

CRIOLLO

PRESENTADO A:

DOCENTES CREACIÓN DE EMPRESAS II

PRESENTADO POR:

JORGE ESTEBAN OSORIO LOZANO

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACION SUPERIOR
IBAGUÉ-TOLIMA
2020

1. Descripción de la idea de negocio

¿Cual es el producto o servicio?	Panela orgánica
¿Quién es el cliente potencial?	Este producto se puede clasificar como demográfico pues va dirigido a cualquier tipo de persona sin importar la edad, religión o género y con las probabilidades de comprar o adquirir este producto para así ir creciendo y ser reconocida a nivel Nacional por nuestra calidad.
¿Cuál es la necesidad?	Se ha identificado la necesidad de que nuestro producto pueda ingresar en los mercados Nacionales con una marca propia de manera que la utilidad obtenida por unidad de producto sea más alta; para esto hemos decidido dar varias ofertas o promociones para que nuestra panela sea adquirida al por mayor, los clientes empiezan a tener decisión de compra e influencia sobre el producto pues es necesario cumplir con sus expectativas y mantener unos precios acordes al público y al producto para así poder generar ventas y con esto ingresos.
¿Cómo?	Este proyecto se basa en la caña de azúcar teniendo como producto insignia la panela , a través de esta se plantea una idea general del conocimiento de las diferentes propiedades de la primeramente mencionada (caña de azúcar) de esta manera desarrollando aquellos procesos que mantienen vivos nuestra comunidad campesina, teniendo como meta rescatar la agricultura nacional resaltando su importancia y empezando por algo una materia prima muy importante pero poco desarrollada como lo es la caña de azúcar.
¿Por qué lo preferirán?	El producto es 99.9% orgánico, estamos enfocados en realizar este producto de manera natural desde la siembra, desarrollo y producción de la panela, también estamos efectuando un empaque biodegradable utilizando materiales del reino vegetal lo que hace nuestro proyecto amigable con el medio ambiente.

2. Modelo de negocio

- Los recursos se basan en la caña de azúcar teniendo como producto insignia la panela , a través de esta se plantea una idea general del conocimiento de las diferentes propiedades de la primeramente mencionada (caña de azúcar) de esta manera desarrollando aquellos procesos que mantienen vivos nuestra comunidad campesina, teniendo como meta rescatar la agricultura nacional resaltando su importancia y empezando por algo una materia prima muy importante pero poco desarrollada como lo es la caña de azúcar. El enfoque principal será la panela, ya que últimamente ha tomado importancia en la sociedad por sus propiedades en vitaminas y minerales, es un producto poco utilizado si lo comparamos con el azúcar, además la panela está más comprometida positivamente con la salud por lo mencionado anteriormente.
- Queremos fidelizar a nuestros clientes con nuestro excelente servicio y producto, satisfaciendo todas las necesidades, además de llevar un control con los datos del comprador para recordarle constantemente nuestros descuentos e incentivar que estos hagan voz a voz con su familia y conocidos.
- Nuestras alianzas estratégicas serían algunos supermercados, además de tiendas que se enfocan en la parte fitness y cuidado personal a base de productos naturales.
- La propuesta de valor es que nuestro proyecto se diferencia por ser 99.9% orgánico, estamos enfocados en realizar este producto de manera natural desde la siembra, desarrollo y producción de la panela, también estamos efectuando un empaque biodegradable utilizando materiales del reino vegetal lo que hace nuestro proyecto amigable con el medio ambiente. Por otra parte, al ser un producto en su totalidad natural cuenta con beneficios para la salud gracias a sus vitaminas y minerales.
- Nuestro modelo de negocio por internet es punto a punto (economía colaborativa) ya que nos vamos a apoyar en los supermercados y tiendas naturales, fitness que ya llevan tiempo en el mercado para la venta del

producto, por lo regular estos sitios ya reciben pagos por pse, tarjetas, transacciones, entre otras.

3. Innovación sostenible

	Agua	Energía	Materias primas	Emisiones	Residuos
Producto o servicio ¿El producto tiene un ecodiseño?	El proceso de creación de la panela no necesita agua.	El consumo de energía es bajo ya que solo se da uso a una maquinaria.	Se reducen los insumos ya que el proceso de molienda, se reusa para el bagazo.	El producto es altamente amigable con el medio ambiente no emana gases ni demás factores contaminantes.	Los residuos de la caña son llamados "Bagazo" es el sobrante de la caña, la cual se usa combustible.
Marketing ¿Realiza algún tipo de campaña que favorezca al medio ambiente?	Se realizará ciertas campañas para la protección del agua y bosques.	Nuestros medios de transportes son camiones.	Nuestros materiales para realizar las actividades son las propias cañas o bagazos.	Dar la invitación a las personas a usar vehículos no contaminantes, ni maquinarias contaminantes.	Nuestras campañas siempre serán ecológicas preocupándose por los desechos.

4. Análisis del sector

- **Nuestra competencia sería directamente los campesinos, ellos son los que fabrican la panela, el ente diferenciador es que “Criollo” lo hará a un nivel mayor, además que queremos a futuro implementar más productos derivados de la panela; esto sin duda alguna funcionara para incrementar nuestras ventas y reconocimiento a nivel departamental y nacional.**
- **Debemos de tener un muy buen acuerdo con nuestros proveedores, ellos son la otra cara de nuestra empresa, quienes ayudan a comercializar nuestros productos.**
- **La amenaza que detectamos son los otros tipos de endulzantes que hay en el mercado, aun así, estos no son orgánicos, se han vuelto muy industrializados.**
- **No hay mucha rivalidad porque es elaborado por campesinos, estos colocan un precio justo, por lo que no habrá mucha diferencia.**

Teniendo en cuenta la macro localización y micro localización, la empresa se adecua de acuerdo a las necesidades de nuestros clientes, por lo tanto, estaremos ubicados en la ciudad de Ibagué, está es una ciudad cercana a la capital, es un centro estratégico de todo el país, queda muy centralizado.

Tendremos la planta de producción en Piedras (Tolima) en una Hacienda de 5 hectáreas en la cual se llevará a cabo el proceso la cosecha de caña de azúcar, la transformación en la panela, al igual que el empacamiento para su mayor optimización, allí contaremos con una moledora, dos maquinas de ebullición, moldeadoras y una maquina empacadora, en esta infraestructura se hace una inversión de \$8 millones de pesos.

También contaremos con nuestras oficinas en la ciudad de Ibagué en donde tendremos un control sobre la producción, distribución y ventas; así podemos aprovechar al máximo y ahí mismo vender nuestros productos, además de contar

con una bodega en la ciudad para cuando nuestros clientes necesiten poderles entregar en el menor tiempo posible la cantidad que necesiten, en donde lo necesiten, en dicha bodega necesitamos un computador para llevar la adecuada contabilidad, una impresora y 5 estantes que sirven como mostradores, en esto aproximadamente son 10 millones de pesos incluyendo el arriendo de esto por mes.

En este proyecto debemos contar en Piedras con terreno amplio para la cosecha de caña de azúcar, en la planta de producción se necesita la moledora, maquinas en las que se pueda hacer la ebullición y posteriormente llegar al cuarto de moldeo, además del personal para realizarlo.

En Ibagué se debe contar con personal capacitado en las ventas, que también sepa de administración para llevar un control de inventario, que tenga al día los papeles, entre otros oficios varios; para esto se necesita los muebles donde se da a mostrar nuestros productos, además de un equipo computo y un sistema de facturación para un fácil manejo y control del inventario.

Los gastos operativos serian la mano de obra por la cosecha, recolección y producción de la panela, la energía y gas que se gasta en los certificados de que el producto es totalmente orgánico, las trampas que el ICA solicita, además de la persona que se encarga de la contabilidad y el área de ventas.

Para el funcionamiento de este negocio necesitamos un lugar físico en el cual se elabora la panela como tal, en el área de ventas no es tan necesario porque se puede manejar las redes sociales y paginas actuales de ventas que se mueve bastante bien, también podemos crear convenios con empresas como surtiapp, rappi, whoky, entre otras, que nos ayudarían diciéndoles que apoyamos 100% la mano de obra del campesino, por eso le reconocemos el esfuerzo que hacen día a día para que nosotros podamos disfrutar de buena comida en nuestra mesa.

Posteriormente, como meta queremos ampliarnos al extranjero exportando nuestros productos ya que contamos con los certificados necesarios, aprovecharíamos al máximo esto, además de dar a conocer un poco mas de nuestra cultura y gastronomía colombiana que es muy apetecida en el comercio exterior.

Nosotros como empresa hemos decidido para el marketing digital crear una pagina web en la que le damos a conocer al cliente el por qué elegimos, le contamos un poco de nuestra historia, a lo que nos dedicamos y sobre nuestros productos, todos los beneficios que trae consigo.

Este es un producto apto para todo el público, para las personas que les guste la panela y quieran cuidarse más en su alimentación, es económico, trae consigo beneficios para la salud, ya que, es un endulzante totalmente natural, que reemplaza la azúcar (que causa problemas a la salud) tanto así que la gente que tiene enfermedades como cáncer, diabetes, entre otras, los especialistas les recomiendan consumir panela en lugar de azúcar, sin sobrepasar sus excesos (<https://ecocosas.com/cocina-y-alimentos/panela/>).

La empresa se va a concentrar especialmente en la producción y comercialización de panela orgánica, para así ofertar un producto con los más altos estándares de calidad y con un gran potencial para exportar. La producción de esta panela incluyendo el certificado orgánico (con este certificado nos colabora expopanela) tiene aproximadamente un costo por unidad de \$2.000 la libra y en polvo de \$2.500, nosotros estamos con mira de dar a conocer nuestros productos a nivel internacional tanto en Europa (España, Italia y Francia), Emiratos Árabes y Estados Unidos, sin dejar a un lado nuestros clientes nacionales y regionales; que les llegaremos por medio tecnológico, físico, voz a voz, supermercados, entre otros.

Nosotros según las investigaciones con nuestros competidores, encontramos productos similares a \$6.000 libra, nosotros queremos optar por venderla a \$5.500 teniendo mayor captación de clientes, además de próximamente crear nuevos proyectos con distintas empresas para el tema de la internacionalización y además sacar nuevos productos para crear alianzas estratégicas como por ejemplo con Juan Valdez, Tostao, entre otras.

En el CAC queremos darnos a conocer por el voz a voz principalmente, la gente comenzara a ver nuestros productos en supermercados, tiendas, entre otras y creara una recordación de marca, queremos destacarnos por apoyar el agro Colombiano, con el apoyo de todos podemos salir adelante, queremos invertir en marketing digital como post, que nos recomienden influencers y así. Para el tema de exportación participaremos de las macroruedas que crea procolombia para pasar nuestras cotizaciones a nuestros futuros clientes, el producto se enviaría en cajas de 4 kg y 17 kg, eso es a petición del cliente, adjunto un ejemplo de la organización de los pallets en un contenedor.

Para mayor información:

Wix: <https://huvervelasquez.wixsite.com/criollo>

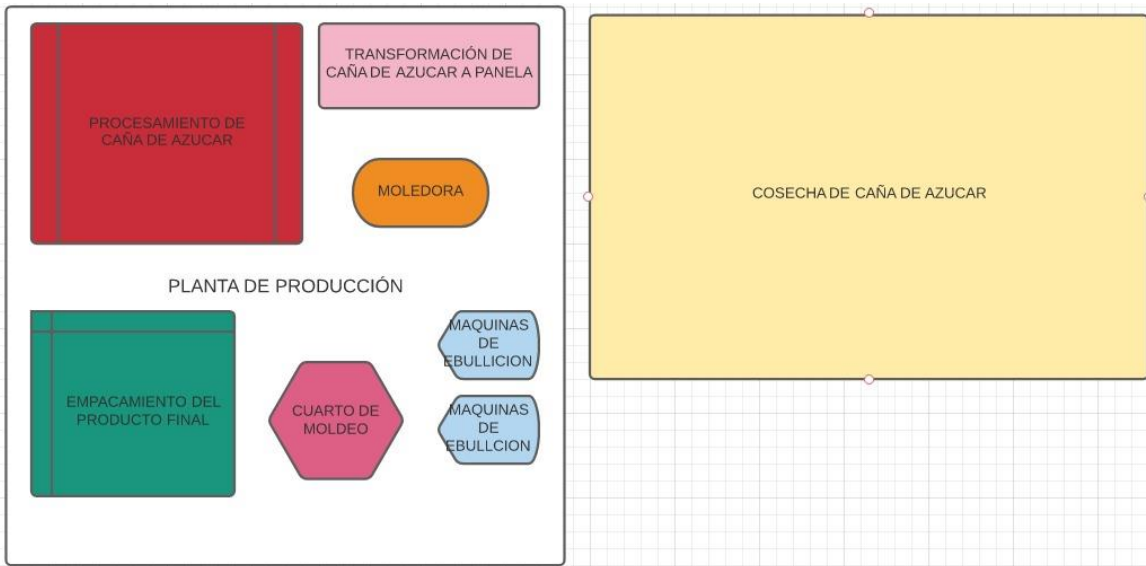
Facebook: <https://www.facebook.com/CriolloGranja/>



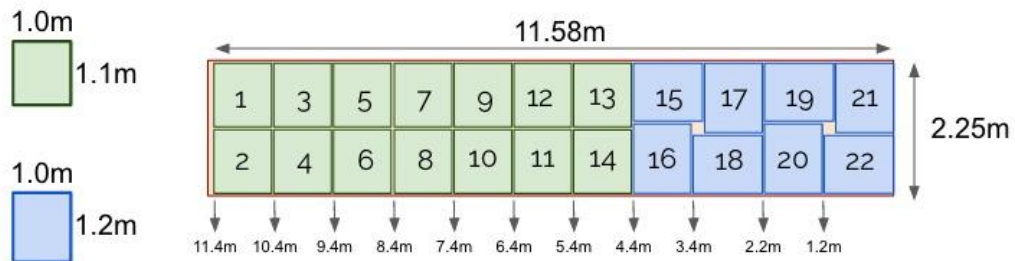
BIENVENIDO

A LA PLANTA





Distribución del contenedor





Aquí se evidencia del alcance alcanzado en 18 horas por Facebook sin ningún tipo de publicidad.

Tuve problemas porque mis compañeros no quisieron seguir con el proyecto, entonces por eso lo entrego solo, espero no sea problema, muchas gracias.