioso, pero no traen beneficios a nuestro organismo.

Problema

El inconveniente se presentaría al momento de crear conciencia a las personas para que consuman alimentos saludables, ya que estamos acostumbrados al consumo de gaseosas que son bastante procesadas, y traen ingredientes que nos hacen daño.

Problemática que afecta a la comunidad, a los clientes y al entorno

La problemática es centra en el cargue y descargue de la materia prima, la generación de vapor en el proceso de la fabricación del producto y generación de desecho en el momento de la fabricación del producto.

¿Qué problema conviene trabajar?

- ✓ Desechos de la fruta en la fabricación del producto.
- ✓ Aprovechamiento de los desechos de la elaboración del producto, ubicarlos en granjas agrícolas.
- ✓ Donación del producto no vendidos para hogares comunitarios y escuelas publicas
- ✓ Tratamiento tecnificado de las aguas residuales en la elaboración del producto.

Innovación

Tabla 5

Autoevaluación de la idea de negocio

Interés / Disposición/ Afirmaciones	Escala de valoración				
	(F)		(V)		
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.					5
No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad					5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio				4	
Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando		2			
Nº total de afirmaciones valoradas en:	0	2	0	4	10

Resultados

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	1	X	2	=	2
Total de afirmaciones valoradas en 3	0	X	3	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 4	1	X	4	=	4
Total de afirmaciones valoradas en 5	2	X	5	=	10
Puntaje total					16

Grafico 2

Estrategia de Innovación

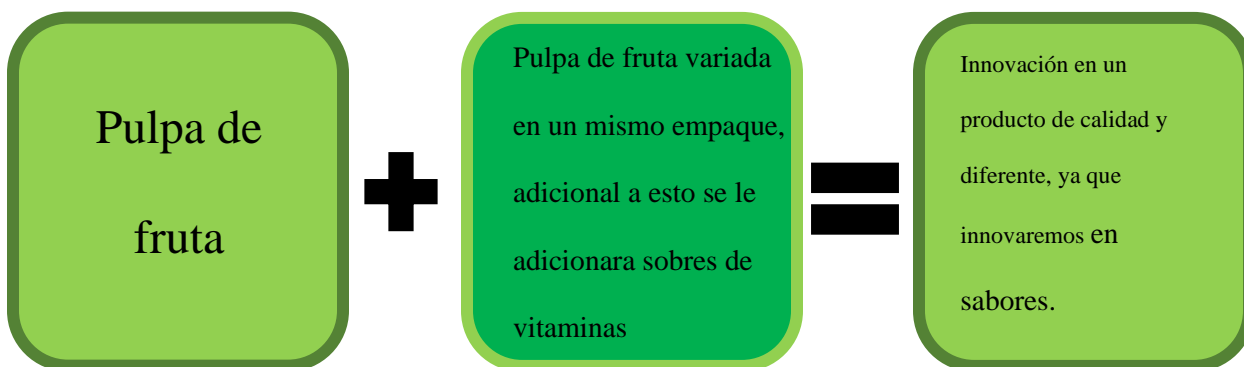
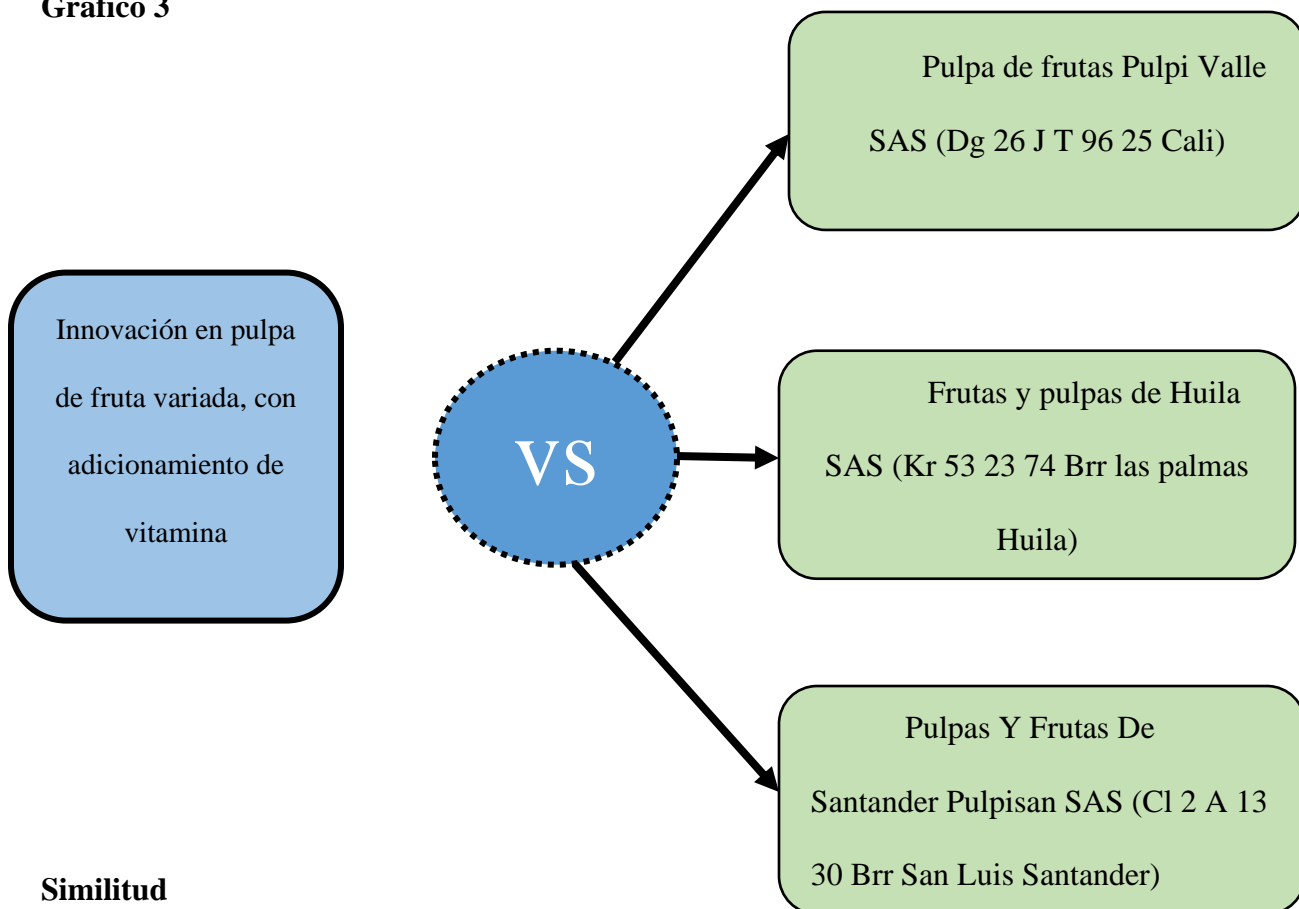


Grafico 3



Similitud

Todas son distribuidoras de pulpa de fruta colombiana, están en el campo de la agricultura, en manejo, distribución de pulpa y la conservación mediante congelación.

Diferencia

Según lo investigado con estas empresas no manejan combinación de fruta en un mismo paquete como lo deseamos implementar nosotros, adicional no manejan adición de vitamina, en la información que se logró validar, no se muestra que adicionen folletos donde se brinde información sobre el buen consumo.

Fuerza de la industria

Contextualización de la empresa

Nombre: MAXI Fruver.

Actividad Económica: Producción y comercialización de pulpas de frutas

Lugar: Montería

Análisis de la demanda

Influencias internas: Se maneja un ambiente laboral colaborativo y en condiciones óptimas para que cada persona desempeñe sus funciones correctamente. Además, el área de talento humano para mejorar la calidad del servicio realiza capacitaciones periódicas a los empleados que las requieran.

Influencias externas: Existe una competencia directa con las empresas comercializadoras y las ventas informales de jugos naturales. Las condiciones geográficas de la ciudad permiten que este sea un producto atractivo para los clientes y al estar en crecimiento la ciudad existen oportunidades tecnológicas para implementar en los procesos de la empresa y los clientes potenciales van en aumento.

Mercado: La proporción de consumo con respecto al segmento del mercado redondea el 10% de las ventas, puesto que existen varios productos diferenciados referentes a los jugos

naturales y varias empresas internacionales que abarcan gran parte del mercado. Por lo tanto, los clientes tienen diferentes opciones para sustituir o elegir otro producto y satisfacer su necesidad.

Tabla 6

Análisis de la oferta

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (ventaja competitiva)	Ubicación.
Cosechas	Jugos naturales	4000 – 8000	Combinación de varias frutas	Montería
El palacio de los jugos	Jugos naturales	2000 – 5000	Precios flexibles	Montería
El huerto del Sinú	Frutas y jugos	3000 – 7000	Proveen y comercializan	Montería
Naranjas y juguitos de la costa	Frutas y jugos	2000 - 4000	Precios bajos	Montería

Análisis de la comercialización

Existe una asociación con productores locales de frutas para fomentar el empleo para las personas del campo y buscar un producto fresco, con bajo precio y de alta calidad, diferente a la competencia que probablemente adquieren sus productos con precios más elevados al ser comprados en empresas comercializadoras y no productoras de frutas. El principal atractivo de los proveedores es que el transporte de los insumos no es mucho problema, por el hecho de ser productores locales.

Análisis de los proveedores

Los principales productores son los productores locales. Estos brindan precios más baratos sin disminuir la calidad de las frutas, al ser personas de la misma zona geográfica no implicaría gastar mucho en costos de envíos. Del mismo modo, las personas del campo que se les dificulta producir y comercializar estarían interesadas en una oportunidad de trabajo o ven a la empresa como un potencial cliente, por lo cual una alianza que permita mejorar este proceso es una opción viable tanto para el productor como para la empresa.

Segmentacion del mercado

Bondades

- Efectividad
- Responsabilidad
- Credibilidad
- Bajo costo
- Compromiso
- Calidad
- Sencillez
- Veracidad
- Consistencia
- Comunicación
- Lealtad
- Mejora continua
- Buen clima laboral
- Satisfacción
- Atención al usuario

Buyer Persona

Foto	Miedos, frustraciones y depresiones	Deseos, Necesidades, Anhelos y sueños
	Nuestro mayor miedo es que debido al desconocimiento frente al campo de la agricultura genere que se pierdan los cultivos y perder la materia prima, no lograr ayudar a la población y que nuestro principal objetivo quede sin lograrse.	Nuestro deseo es llegar a ser una de las empresas agricultoras más grandes en Montería y lograr expandir el negocio a nivel nacional, y adicional a esto suplir una necesidad en la población.
Demográficos y geográficos	¿Qué están tratando de hacer y porque es tan importante?	¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?
La empresa Pulpa mix se encarga de la producción y comercialización de pulpa de fruta 100% natural en Colombia, nuestro lugar de inicio decidimos que sería Montería Córdoba ya que es un lugar cálido, su población es de promedio económico medio-bajo, cuenta con pueblos indígenas como las etnias Zenu y Embera Katio, los cuales consumen productos brindados principalmente por la naturaleza, tiene familias grandes	Lo que planteamos solucionar es la mejora en el consumo adecuado de alimentos en la población y con esto lograr que las tasas de obesidad en la población se logren disminuir de igual manera las enfermedades llamadas crónicas las cuales son producidas por una mala alimentación desde nuestra niñez y los hábitos de vida	Claramente como toda empresa contamos con barreras en el camino, ya que tenemos competencia en lugares cercanos a Montería y con más años de experiencia, pero vamos a marcar la diferencia para lograr salir adelante y generar fidelidad en nuestros clientes.

Valores del cliente ideal

1. Humildad.
2. Respeto.
3. Empatía
4. Responsabilidad.
5. Emprendedor

Entorno cliente ideal: Población de recursos medios, que día a día buscan la forma de sobrevivir de la mejor manera, alta población de niños.

Necesidades del cliente ideal: Brindarles conocimiento sobre una buena alimentación y la importancia de brindarla desde la niñez.

Diseño del producto

Definición estratégica

Problemática a resolver

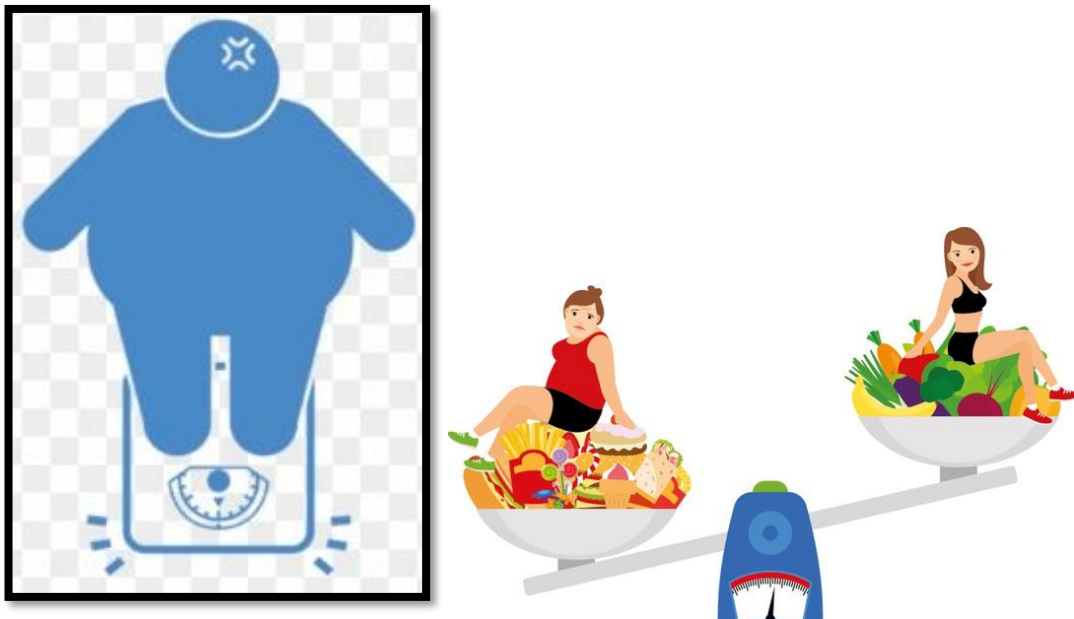
Las problemáticas que resuelven nuestro producto son dos, la primera es bajar las tasas de obesidad en la población, según las cifras de la Organización Mundial de la Salud (OMS) se ha evidenciado que desde el año 1975 la obesidad ha tomado gran ventaja, llegando a triplicar las cifras a nivel Mundial. En el año 2016 se logró evidenciar que más de 1900 millones de adultos de 18 o más años, sufren de sobrepeso, y aproximadamente 650 millones eran obesos, dando así, cifras del 39% en sobre peso y 13% de obesidad, y si vamos a más allá, no es algo que solo ataque a los adultos, porque la obesidad no define edad, dentro de las estadísticas también pudimos ver que para el año 2016 habían aproximadamente 41 millones de niños menores de cinco años con obesidad o sobrepeso, y para adolescentes entre 5 a 19 años, 340 millones tenían sobre peso u obesidad. Cuando investigamos más sobre estas patologías, pudimos evidenciar que las causas de las mismas son:

- Aumento en la ingesta de alimentos de alto contenido calórico que son ricos en grasa.
- No tener actividad física ya que la población cada vez es más sedentaria.

Es decir que los malos hábitos alimentarios son consecuencia grave de que la

obesidad tenga tanto poder actualmente. Y no es solo el hecho de decir "tenemos unos kilitos de más" si no las grandes consecuencias que podemos llegar a presentar a futuro como:

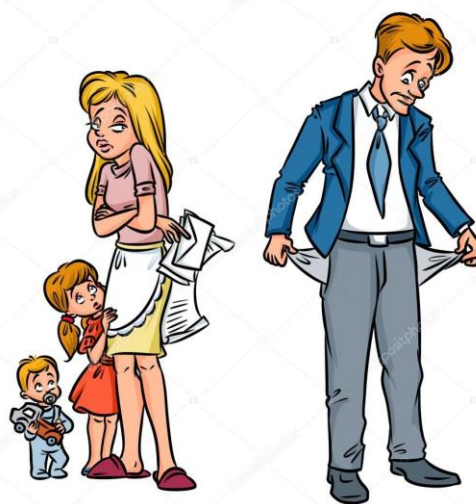
- Las enfermedades cardiovasculares. principalmente cuando hablamos de cardiopatías o accidentes cerebrovasculares (ACV) los cuales fueron la principal causa de muerte en el 2012.
- Diabetes, debido a tanta glucosa que suministramos a nuestro cuerpo.
- Debido a nuestro peso podemos afectar a nuestro aparato locomotor, generando patologías como osteoartritis.
- Algunos canceres (Colon, Endometrio, ovarios, próstata, hígado, vesícula biliar, riñones).
- Adicional en los menores puedes causar muerte prematura, dificultades respiratorias, mayor riesgo de sufrir una fractura, hipertensión arterial, resistencia a la insulina, efectos psicológicos, y problemas cardiovasculares tempranos.



2. La segunda problemática a la que planeamos apoyar o reducir son a las tasas de desempleo, en el año 2019 la cifra fue del 10,8%, pero en este año 2020 ascendió al 16,8% debido a la pandemia por el COVID19, en la ciudad de Córdoba(Montería) se registró según el DANE una cifra del, 23,5, nuestra empresa por el momento es pequeña, pero al trabajar con productos bastante económicos será de mayor acceso a la población y podrán comprarlo para revenderlo.

Junio - agosto 2020					
Dominio	TGP	TO	TD (2020)	TD (2019)	Variación TD
Neiva	57,7	38,1	34,0	14,1	+
Ibagué	58,1	39,1	32,7	14,2	+
Popayán	51,7	37,1	28,2	11,6	+
Cúcuta AM	56,4	40,7	27,9	16,5	+
Florencia	59,0	42,8	27,4	14,9	+
Armenia	56,9	42,1	26,0	15,1	+
Tunja	54,7	40,6	25,8	11,9	+
Sincelejo	57,2	42,5	25,6	12,8	+
Manizales AM	56,3	42,0	25,3	10,7	+
Cali AM	63,7	47,7	25,2	11,8	+
Villavicencio	61,8	46,3	25,1	12,1	+
Bogotá DC	63,2	48,0	24,1	10,4	+
Valledupar	49,8	37,8	24,0	15,5	+
Montería	51,1	39,1	23,5	12,8	+
Total 23 ciudades y AM	60,0	46,0	23,3	11,1	+
Total 13 ciudades y AM	60,8	46,8	23,0	10,8	+
Riohacha	52,8	40,7	22,9	15,2	+
Medellín AM	61,8	47,8	22,6	12,6	+
Bucaramanga AM	62,4	48,6	22,1	9,3	+
Santa Marta	48,4	37,9	21,6	12,3	+
Pereira AM	56,8	45,1	20,7	8,6	+
Quibdó	43,5	34,6	20,6	18,1	+
Pasto	61,2	49,2	19,6	10,8	+
Cartagena	50,9	41,3	18,9	6,5	+
Barranquilla AM	55,3	48,1	13,2	7,6	+
San Andrés^	54,6	45,6	16,5	8,4	+

Fuente: DANE, Gran Encuesta Integrada de Hogares.



Propuesta de valor

Con pulpa mix lo que deseamos aportar a la población es un mayor conocimiento en una alimentación balanceada y sana, quizá muchos desconocemos que el buen consumo en nuestra juventud traerá beneficios a futuro, por eso deseamos aparte de ofrecer un producto natural, añadir folletos donde podamos mostrar a la gente que no solo el consumo de frutas es saludable, si no información más allá, desde el buen consumo de proteínas, verdura, pescado etc.

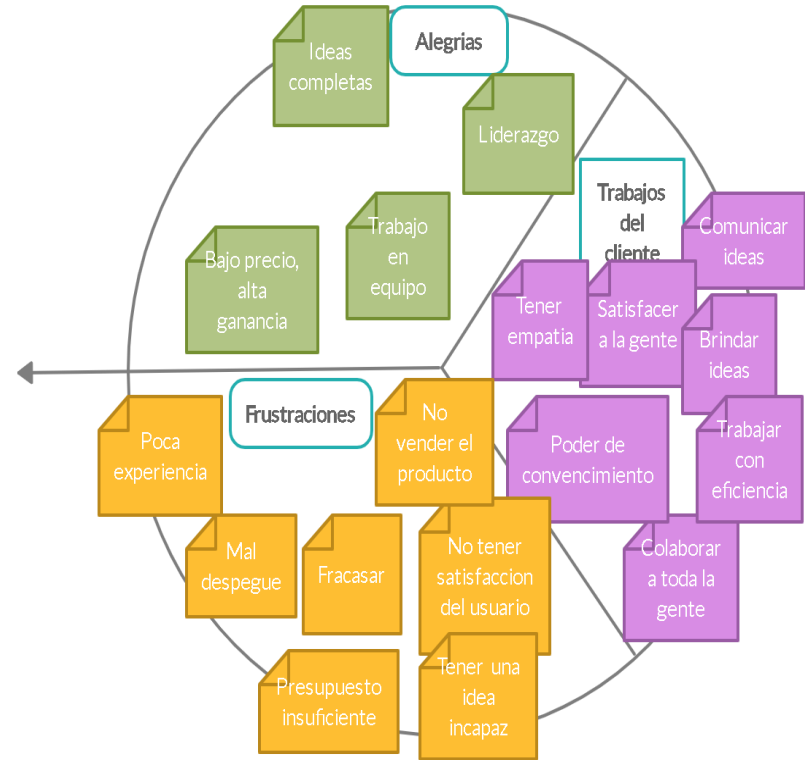
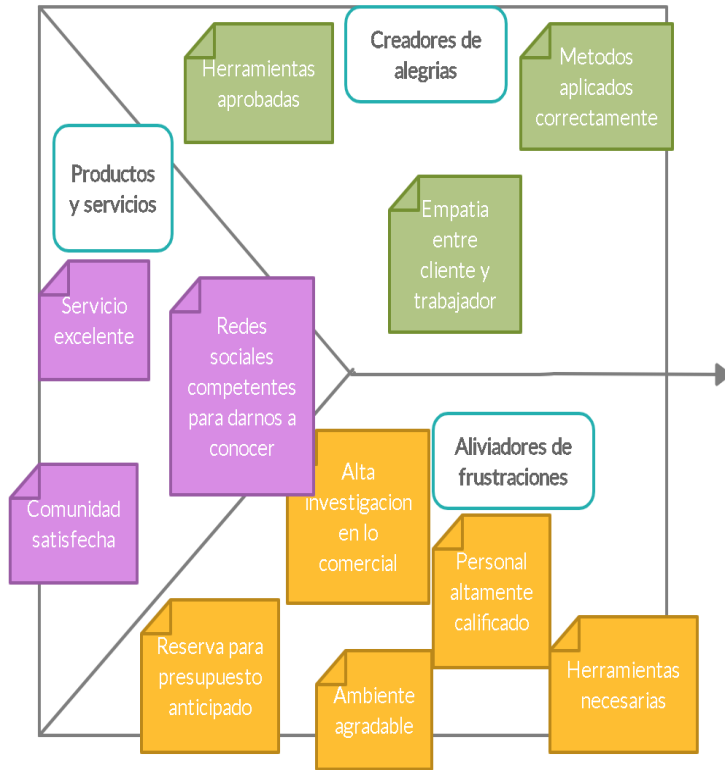
Muchas veces desconocemos el beneficio que obtenemos al consumir frutas, uno de esos beneficios son los siguientes:

1. Ayudan a mantenernos hidratados gracias a que son ricas en agua.
2. Tienen vitamina C
3. Fuente de antioxidantes.
4. Ayudan a eliminar el exceso de líquido.
5. Ricas en fibra
6. Contienen poca grasa.
7. Reducen la pérdida de vitaminas.
8. Se pueden hacer multitud de recetas de ellas.
9. Son la dieta saludable en niños, gestantes, deportistas, y ayudan para el estrés.
10. Efecto prebiótico.



**Un exterior
saludable,
inicia desde el
interior**

Perfil del cliente



Comunicación

Pulpa mix ayudara a que mantengas una alimentación balanceada ofreciendo un producto 100% natural, y empezaremos con la distribución en cadenas de supermercados o tiendas de barrio, nos mostraremos por medio de Instagram dando a conocer nuestro producto, también utilizaremos voz a voz. Como lo habíamos manifestado en nuestros empaques vendrá como obsequio un folleto donde te daremos tics para una buena alimentación y la importancia del sano consumo alimenticio.



Tabla 7

Tecnología y materiales

Tecnología	Descripción
Cuchillos	Cuchillos de acero inoxidable
Pulpeadora con diversos tamices	Maquina diseñada para despulpar la fruta.

Mesa de trabajo	Para lograr hacer los cortes
Balanza	Pesar la fruta
Bolsas Plásticas	Para el empaque
Lavadora de frutas	Para la desinfección de la pulpa
Maquina selladora	Encargada del empaque del producto
Fruta fresca	Para la realización de la pulpa.
Agua	Lavado de la fruta
Camión	Transporte de alimentos

Tabla 8

Funcionamiento y morfología

Morfología	Funcionamiento
Fruta fresca madura y limpia, como fresa, maracuyá, guanábana, mango, mora, lulo, tomate de árbol, piña.	Su consumo esta proporcionada para toda la población, desde niños hasta personas de la tercera edad, de un paquete salen 2 litros de jugo.
En su empaque transparente con	
No se realizara modificación o alteración en color ni sabor.	
Conservaremos el aroma original	

Tabla 9

Diseño en detalle

Acciones	Calificación	Herramientas	Resultado
Definir el proceso de fabricación	Ok		

Determinar los recursos propios y lo que se debe tercerizar	Falta	✓ Diagrama de bloques	✓ Proceso productivo en detalle
Definir la cadena de distribución y logística	Ok	✓ Diagrama de GRANT	✓ Cadena de distribución en detalle.
Determinar los costos y el tiempo	Falta	✓ Tablas	✓ Listado de proveedores
Definir proveedores	Falta		✓ Tabla de costos y tiempo

Grafico 4

Proceso de fabricación

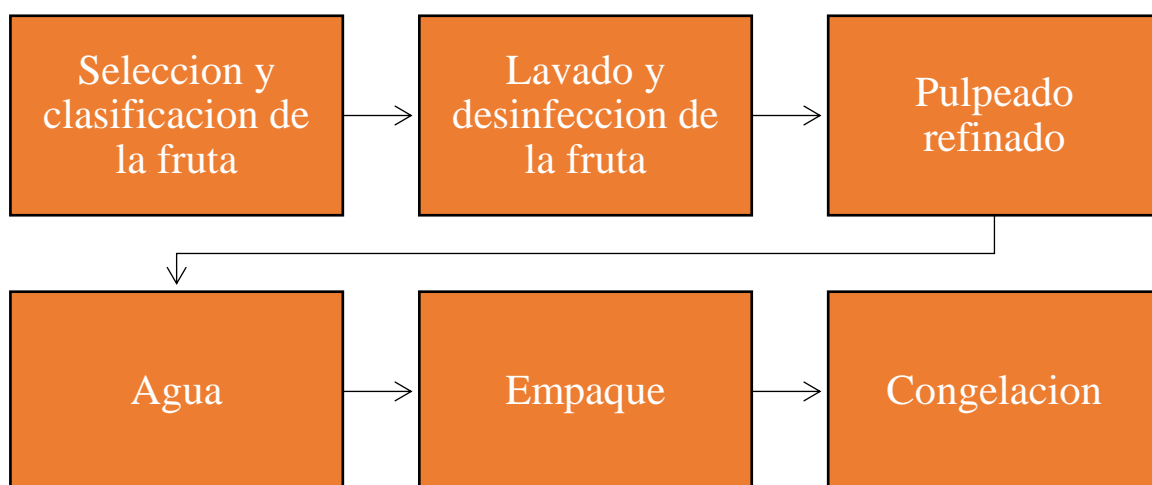


Grafico 5

Cadena de distribución

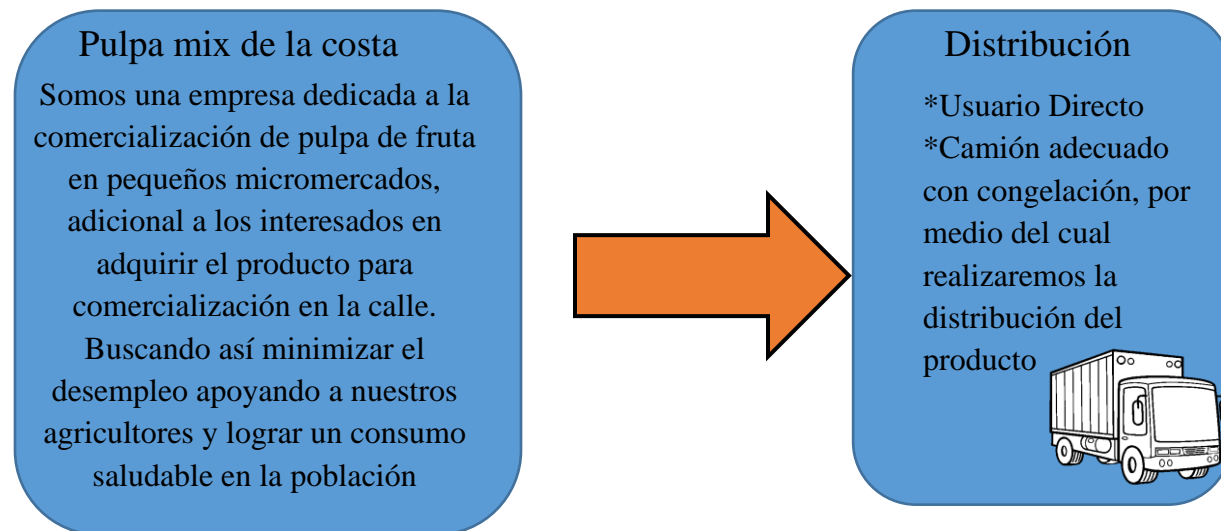


Tabla 10

Precio de venta

Costos de producción	
Costo unitario de materiales	\$1.000
Costo unitario de mano de obra	\$800
Costos unitarios (Costos directos o indirectos de fabricación)	\$700
COSTO TOTAL UNITARIO	\$2.500

Tabla 11*Recursos propios y de terceros*

Propios	Terceros
Cuchillos	Camión con congelación
Pulpeadora con diversos tamices	
Mesa de trabajo	
Balanza	
Bolsas Plásticas	
Lavadora de frutas	
Maquina selladora	
Fruta fresca	
Agua	

Validación y verificación**Tabla 12***Indicadores de calidad*

Calidad del proveedor	Unidades devueltas / Unidades pedidas
Productividad	Unidades producidas / Horas trabajadas
Calidad del producto	Unidades defectuosas / Unidades producidas
Participación del producto	Venta del producto / Ventas totales
Costo de ventas	Costo del mercado / ventas

Ventas	Ventas /Nº pedidos
Inconformidades de los clientes	Quejas recibidas / Nº Quejas resueltas
Mejoras continuas	Mejoras establecidas / Mejoras implementadas

Producción

Tabla 13

Ficha técnica

NOMBRE DEL PRODUCTO	Pulpa Mix de la Costa
COMPOSICIÓN DEL PRODUCTO	Producto natural, no fermentado
NORMAS DE CALIDAD	<ul style="list-style-type: none"> • Resolución 3929 de 2013 (Reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir las frutas y las bebidas con adición de zumo o pulpa de fruta, desde el empaque, transporte, importación y comercialización). • Resolución 2674 de 2013 (Requisitos sanitarios para la fabricación, empaque de alimentos). • Resolución 5109 de 2005 (Reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano).

PRESENTACIÓN COMERCIAL	500 gramos y 1000 gramos.
TIPO DE EMPAQUE O EMBALAJE	Bolsa transparente con cierre y sin cierre.
MATERIAL DEL EMPAQUE	Bolsas de 1000 gr de polipropileno transparente calibre 3.5 micras con impresión externa.
CONDICIONES DE CONSERVACIÓN	Almacenamiento por congelación de (19 a 2°C), y para su transporte se utilizarán vehículos con unidad de congeladores.
VIDA ÚTIL	Desde el momento de su empaque el tiempo estimado es 1 año.
RECOMENDACIONES	El producto esta echo para mezclar con agua y azúcar al gusto, es recomendado que sea utilizada una licuadora para su preparación, antes de la preparación se recomienda descongelar al aire libre por unos minutos, su consumo es apto para todas las personas.
ELABORÓ	Cristian Camilo Ramírez (Gerente)
REVISÓ	Cristian Camilo Ramírez (Gerente)
APROBÓ	Cristian Camilo Ramírez (Gerente)

Tabla 14*Ciclo de vida*

Introducción	
Crecimiento	Nos encontramos en esta etapa, debido a que la comercialización de pulpa de fruta ya existe, y los competidores son bastantes,

quizá no en el departamento, pero si en municipios cercanos, por esto debemos esforzarnos para innovar y poder dar mejoras al producto.

Madurez

Declive

Desaparición



Validación de ideas de negocio

Objetivo de la investigación

Con la investigación del consumo de los posibles clientes queremos establecer los sabores de preferencia de la población y el consumo de fruta que tienen en sus hogares, adicional conocer cuál es el precio que estarían dispuestos a pagar por el producto buscando así que sea acorde a las necesidades de la población.

Tipo de investigación

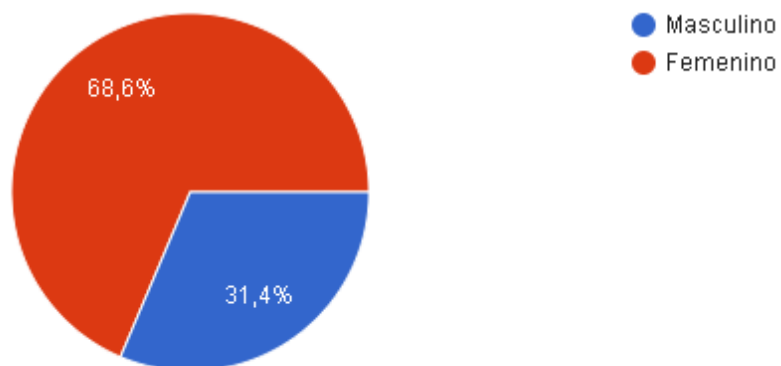
Cuantitativa

Encuesta

Muestra de 51 personas sobre el producto y preferencias, para lograr de esta manera mejorar en sabores y buscar la satisfacción de nuestros clientes.

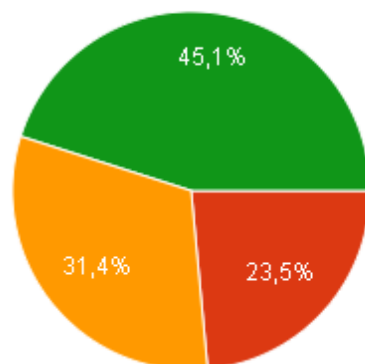
¿Cuál es su genero?

51 respuestas



¿A qué rango de edad pertenece?

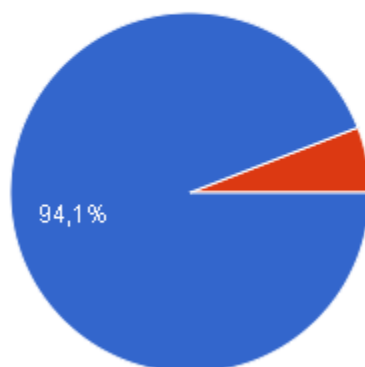
51 respuestas



- 13 años o menos
- 16-20 años
- 21-25 años
- Mayor a 25 años

¿Consume fruta o pulpa de fruta?

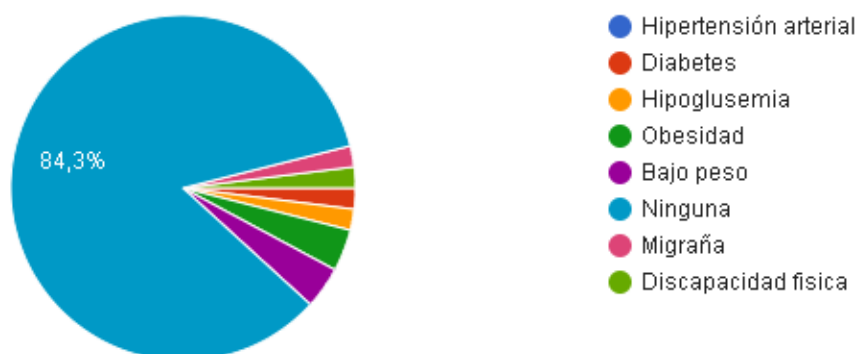
51 respuestas



- Sí
- No

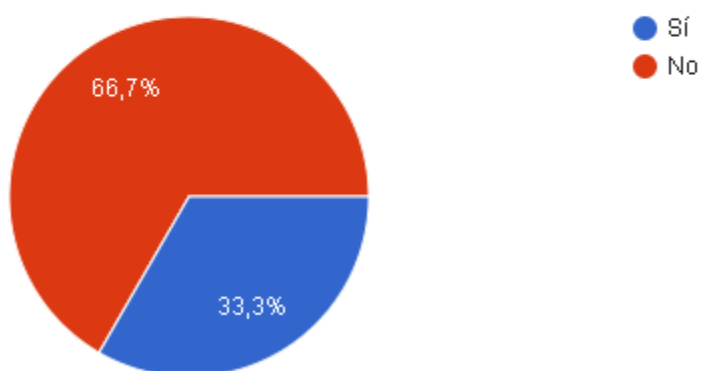
Padece de alguna enfermedad como:

51 respuestas



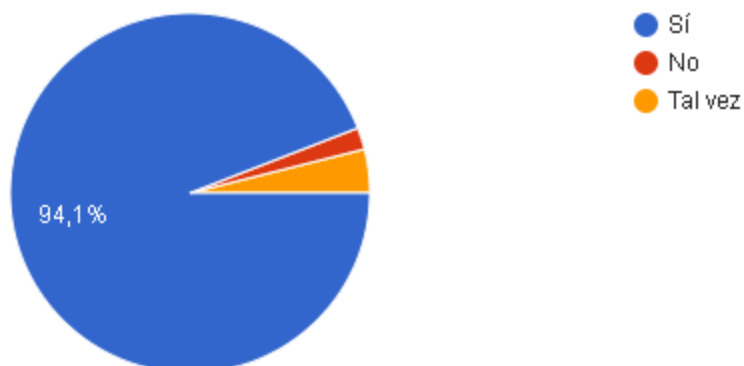
¿Hace ejercicio para mantenerse saludable?

51 respuestas



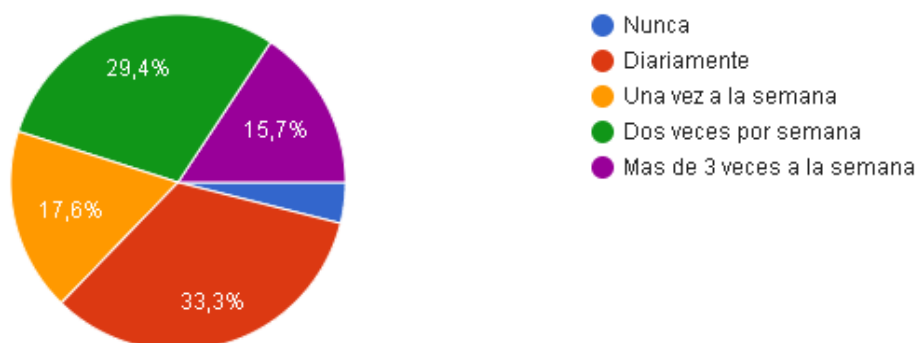
¿Considera que el consumo de fruta trae beneficios a su organismo?

51 respuestas



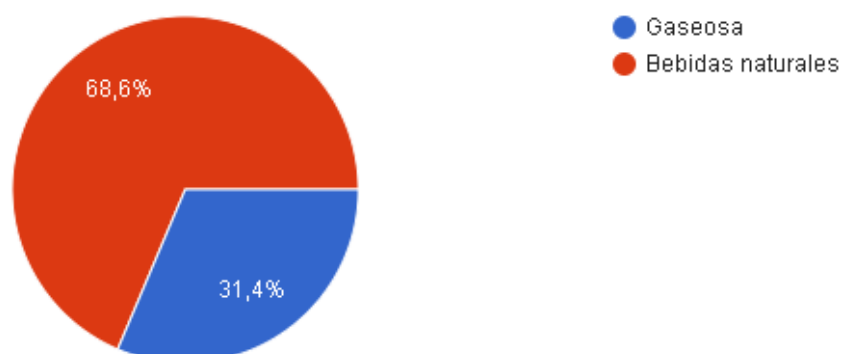
¿Con que frecuencia consume fruta a la semana?

51 respuestas



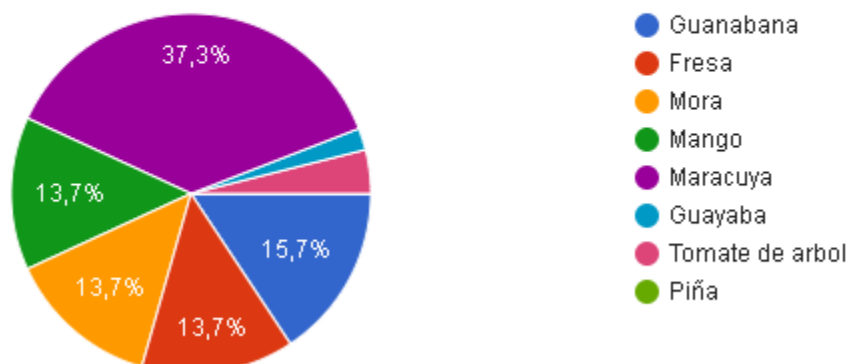
Entre bebidas naturales y bebidas procesadas (Gaseosas) que consume con mayor frecuencia?

51 respuestas



¿Qué sabor en pulpa de fruta es de su preferencia al consumir ?

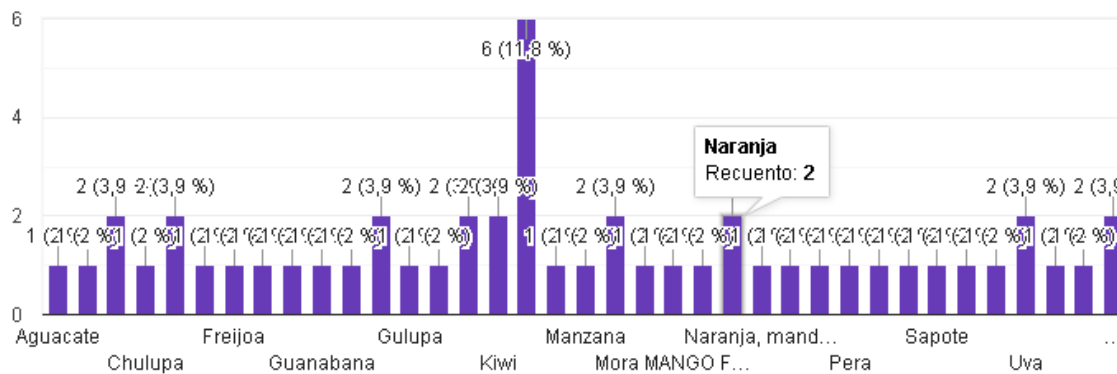
51 respuestas



Adicional a las frutas anteriormente mencionadas, que otros sabores le gustaría que se ofrecieran en pulpa de fruta?

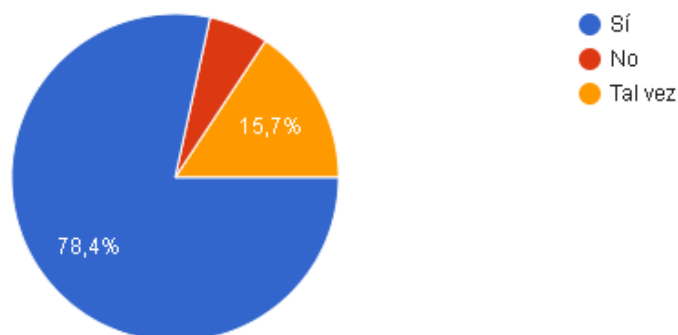


51 respuestas



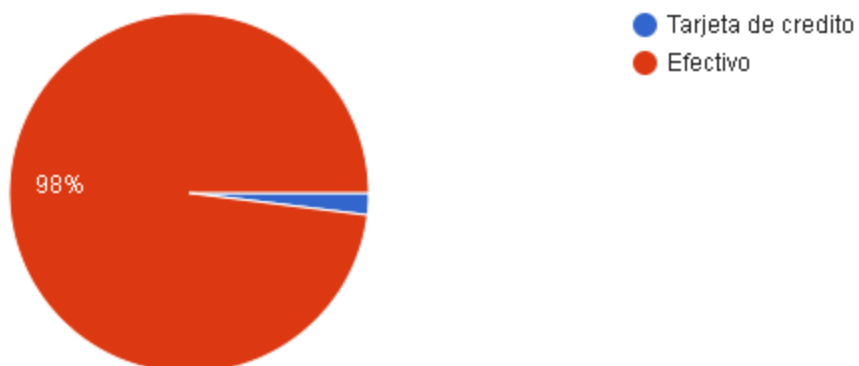
Si le ofrecieran adquirir pulpa de fruta por un valor entre \$1.500 a 2.500, ¿Lo adquiriría?

51 respuestas



¿Qué medios de pago utiliza en el momento de comprar un producto?

51 respuestas



¿Estaría dispuesto a ayudar al pequeño agricultor?

51 respuestas

