

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

DAVID ALFONSO ARANGO

CREACIÓN DE EMPRESAS - INDUSTRIAS HECAR E.A.T

MARÍA CAMILA OLARTE VARGAS

MARÍA JOSÉ CASTELLANOS STERLING

BOGOTÁ – COLOMBIA

08 MAYO 2018

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

DAVID ALFONSO ARANGO

OPCIÓN DE GRADO I

CREACIÓN DE EMPRESAS - INDUSTRIAS HECAR E.A.T

MARÍA CAMILA OLARTE VARGAS

MARIA JOSÉ CASTELLANOS STERLING

BOGOTÁ – COLOMBIA

08 MAYO 2018

Tabla de Contenidos

Introducción.....	1
Justificación	2
Objetivos.....	3
Objetivo General.	3
Objetivos Especificos	3
Misión.....	4
Visión.	4
Valores Corporativos	4
Capitulo 1: Pentágono de clientes.....	5
Capitulo 2: Investigación de mercados	8
Capitulo 3: Producto viable	19
Capitulo 4: Prototipo PITCH.....	20
Conclusiones.....	22
Bibliografías.....	23

Tabla de Gráficos

Gráfico 1. Encuesta de Investigación de mercados.....	19
Gráfico 2. Plano de la empresa.....	20
Gráfico 3. Página Web Hecar.....	21

Introducción

El propósito de la creación de la empresa consistió en sobresalir en el sector de la producción de panela y sus derivados, que se calcula en el medio agropecuario con un 18% de producción de este producto. La compañía se enfocó en aromáticas a base de panela pulverizada con ingredientes completamente naturales, que van a brindar al cliente confianza porque no pondrán en riesgo su salud con químicos antioxidantes.

“En Colombia el área sembrada no supera las 100 hectáreas. Unas 50 son de pequeños productores que venden hierbas frescas en las plazas de mercado, mientras que el resto son cultivos de empresas exportadoras y de otros campesinos que venden su producción a los exportadores”, manifestó un funcionario de la Corporación Colombia Internacional (CCI)”. (Tiempo, 2001)

“El 70% de la población Colombiana se ha visto afectada por químicos en los productos que consumen. A diferencia de los demás vamos a encontrar un producto totalmente natural, fabricado con frutas y hierbas deshidratadas pero sin perder la pureza del ingrediente. En el país existen cerca de 120 especias y aromáticas con potencial productivo; sin embargo, las más cultivadas, en orden de importancia son la manzanilla, la limonaria, la albahaca, la yerbabuena y el cilantro.” (Tiempo, 2001)

Hecar, tiene competencias directas muy fuertes, pero a diferencia de todas ellas, es que el valor agregado para el producto es que maneja aromáticas para personas con diabetes, productos bajo de calorías y azúcar que es un excelente ingrediente para las personas que quieran llevar su bebida fría.

Justificación

El proyecto se basa principalmente en planificar y determinar estratégicamente la empresa, Hecar, dedicada a la producción, distribución y comercialización de un producto alimenticio elaborado a base de panela pulverizada y saborizada, con experiencia en el manejo de mercados familiares e institucionales.

Se desarrollará en la sede N de la CUN, puesto que allí se observa que los estudiantes universitarios desean tener un producto que sea fácil de llevar en su maleta para después de una clase poder tomarlo sin necesidad de pagar. El producto más que una bebida caliente o fría, es medicinal ya que servirá para esas personas que no les gusta el dulce y las calorías, o sufren de indigestión o llenura constante, y para esas personas diabéticas.

Hecar Tendrá un aporte muy bueno en el mercado de la industria panelera para que los consumidores dejen las bebidas que les hacen daño y puedan adquirir una bebida que les ayudará en su cuerpo.

Objetivos

Objetivo General

Diseño estratégico de un proceso de comercialización, distribución y producción de aromáticas a base de panela pulverizada, para las familias colombianas y universitarias de la CUN sede N, para permitir la calidad del consumo y del producto.

Objetivos Específicos

- Analizar la parte financiera de la empresa para la producción del producto
- Elaborar herramientas que puedan dar a conocer la empresa y el producto
- Elaborar estudios de mercados para poder adecuar el producto a un mercado específico
- Implementar una página web, para que los consumidores, realizando una respectiva capacitación o introducción a la materia prima y a lo que se dedica la empresa

Misión

La empresa produce, distribuye y comercializa panela pulverizada, que busca contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de las familias y universitarios, con nuestro producto innovador y seguro, que genera confianza y que satisface plenamente la necesidad de nuestro mercado garantizando bienestar y rentabilidad frente a la compañía.

Visión

Ser en el año 2021 la empresa con mayor comercialización de aromáticas con panela pulverizada, siendo la primera opción en el mercado familiar, y universitario, para así poder expandir el producto, a nivel nacional.

Valores Corporativos

Verdad: Coherencia entre lo que una persona manifiesta y lo que ha experimentado, piensa o siente. Característica inherente a personas transparentes que generan confianza.

Honestidad: Virtud que se caracteriza a las personas por el respeto a las buenas costumbres, a los principios morales y a los bienes ajenos.

Respeto: Conciencia acerca de las consecuencias que tiene todo lo que hacemos o dejamos de hacer sobre nosotros mismos o sobre los demás.

Capítulo 1: Pentágono de perfil de clientes

Necesidades:

- Economía de precio frente a la competencia
- Facilidad para consumir el producto
- Posibilidades de probar en clima frío y cálido, ya que es un producto instantáneo
- Incluir el azúcar de la bebida Aumenta las calorías en el cuerpo

Beneficios / expectativas:

- La materia prima del producto es a base de panela sin conservantes ni químicos, totalmente natural
- Ahorra tiempo al momento de la preparación
- Para días lluviosos, el producto es muy fácil para llevar y hacer sin comprar la aromática
- Medicinal, para personas diabéticas o personas que no les guste el dulce y vayan al Gimnasio

Soluciones actuales:

- **Dulces, el trapiche LTDA:** Aromáticas a base de cubos de panela
- **Ci Proba:** Aromáticas con cubos y panela pulverizada
- **FedePanela:** Transforma las mieles de la caña para elaborar los mejores dulces de panela.
- **Coopanelas**
- **El trébol panela:** Cubos y diferentes productos a base de panela pulverizada
- **Tropiaroma De Colombia S.A.S.:** Aromáticas a base de panela pulverizada

Inconformidades / limitaciones:

- Su sabor tiene una durabilidad muy poco
- Es muy dulce
- El producto es muy pequeño
- Fecha de vencimiento a corto plazo
- Tiene muchas marcas competidoras

Mercado:

TAM: La empresa se inclinará por ofrecer su producto a los estudiantes de la universidad CUN.

SAM: El producto ofrece a los estudiantes de la universidad CUN de la sede de Bogotá-Centro

TM: Los estudiantes que tomen clases de lunes a sábado en la sede "N" de la universidad CUN.

SECTOR PTP: La empresa, está ubicada en el sector agroindustria, frutas y sus derivados

Capítulo 2: Investigación de Mercados

Perfilación De Clientes

El producto son aromáticas a base de panela pulverizada, que va dirigido a Universitarios de la Sede N del Centro de la Cun “Corporación Unificada de Educación Superior” y para los hogares colombianos para poder prepararlas en casa a la familia, tanto de bebida fría como de bebida caliente, sin conservantes, sin sabores artificiales, y totalmente natural.

El mercado, va enfocado a personas de 18 a 30 años, ya que es un producto natural que no producirá ningún desorden alimenticio ya que el área en donde se cultivan para sacar el sabor natural son bajo sistemas de producción ecológica, que involucran a la protección del medio ambiente, la conservación de suelos y a la no utilización de insumos químicos.

Uno de sus beneficios principales es que es medicinal para aquellas personas que sufran constantemente de indigestión, llenura, cansancio, frío y calor, está recomendado que lo pueden consumir.

A continuación, veremos 5 encuestas respondidas por estudiantes y padres después de haber escuchado para qué es el producto:

ENCUESTA #1 DE MERCADO DE OPCIÓN DE GRADO

Nombre	<u>Milton Barrera</u>
Clase	<u>Opción de grado</u>
Fecha	<u>03/04/2018</u>

Reciba un cordial saludo, las siguientes preguntas es para la clase de opción de grado, lo cual queremos es ver nuestro mercado como conoce o quiere saber más de la empresa y su producto que se va a lanzar en la Universidad, sector del centro.

1. ____ ¿Por medio de que usted conoce el producto?

- Amigos / familiares
- Internet
- Tv
- Radio
- No sé qué producto es

2. ____ ¿Las aromáticas con panela pulverizada, le parece que es un buen producto para los universitarios?

- Si
- No

Porque: _____

3. ____ ¿Cuál cree que es el beneficio principal del producto?

- Medicinal

- Fácil de llevar

- Precio

- Naturales

4. ____ ¿Cuánto podría pagar por comprar el producto?

- Entre 500 y 800

- Entre 1.500 y 2.500

- Entre 3.000 y 5.000

- Más de 6.000

ENCUESTA #2 DE MERCADO DE OPCIÓN DE GRADO

Nombre Maria Paula Melo
Clase Opción de grado
Fecha 03/04/2018

Reciba un cordial saludo, las siguientes preguntas es para la clase de opción de grado, lo cual queremos es ver nuestro mercado como conoce o quiere saber más de la empresa y su producto que se va a lanzar en la Universidad, sector del centro.

1. ¿Por medio de que usted conoce el producto?

- Amigos / familiares
- Internet
- Tv
- Radio
- No sé qué producto es

2. ¿Las aromáticas con panela pulverizada, le parece que es un buen producto para los universitarios?

- Si
- No

Porque: _____

3. ¿Cuál cree que es el beneficio principal del producto?

- Medicinal

- Fácil de llevar
- Precio
- Naturales

4.¿Cuánto podría pagar por comprar el producto?

- Entre 500 y 800
- Entre 1.500 y 2.500
- Entre 3.000 y 5.000
- Más de 6.000

ENCUESTA #3 DE MERCADO DE OPCIÓN DE GRADO

Nombre Alejandro Rojas
Clase Opción de grado
Fecha 03/04/2018

Reciba un cordial saludo, las siguientes preguntas es para la clase de opción de grado, lo cual queremos es ver nuestro mercado como conoce o quiere saber más de la empresa y su producto que se va a lanzar en la Universidad, sector del centro.

1. ¿Por medio de que usted conoce el producto?

- Amigos / familiares
- Internet
- Tv
- Radio
- No sé qué producto es

2. ¿Las aromáticas con panela pulverizada, le parece que es un buen producto para los universitarios?

- Si
- No

Porque: __Son mejores las gaseosas, ya que nos ponen enérgicos para las clases____

3.¿Cuál cree que es el beneficio principal del producto?

- Medicinal
- Fácil de llevar
- Precio
- Naturales

4.¿Cuánto podría pagar por comprar el producto?

- Entre 500 y 800
- Entre 1.500 y 2.500
- Entre 3.000 y 5.000
- Más de 6.000

ENCUESTA #4 DE MERCADO DE OPCIÓN DE GRADO

Nombre Jeison Buitrago
Clase Opción de grado
Fecha 03/04/2018

Reciba un cordial saludo, las siguientes preguntas es para la clase de opción de grado, lo cual queremos es ver nuestro mercado como conoce o quiere saber más de la empresa y su producto que se va a lanzar en la Universidad, sector del centro.

1. ¿Por medio de que usted conoce el producto?

- Amigos / familiares
- Internet
- Tv
- Radio
- No sé qué producto es

2. ¿Las aromáticas con panela pulverizada, le parece que es un buen producto para los universitarios?

- Si
- No

Porque: _____

3.¿Cuál cree que es el beneficio principal del producto?

- Medicinal
- Fácil de llevar
- Precio
- Naturales

4.¿Cuánto podría pagar por comprar el producto?

- Entre 500 y 800
- Entre 1.500 y 2.500
- Entre 3.000 y 5.000
- Más de 6.000

ENCUESTA #5 DE MERCADO DE OPCIÓN DE GRADO

Nombre Fabian Contreras
Clase Opción de grado
Fecha 03/04/2018

Reciba un cordial saludo, las siguientes preguntas es para la clase de opción de grado, lo cual queremos es ver nuestro mercado como conoce o quiere saber más de la empresa y su producto que se va a lanzar en la Universidad, sector del centro.

1. ¿Por medio de que usted conoce el producto?

- Amigos / familiares
- Internet
- Tv
- Radio
- No sé qué producto es

2. ¿Las aromáticas con panela pulverizada, le parece que es un buen producto para los universitarios?

- Si
- No

Porque: _____

3.¿Cuál cree que es el beneficio principal del producto?

- Medicinal
- Fácil de llevar
- Precio
- Naturales

4.¿Cuánto podría pagar por comprar el producto?

- Entre 500 y 800
- Entre 1.500 y 2.500
- Entre 3.000 y 5.000
- Más de 6.000

Análisis de las encuestas:

- 5 de 5 personas encuestadas, conocen el producto por amigos / familiares, ya que les han hablado del producto
- 4 de 5 personas encuestadas, colocaron que el producto que el producto es apto para los universitarios, y la otra persona colocó que no, ya que hay muchos otros productos como las gaseosas que son mejores que las aromáticas
- 3 de 5 personas encuestadas, les parece que el beneficio principal del producto es el precio, la otra persona dijo que lo fácil de llevar y que es medicinal
- 3 de 5 personas encuestadas, podrían pagar entre 500 – 800 pesos para comprar el producto, y las otras entre 1500 – 2500 pesos

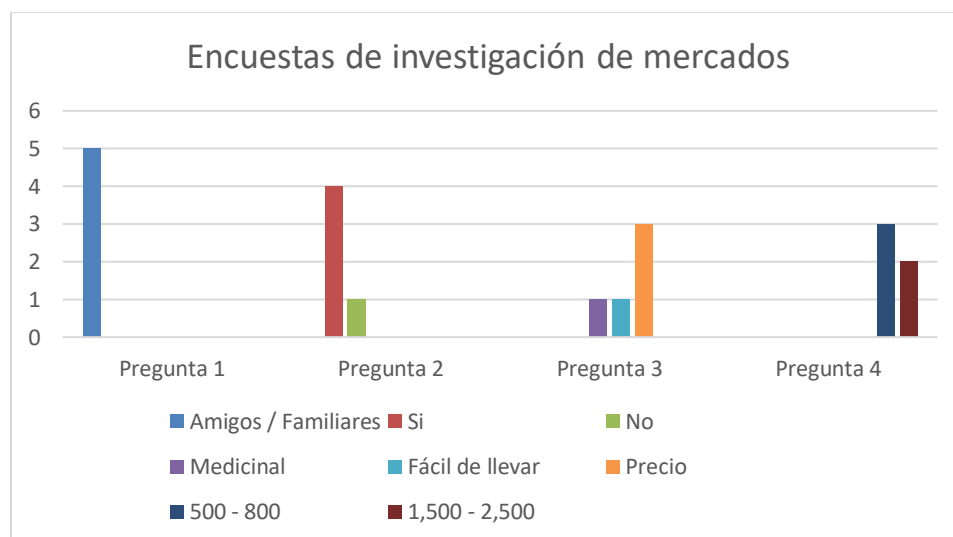


Gráfico 1. Encuestas de investigación de mercado

Fuente: Propia

Plano de la empresa:

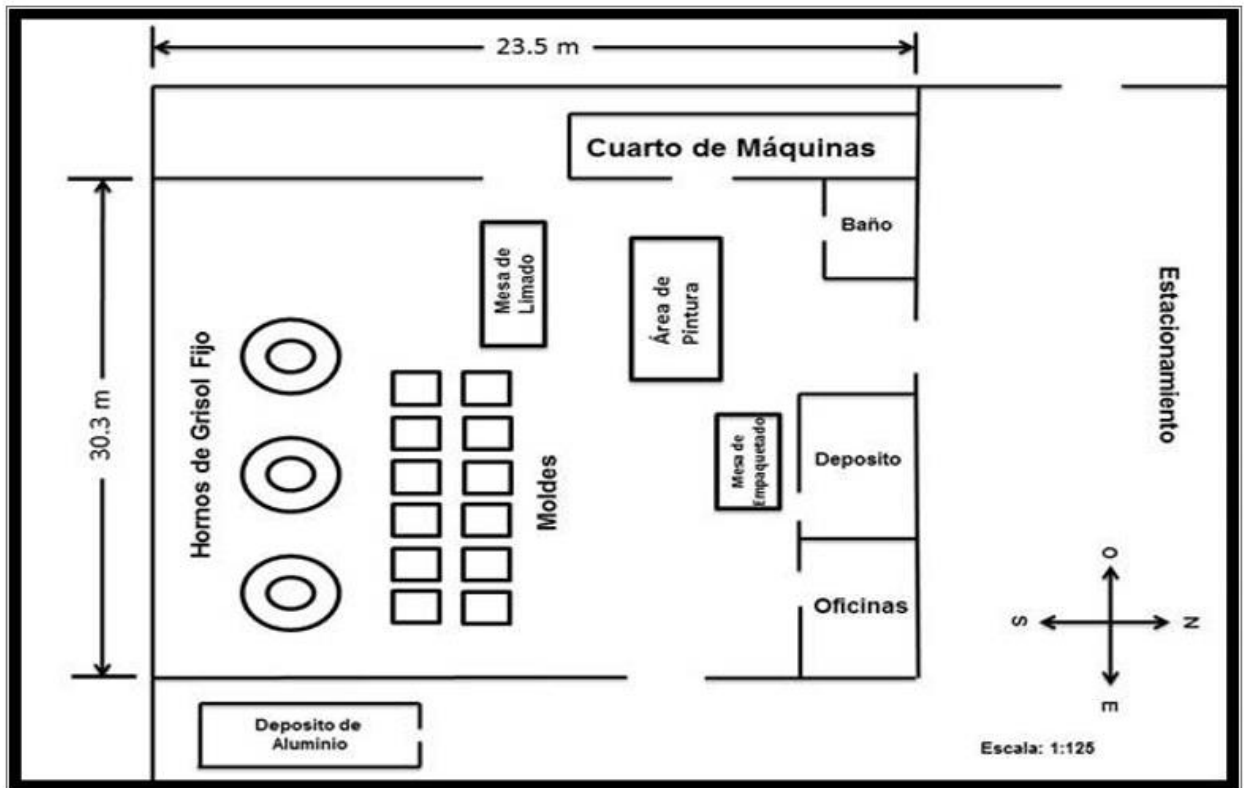


Gráfico 2. Plano de la empresa

Fuente: <http://www.monografias.com/trabajos101/analisis-operacional-produccion-carrete-porta-nylon/analisis-operacional-produccion-carrete-porta-nylon2.shtml>

Página web de la empresa industrias Hecar:

<https://industrias-hecar.webnode.com.co/>

Industrias Hecar
Bebidas Instantaneas

INICIO | SABORES | NOSOTROS | CONTÁCTANOS | NOVEDADES | TÉRMINOS Y CONDICIONES

Aromatica Instantanea

Contacto

Industrias Hecar
Cra 58 N° 2- 55 Galan
Bogota
Fijo 2606960
Cel 3132658471
industriashecar@gmail.com

Bienvenido

Esta es la pagina de Industrias Hecar, aqui podras encontrar las bebidas aromaticas a base de panela natural de mejor calidad en Colombia, con una gran variedad de sabores para complacer todos los gustos.

Novedades

17.04.2014 18:00
Ofertas Web
Todos nuestros productos estan con descuentos si son solicitados por nuestra pagina web.
[Leer más](#)

15.04.2014 23:09
¡Lanzamiento de nueva Tienda Virtual!
Lanzamiento de nuestra Tienda Virtual Esta pagina ha sido creada con el fin de tener un mejor contacto con nuestros clientes y facilitar el acceso a...
[Leer más](#)

Gráfico 3. Página Web de Hecar

Fuente: <https://industrias-hecar.webnode.com.co/>

Conclusiones

El proyecto fue realizado con el fin de ampliar los conocimientos de creación de una empresa, y así mismo abrir las ideas al mercado para aquello del emprendimiento empresarial en los jóvenes universitarios.

Gracias a este trabajo lograron identificar los diferentes sectores de la economía del país, y así mismo saber su mayor productividad para detectar dónde se puede aplicar el producto que tenemos en marcha.

Se logró identificar cifras exactas de en qué nivel se encuentra la empresa y su actividad económica.

Bibliografía

JUAN CARLOS DOMINGUEZ/Redactor de EL TIEMPO. (2001). CIERTAS
HIERBAS... AROMÁTICAS. 2001, de El Tiempo Sitio web:

<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-570062>

<http://www.monografias.com/trabajos101/analisis-operacional-produccion-carrete-porta-nylon/analisis-operacional-produccion-carrete-porta-nylon2.shtml>

<https://industrias-hecar.webnode.com.co/>