

# SAZONES TÍPICOS

Integrantes:

Andru Velasco Ruiz

[andru.velasco@cun.edu.co](mailto:andru.velasco@cun.edu.co)

CORPORACIÓN NACIONAL DE EDUCACIÓN NACIONAL CUN

CREACION DE EMPRESAS 1

BOGOTA 2020

## TABLA DE CONTENIDO

Compromisos del autor .....	4
Introducción .....	5
Objetivos .....	6
Resumen ejecutivo .....	7
Claves del éxito .....	8
Análisis del entorno .....	9
Planteamiento de problemas .....	10
Objetivos de desarrollo sostenible.....	11
Valor compartido .....	12
Tecnologías Disruptivas .....	13
Análisis del sector económico.....	14
Análisis de PESTEL .....	15
Árbol de problemas .....	16
Árbol de objetivos.....	17
Lluvia de ideas .....	17
Análisis de negocio y Estructura de la idea.....	18
Alternativas .....	20
Descripción de empresa y producto inicial .....	22
Investigación de mercado .....	23
Análisis de la demanda y oferta.....	24
Análisis de comercialización .....	26

Canales de distribución .....	27
Análisis de proveedores .....	27
Segmentación del mercado .....	28
Propuesta de valor .....	30
Ficha técnica .....	31
Precio de venta .....	32
Prototipo .....	33
Modelo running lean .....	34
Encuesta de producto nuevo .....	35
Análisis de la encuesta .....	36
Lecciones aprendidas y/o recomendaciones .....	38
Bibliografía .....	39

## COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo, Andru Velasco Ruiz identificado con C.C. 1.099.208.059 de Vélez, estudiante del programa Ingeniería de Sistemas 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 a la 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.

Andru Velasco Ruiz

C.C. 1.099.208.059

## INTRODUCCION

Colombia se caracteriza por ser un país de deliciosos sabores y de gastronomía amplia; sus comidas típicas, hacen particular cada uno de los departamentos que conforman este bello país; el secreto de los colombianos para tener una de las mejores gastronomías de Latino América, lo cual atrae turistas del extranjero es la sazón que se da a cada plato con salsas y adiciones típicas de cada región. En nuestro proyecto implementaremos una oportunidad de negocio con la comercialización a nivel nacional de estas salsas típicas con el fin de unificar sabores y lograr que en todas las regiones del país se pueda degustar el sabor de nuestra tierra. Nuestro proyecto inicia en el año 2020, con la idea de la comercialización de sabores artesanales, naturales y saludables, como complemento de las comidas en los diferentes restaurantes, hogares y en cualquier lugar donde una familia quiera degustar un delicioso plato colombiano.

## OBJETIVOS

Inicialmente empezaremos con el suero costeño el cual es un producto típico de la costa Norte colombiana, obtenido por la fermentación natural de la leche cruda que permite conservar sus ingredientes nutritivos para hacerlos disponibles incluso a las personas con intolerancia a la lactosa. Su fermentación forma un sistema de dos fases, una líquida y otra sólida; la parte líquida es llamada lacto suero, y la sólida es conocida como suero con propiedades organolépticas deseables. El producto final es similar a la crema agria, un poco ácida y generalmente es usado como aderezo, acompañando casi todas las comidas.

Así iremos avanzando con otras salsas típicas como son: \*aderezos con miel para saborear por ejemplo la hormiga culona para Santander, salsa de condimentos para el valle, salsa de carnes para el llano y así agregando un valor a cada una de las recetas.

La clave para lograr un éxito en nuestro proyecto será la utilización de productos con calidad, higiene, apoyar el campesino y ayudar con la economía piscicultora y agrícola.

## RESUMEN EJECUTIVO

Compañía dedicada a la producción y comercialización de aderezos típicos de la gastronomía colombiana con inicios de distribución y elaboración de suero costeño con el fin de satisfacer las necesidades del consumidor, consolidar y unir sabores de cada región a nivel nacional y ganar cobertura en el mercado comercializando productos al por mayor y al por menor.

## CLAVES DEL EXITO

Escuchar atentamente a nuestros consumidores

Atender sus necesidades

Estar atentos a requerimientos de mejora

Apoyar a nuestros proveedores

Crear productos 100% naturales

Crear un país amigable social y medioambientalmente.

## ANALISIS DEL ENTORNO:

### COMPETENCIAS:

Nuestras principales competencias son las empresas que tienen alto reconocimiento en el sector como:

Suero costeño Alquería

Suero costeño clarens

Sazón de la abuela

Amenaza de entrada de nuevas competencias

Amenazas de ingresos de productos sustitutos

### FACTORES ECONÓMICOS

El crecimiento económico, cierres de restaurantes con la pandemia, competencia, renta, inflación, desempleo.

### FACTORES TECNOLÓGICOS

La aparición de innovaciones técnicas en el mercado, tanto de producto como de procesos, van a permitir a las compañías ser más o menos eficientes.

### FACTORES SOCIALES

Cierres de establecimientos de alimentación, nuevas culturas que se generan a través de la pandemia actual, desconfianza en los clientes para comprar alimentos.

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Caída de ventas de productos típicos artesanales al por mayor, por crisis en restaurantes por pandemia COVID 19; las ventas pueden no estar en su mayor auge debido a que las ventas al por mayor en lugares de servicio público se restringen por desconfianza de los ciudadanos y políticas del estado, nuestro proyecto busca implementar la venta directa a los hogares colombianos, por medio de nuevas tecnologías lo cual nos permitirá realizar domicilios y llegar a las puertas de cada hogar.

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

La regionalización en Colombia, y el desplazamiento de las personas hacia diferentes ciudades, esto se debe a que las personas que nacen en cierto departamento, por una u otra razón, económica, social, etc, deben trasladar su lugar de vivienda a otros lugares del país, dejando así atrás sus costumbres y sabores; los cuales se hacen difíciles de conseguir en las regiones a las cuales se trasladan.

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Los productos para sazonar o tener un sabor diferente en las comidas, generalmente se encuentran demasiado procesados por empresas que utilizan una cantidad de conservantes para mantener estos por más tiempo, afectando así el sabor natural del producto y también el organismo y la salud de las personas, nuestros productos se enfocan en ser más artesanales y hechos a base de productos naturales, para el bienestar de nuestros consumidores.

## OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible, también conocidos como Objetivos Mundiales, se adoptaron por todos los Estados Miembros en 2015 como un llamado universal para poner fin a la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas gocen de paz y prosperidad para 2030.

Los 17 ODS están integrados, ya que reconocen que las intervenciones en un área afectarán los resultados de otras y que el desarrollo debe equilibrar la sostenibilidad medio ambiental, económica y social.

Este proyecto involucra los objetivos, \*Hambre cero, \*salud y bienestar y \*producción y consumo responsables; con lo cual se busca aportar la generación de empleos y en especial a las madres cabezas de hogar, con el procesamiento de los derivados de la leche como lo es la cuajada (suero), mantequilla, nata (crema de leche), helado, queso, yogurt, kéfir, leche en polvo, leche condensada, adiciones, salsas, entre otros. Basando nuestro proyecto en la producción y comercialización inicial de suero costeño artesanal, con excelente calidad, productos naturales, apoyando e implementando la compra al campesino y contribuyendo al desarrollo sostenible, siendo este un proceso integral y multidimensional, con transformaciones en el ámbito económico, social, cultural, medio ambiental y territorial; siendo su objetivo el de mejorar el bienestar y la calidad de vida de las personas donde existe productividad del trabajo con la generación de una estructura donde las partes interactúen y se fortalezcan en sus capacidades y habilidades de formación y capacitación; y no únicamente la acumulación del capital.

## TEORÍA DE VALOR COMPARTIDO

Para desarrollar la sostenibilidad y aportar valor a nuestro producto, crearemos un programa llamado SABORES UNIDOS DE COLOMBIA programa donde se da apoyo y asesoría a los pequeños y medianos productores de leche donde se eliminan los intermediarios fijando el posicionamiento de su producto en el mercado con un pago justo, directo y seguro Como parte de la estrategia del valor compartido nuestra empresa busca un impacto positivo para la sociedad en general, contamos con la iniciativa de mejorar la calidad de vida de las personas vulnerables a la pobreza y a nuestros campesinos haciendo capacitaciones, reforzando sus conocimientos con todo lo relacionado con sus cuidados ya que de esta depende la extracción de la materia prima para la elaboración de nuestros productos donando alimentación y atención veterinaria para un crecimiento y desarrollo óptimo de dichos animales

De esta manera el valor compartido nos permite una ventaja competitiva en el mercado ya que se hallará una mejora en la calidad de los productos y se disminuirán costos comprando directamente, adicional, crea una idea de negocio para mejorar y generar empleos, educación y alimentación mejorando la calidad de vida de las personas que rodean a la empresa teniendo un impacto positivo. Para lograr esto nos enfocamos en tres áreas: sostenibilidad, comunidad y ambiente; queriendo convertirnos en el socio más importante de nuestros proveedores Por otra parte tenemos a la comunidad de alimentos del agro y piscicultura, con los que se desarrolla e impulsa a campesinos de bajos recursos llevándolos por el camino del liderazgo y emprendimientos para que en un futuro trabajen con nosotros aportando todas sus capacidades y conocimientos para un crecimiento mutuo.

Como parte de la estrategia del valor compartido nuestra empresa busca un impacto positivo para la sociedad en general, contamos con la iniciativa de mejorar la calidad de vida de las personas vulnerables a la pobreza y a nuestros campesinos haciendo capacitaciones, reforzando sus conocimientos con todo lo relacionado con sus cuidados ya que de esta depende la extracción de la materia prima para la elaboración de nuestros productos donando alimentación y atención veterinaria para un crecimiento y desarrollo óptimo de dichos animales

Estamos comprometidos con la sociedad, compartimos valor, compartimos calidad de vida.

#### TECNOLOGÍAS DISRUPTIVAS:

El proceso de la producción del suero tiene varias etapas en el cual se utilizan ciertos procedimientos con distintos elementos que han variado a través de los años, ya sea artesanalmente o industrialmente en el cual la tecnología usada difiere de una a otra; en el ámbito de la producción del producto, se ve el desarrollo de ciertas técnicas complementarias o herramientas que facilitan el proceso.

Tradicionalmente el proceso para elaborar el producto se basa en usar pocos procesos, pero este termina siendo de baja calidad, como usar leche entera y limón, pero puede variar los productos primarios dependiendo la técnica utilizada.

Industrialmente el proceso para elaborar el proceso se basa en usar varios procedimientos químicos o físicos(filtrado) a partir de productos primarios como lo es el queso.

haremos una página web para promocionar nuestro producto y utilizaremos el equipo celular para realizar ventas, pedidos y por medio del WhatsApp recibiremos pedidos y atenderemos a nuestros clientes.

## ANALISIS DEL SECTOR ECONOMICO

Los derivados lácteos se convierten en una fuente de ingresos para los finqueros que tienen hato de cría con doble propósito. Los productos como la leche cruda generan ingresos donde tienen posibilidades de comercializarla a diario. Las fincas distantes recurren a cuajar la leche y obtener materia prima y es con estos últimos productores que se caracterizan como potenciales proveedores de materia prima, en este sector se identifican varios factores que afectan a la comercialización de este producto como lo es calidad/precio, además de la competencia que se presenta en este sector.

Además, factores que afectan a este producto legalmente como es la manipulación de los elementos requeridos para la producción y venta del mismo.

## ANALISIS PESTEL:

**POLITICO:** Producto exento de IVA, Impuesto al consumo, programa de mejoramiento genético para productos lácteos

**ECONOMICO:** Sector alimenticio, ha aumentado el consumo en hogares colombianos, ha disminuido el consumo en establecimientos de servicio al público.

**SOCIAL:** Productos elaborados para todas las edades, todos los gustos y características; enfocado en venta a las amas de casa quienes elaboran los platos para la familia.

TECNOLOGICO: se hallan avances en la maquinaria utilizada por el productor de la materia prima, por ejemplo, para el ordeño del ganado, así mismo avances en medicamentos y productos para el cuidado veterinario y para el cuidado del agro.

ECOLOGICO: Ayuda a la preservación del medio ambiente mediante elaboración de productos artesanales

LEGAL: cumplimiento de exigencias como presentación de impuestos, normas Invima, certificados de manipulación de alimentos, calidad.

#### DESCRIPCION DEL PROBLEMA RETO OPORTUNIDAD

CRITERIO	PROBLEMA 1	PROBLEMA 2	PROBLEMA 3
Conocimiento o experiencia	5	4	5
Asesoramiento de un experto	5	4	5
Alcance técnico ¿tenemos las herramientas, podemos desplazarnos, tenemos acceso a información, datos, cifras.	5	5	5
Tiempo	5	3	4
Costos	4	3	3
Impacto, ¿es trascendental, representa un desafío?	5	5	5
Que tanto llama la atención el desarrollo del problema	5	5	5
Total	34	29	32

## ARBOL DEL PROBLEMA



Pregunta central: clientes no compran los productos físicamente por miedo a la pandemia COVID 19.

¿De que manera podemos lograr que los clientes compren los productos sin sentir miedo por la situación actual, y aumentar el consumo garantiza la buena salud de cada uno ?

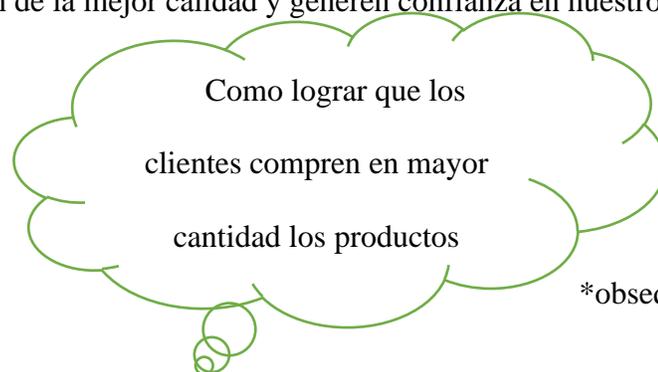
A continuacion en el arbol de objetivos expondremos soluciones a esta duda

## ARBOL DE OBJETIVOS



De esta manera con el fin de implementar un producto biodegradable, saludable, artesanal y natural apoyaremos al campesino con nuestros programas de ayuda antes mencionados para que los productos sean de la mejor calidad y generen confianza en nuestros clientes.

### LLUVIA DE IDEAS



\*Ventas a domicilio

\*obsequiar desinfectantes

\*Creación de plataformas virtuales

\*empacar sellados los productos

\*dar muestras gratis

INTERES / DISPOCISION	F				V
La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que siempre he querido hacer	1	2	3	4	5
				X	
No me incomodaría decía a otros que me dedico a esta actividad	1	2	3	4	5
					X
Estoy dispuesto a organizar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio	1	2	3	4	5
					X
Considero que en seis meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
					X
NRO total de afirmaciones	0	0	0	1	3

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1	0	X	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	0	X	2	=	0
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	3	X	5	=	15

PUNTAJE

TOTAL

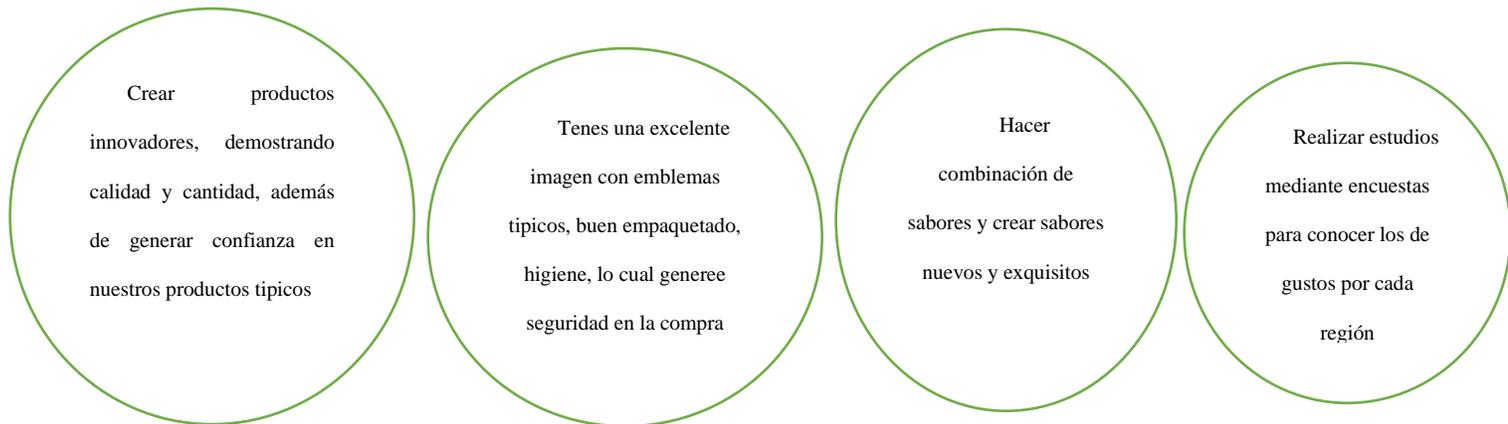
19

¿Cual es el producto o servicio?	Suero costeño y demás aderezos de sazón típico colombiano
¿Quien es el cliente potencial?	Amas de casa y restaurantes que sirven platos típicos
¿Como funciona el producto o servicio?	Es un suero artesanal a base de productos totalmente naturales empacado completamente hermetico, para adicionar a las comidas.
¿Por qué lo preferirían?	Bajos costos y Completamente natural, a base de leche de vaca  Llevar una parte del campo a casa acompañando tus comidas con deliciosos sabores típicos colombianos

V E R B O	CREAR  COMERCIALIZAR	T E M A  U  O B J E T I V O	ADEREZOS Y SAZONES TÍPICOS COLOMBIANOS  SUERO COSTEÑO	C A R A C T E R I S T I C A S	ECONOMICO  ARTESANAL  DELICIOSO  TÍPICO  GASTRONOMICO
Para que los...					
u s u a r i o s	Amas de casa y población en general	i n s p e r r a d o r	degusten  unifiquen sabores conozcan nuevas culturas puedan preparar platos de sus tierras	p r o p i o r s i d o r	formen familias felices  orgullosas de nuestro país atraer turistas degustar nuevos sabores

**ALTERNATIVAS**

Idea inicial: sabores típicos



“Según cálculos realizados por instituciones del sector como lo son: ANALAC, CEGA, FEDEGAN y el DNP, la producción lechera de Colombia tiene su asiento en cuatro regiones:

- Región Atlántica: (40%) conformada, en orden de importancia productiva, por los departamentos de Cesar, Magdalena, Córdoba, Atlántico, Guajira, Sucre y Bolívar.
- Región Occidental: (17%) conformada, en orden de importancia productiva por los departamentos de Antioquia, Caquetá, Huila, Quindío, Caldas y Risaralda.
- Región Central: (34%) conformada por los departamentos de Cundinamarca (Sabana de Bogotá), Boyacá, Meta y Santanderes. • Región Pacífica: (9%) conformada por los departamentos de Valle del Cauca, Nariño, Cauca, y Alto Putumayo. 33 La participación de estas regiones ha sido cambiante dependiendo de factores como el aumento de las ganaderías de doble propósito, la modificación de la infraestructura vial o de la situación de orden público.

Con respecto a lo anterior, la región que más crecimiento presenta es la Costa Atlántica. En la región Atlántica se encuentra la cuenca lechera del altiplano norte de Antioquia, cercana a Medellín, y comprende los municipios de Don Matías, San Pedro de los Milagros, Santa Rosa de Osos, Belmira, Entrerriós, San José de la Montaña y Yarumal. Dentro de ella tienen presencia importante las empresas COLANTA y PROLECHE. En general la tenencia de tierra corresponde a minifundio, con predominio de pequeñas y medianas unidades productivas, que presentan un promedio de 33 hectáreas por finca. La raza lechera predominante es la Holstein, producción semi-intensiva, con uso relativamente alto de concentrados para animales y fertilizantes para los suelos. La productividad media por animal en la zona es superior a los 14 litros por día” de ello podemos determinar que nuestras mayores competencias son las empresas grandes como Alquería, Colanta y Proleche, ya que compran mayor cantidad de leche a menor precio y sus productos pueden ser mas económicos que los nuestros; sin embargo pensamos enfocarnos en productos mas artesanales y con mejor sabor natural.

## ANALISIS DE ALTERNATIVAS:

Si analizamos las alternativas vistas anteriormente podríamos deducir lo siguiente:

Si nos enfocamos en la distribución inicial de suero Costeño y potencializamos la venta del mismo el cual ya esta en elaboración y ya tenemos el suficiente conocimiento, podríamos captar mas clientes para cuando iniciemos con la elaboración de nuestros nuevos productos típicos.

Si tomamos la opción de enfocarnos en los sabores de una sola región, tendríamos que dar una característica de esa región a nuestra empresa y comenzar por conocer más su propia cultura.

Si decidimos innovar con sabores nuevos, tendríamos que contar con diferentes opiniones, encuestas, nutricionistas, críticos y demás que puedan ayudarnos a encontrar las combinaciones perfectas.

Al realizar estudios de gustos y preferencias por cada región, debemos hablar con personas natas en estos lugares, quienes conocen las costumbres de su pueblo y así mismo saber como ingresar al mercado de cada departamento..

## DESCRIPCION DETALLADA DE PRODUCTO INICIAL:

Es un producto innovador desde su nombre hasta su empaque sus colores

**COLORES: NARANJA**

está muy asociado con la juventud y la extraversión, y con frecuencia es garantía de emociones fuertes. Las personas que más lo usan suelen ser vitales, amantes de la diversión y gozar de una vida social intensa

## AZUL

Es un color fresco, tranquilizante y se le asocia con la mente, a la parte más intelectual de la mente

## SOMBRERO:

Alusivo a la costa de donde es nativo del suero costeño

## CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Nuestra empresa ofrece a sus clientes un producto de buena calidad y de un alto contenido nutricional, es un producto con un ciclo de vida de un periodo de 3 a 5 días sin ser refrigerado de manera que si se refrigera su ciclo de vida se extiende a un periodo de 10 a 12 días sin causar ningún cambio

## INVESTIGACION DEL MERCADO Y PROTOTIPO

### CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA:

SAZONES TIPICOS SAS cuyo domicilio se encuentra en la ciudad de Bogotá, identificada como una PYME, con actividad 1084 se encarga de su objeto social elaboración de productos alimenticios artesanales.

## ANALISIS DE LA DEMANDA

Nuestros clientes son en su mayoría

\*buscan economía (menos poder de negociación)



Amas de casa (57% de la población)

\* buscan calidad mayor poder de negociación



gastronomía (afectado por pandemia)



restaurantes (38% de los colombianos)

## ANÁLISIS DE LA OFERTA

Nuestra mayor competencia: Alquería, Nestlé, Sazones de la abuela; nuestra mayor competencia radica en las empresas grandes aproximadamente 5 empresas con estrategias de compra al por mayor de materia prima y capacidad de producción al por mayor, con ello logran capacidad de ofrecer precios menores.

De estas empresas hemos podido aprender que se enfocan en ayudar a sus proveedores con planes de apoyo y de esa forma la empresa también se beneficia con la adquisición del producto de mejor calidad y al mejor precio.

Esperamos competir con calidad, apoyo al campesino, y sobre todo haciendo nuestros

productos mas naturales y artesanales ofreciendo un mejor sazón y mejor sabor, destacando la gastronomía de los colombianos.

En cuanto a las tecnologías e ideas cambiarias, también iremos avanzando en torno a ello, por ejemplo por el momento comenzaremos implementando empaques ecológicos, biodegradables, que ayuden con el cuidado del planeta e incentiven su compra por la misma razón.

NOMBRE DEL COMPETIDOR	PRODUCTO	PRECIO	VENTAJA COMPETITIVA	UBICACION	BIENES SUTITUTOS
alqueria	suero costeño alqueria	\$ 6.000	menor precio	nivel nacional	
Sazones de la abuela	Condimentos y adiciones	\$ 1.500	Cantidad de productos	Bogota	

## ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Producto que puede ser comercializado a nivel nacional con alto nivel de competencia, pero también con alto nivel de salida ya que el público al cual lo destinamos es un público extenso y con diferentes sabores y gustos.

Bondades de nuestros productos:

- Las leches utilizadas para la elaboración de suero costeño artesanal cumplen con todos los parámetros fisicoquímicos establecidos por las normas técnicas colombianas.
- El proceso de elaboración influye en la composición fisicoquímica de los sueros
- en nuestra empresa son elaborados por fermentación de la leche, mientras los elaborados por competidores se obtienen a partir del lactosuero
- Las altas cargas microbianas que presentaban los sueros costeños artesanales son consecuencia de las deficientes condiciones higiénicas y sanitarias en la elaboración en los diferentes municipios, identificando esta amenaza no caeremos en ello.
- La producción de leche en Colombia se desarrolla prácticamente en todas las altitudes, ya que se encuentran explotaciones lecheras desde 0 hasta más de 3.000 metros sobre el nivel del mar en diversas zonas del país
- el factor humano en cualquier organización es lo más importante contratar colaboradores creativos y con buenas ideas ya que ellos influyen en la productividad.
- la comunicación es un proceso fundamental como método de avance dentro de cualquier comunidad en todas partes este proceso es indispensable escuchar a los miembros del grupo garantiza compromiso.
- Bajos costos y Completamente natural, a base de leche de vaca
- -Llevar una parte del campo a casa acompañando tus comidas con un delicioso suero

## CANALES DE DISTRIBUCION

Nuestro producto será distribuido a todas las tiendas y supermercados a nivel nacional por medio de vehículos acondicionados con Termo King, con el fin de llevar fresca y conservar las propiedades y calidad de los productos.

## ANALISIS DE LOS PROVEEDORES

Obedeciendo a dar continuación a nuestros proyectos, y generando una propuesta innovadora nuestros proveedores serán directamente los campesinos que se encuentran ubicados en el departamento de Cundinamarca, en los municipios como Sibaté, Tocancipá, Funza, entre otros, lo cual nos generará muchas ventajas y nosotros podremos generarles oportunidades.

PROVEEDOR	UBICACION	PRECIO	CALIDAD	VENTAJA O DESVENTAJA
				APROBADO SI/NO
LECHE FRESCAMPO	SUPERMERCADOS DE CADENA	\$2.500 LITRO	No especificada	Mayor costo, conservantes artificiales, agua.
				Ventaja: facilidad de adquisicion
CAMPESENO SIBATÉ	Sibate (1 hora de Bogotá)	\$1.000 LITRO	Directamente de la vaca	Menor costo, calidad 100%, natural, ayudamos al campo, ayudamos al medio ambiente.
		\$500 inversión programas de apoyo al campo		
		\$300 transporte		

## SEGMENTACION DEL MERCADO

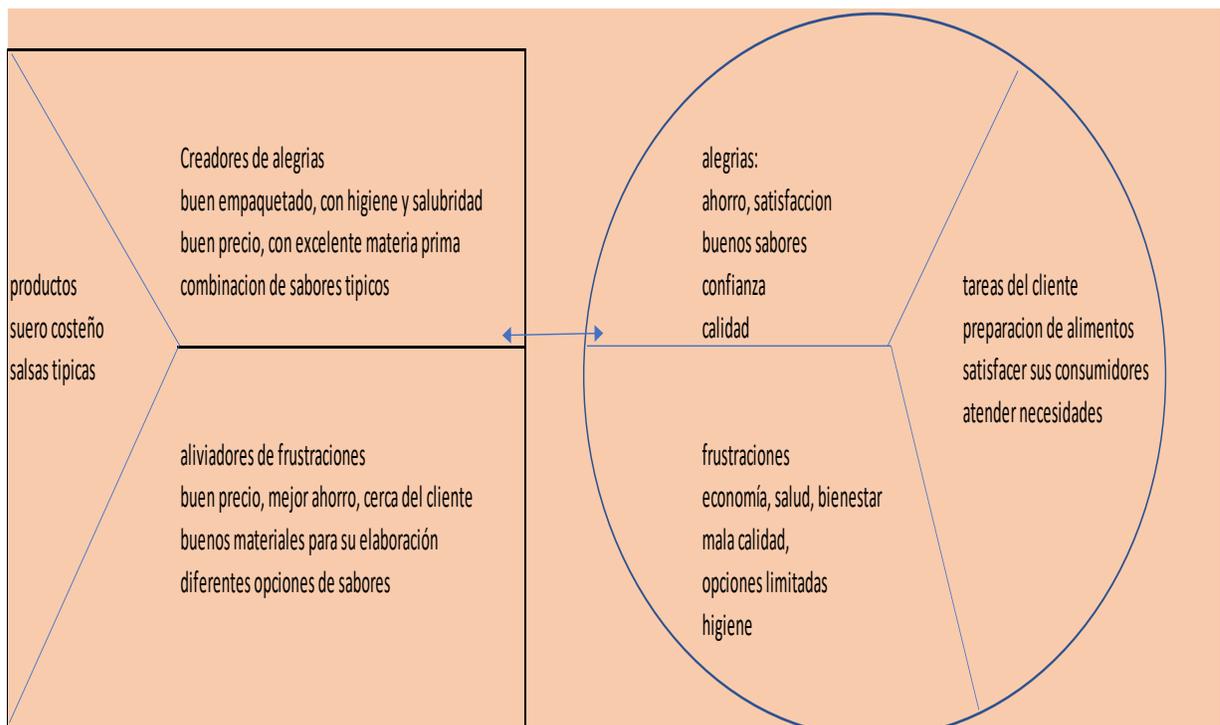
CLIENTE	MIEDOS O FRUSTRACIONES	DESEA O NECESITA
	Precios económicos malos , , s sabores , baja calidad	Economía, buen sabor, agilidad, sencillez al utilizar.
Población a la que se espera llegar: nivel nacional, hogares, restaurantes, culturas.	Mi cliente trata de ofrecer: un buen sabor. Calidad Innovación Salud confianza	Lo logran adicionando diferentes sabores, combinando sabores y con amor
Las Frases que mejor describen sus experiencias son	*como sabor del campo  *sabor a Colombia	

Personas como mi **cliente ideal** se encuentran en cada uno de los hogares colombianos, es una persona responsable, entregada, honesta, trabajadora, amorosa, cuidadosa, que se

relaciona con su familia y con amigos y de quien sus necesidades más urgentes en torno a sus valores son velar por su familia y satisfacer las necesidades de cada uno de sus integrantes.

Mi cliente ideal es cualquier persona que ame entregar lo mejor de si en sus preparaciones (chefs, amas de casa, hombres, mujeres), y que desee tener un sabor exquisito y fácil de adquirir.

### CONOCIMIENTO DE MI CLIENTE



### PROPUESTA DE VALOR

Somos emprendedores y elaboramos nuestro producto derivado de la leche para producir suero, desde nuestra propia experiencia.

Por medio de nuestra propuesta de valor, ayudaremos a nuestros clientes a tener la confianza en el producto, cuidaremos su salud, y estaremos pendientes a sus necesidades, además de ofrecerles un producto con bajos costos y Completamente natural, a base de leche de vaca, nuestra propuesta de valor se basa en hacer productos naturales , ecológicos, amigables con el planeta, adicionalmente con la ayuda a nuestros campesinos incentivando programas de apoyo para ellos con el fin de ayudar a mejorar la calidad de la leche y así mismo ayudarlos con el sostenimiento de sus fincas, crearemos conocimiento en el cliente de la labor que ellos están haciendo en conjunto con nuestra empresa y así entre todos incluido nuestro cliente formaremos un mundo mas amigable, logrando así un apoyo mutuo social.

<b>FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO</b>	
<b>ITEM 1</b>	
<b>SUERO COSTEÑO</b>	
<b>Cantidad: 1</b>	
<b>DENOMINACIÓN DE BIEN O SERVICIO</b>	
<b>SUERO COSTEÑO</b>	
<b>DENOMINACIÓN TÉCNICA DEL BIEN O SERVICIO</b>	
<b>SUERO COSTEÑO</b>	
<b>GRUPO Y SEGMENTO - PAA</b>	
<b>codificación UNSPSC "COMPRA EFICIENTE"</b>	
<b>310704210</b>	
<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	
GRAMOS	
<b>DESCRIPCIÓN GENERAL</b>	
<p>Producto lácteo obtenido de la de la leche pasteurizada por la acción de la eliminación parcial de lacto suero.</p>	
<p>Es el producto obtenido por la leche. de la crema de leche, de la crema de suero, del suero de la mantequilla o de la mezcla de algunos o todos estos productos, por la acción del cuajo u otros coagulantes aprobados</p>	
<p>Empacado al vacío y conservando la cadena de frío.</p>	
<b>GARANTÍA</b>	
El producto se entregará en Centro Agroforestal Acuícola	
Arapaima	

## PRECIO DE VENTA

Costos de producción		
leche	\$	2.000
Ricota, sorbato	\$	800
sal	\$	300
benzoato	\$	1.000
transporte	\$	400
comercialización	\$	400
Empaque	\$	600
<hr/>		
total	\$	5.500

fijamos nuestros precios pensando en la economía de las familias consumidoras, dando precios asequibles para que las familias de más bajos recursos económicos puedan obtenerlo. Se ofrece una bolsa por 1 unidad las cuales contienen 500ml por tan solo el precio de \$8.000

## CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Nuestro producto se encuentra en estado de Introducción, en elaboración de empaques, negociaciones con los campesinos y negociaciones con demás proveedores.

## PROTOTIPO



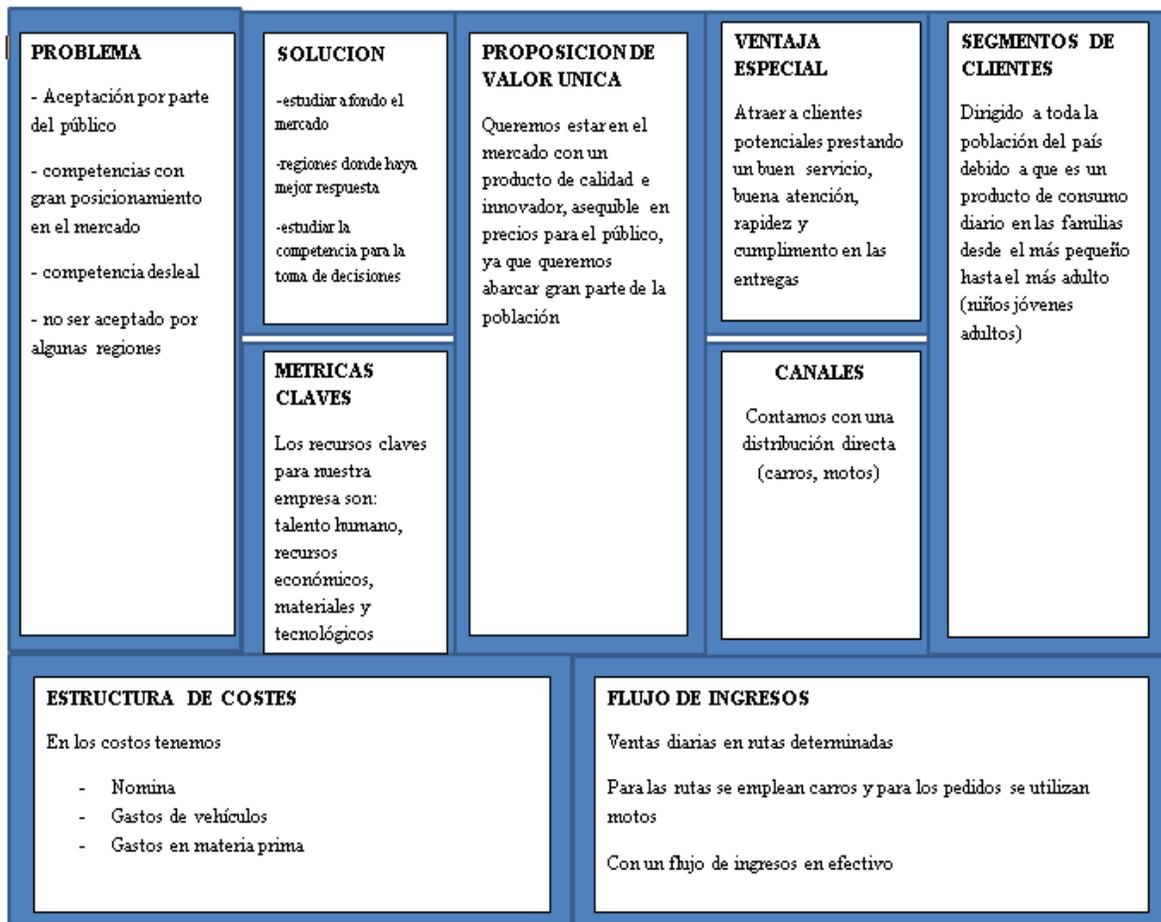
Para la elaboración de nuestro producto utilizamos: leche de vaca, ricota, sal, sorbato, benzoato y agua; se utilizan estos ingredientes debido a que queremos que el suero costeño que ofrecemos sea natural, resaltando las propiedades nutricionales para el bienestar de las familias consumidora de nuestro producto, con una presentación en empaques reciclables con un contenido de 500ml a un buen precio para que todas las familias colombianas tengan la capacidad de obtenerlo.

Tradicionalmente el proceso para elaborar el producto se basa en usar pocos procesos, pero este termina siendo de baja calidad, como usar leche entera y limón, pero puede variar los productos primarios dependiendo la técnica utilizada.

Industrialmente el proceso para elaborar el queso se basa en usar varios procedimientos químicos o físicos (filtrado) a partir de productos primarios como lo es el queso.

El producto podrá ser adquirido por el consumidor en su tienda más cercana, supermercados y ahora también a domicilio.

## MODELO RUNNING LEAN



## ENCUESTA DE PRODUCTO NUEVO

Se realiza investigación de tipo cuantitativo (encuesta), con el objetivo de conocer en una escala de 1 a 5 cual es la satisfacción que encuentra el cliente en el producto, y así mismo determinar que mejoras debemos efectuar para el mismo.

Se realizará un impulso del producto con pequeñas degustaciones a los clientes que ingresan a un supermercado el día domingo (aproximadamente 150 clientes) y allí mismo se les pedirá que llenen la encuesta.

Formato de la encuesta:

	1	2	3	4	5
¿El producto cubre tus necesidades?					
¿El producto esta higienicamente embasado?					
¿El precio del producto va de acuerdo con sus características?					
Si este producto se encontrara en el mercado, ¿lo comprarías?					
¿preferirías este producto antes que otros?					
¿Qué mejorarías de este producto?	que fuera mas economico y más fecha de vencimiento				
¿En qué te basas para adquirir un producto?	en la calidad y la cantidad				
¿Recomendarías el producto a tus amigos?					

La encuesta se logra realizar a 100 personas y arroja resultados así: (los resultados se detallan en número de personas)

	1	2	3	4	5
¿El producto cubre tus necesidades?			8	12	80
¿El producto esta higienicamente embasado?					100
¿El precio del producto va de acuerdo con sus características?			15	12	73
Si este producto se encontrara en el mercado, ¿lo comprarías?				8	92
¿preferirías este producto antes que otros?				10	90
¿Qué mejorarías de este producto?	economía				
¿En qué te basas para adquirir un producto?	calidad, higiene, cantidad				
¿Recomendarías el producto a tus amigos?					100

Nivel de confianza: 1,96

Grado de error: 0,05

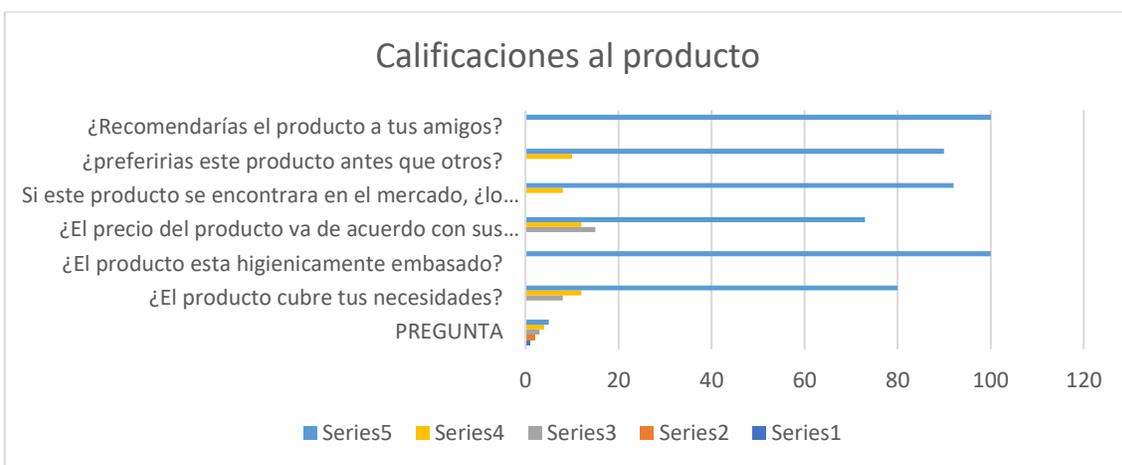
Universo: 150

Probabilidad de ocurrencia: 0,5

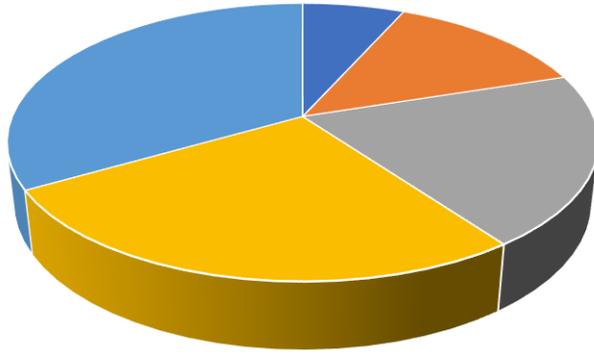
Probabilidad de no ocurrencia : 0,5

$$((196)^2 (0,5) (0,5) (150)) / ((150) (0,5)^2 + 196^2 (0,5) (0,5) )$$

N= 149,416



### GRUPO DE PERSONAS SEGUN CALIFICACION



■ 1 ■ 2 ■ 3 ■ 4 ■ 5

## CONCLUSIONES, LECCIONES APRENDIDAS Y/O RECOMENDACIONES

El suero costeño es un producto típico de la costa Norte colombiana, obtenido por la fermentación natural de la leche cruda que permite conservar sus ingredientes nutritivos para hacerlos disponibles incluso a las personas con intolerancia a la lactosa. Su fermentación forma un sistema de dos fases, una líquida y otra sólida; la parte líquida es llamada lacto suero, y la sólida es conocida como suero con propiedades organolépticas deseables. El producto final es similar a la crema agria, un poco ácida y generalmente es usado como aderezo, acompañando casi todas las comidas, las leches utilizadas para la elaboración de suero costeño artesanal cumplen con todos los parámetros fisicoquímicos establecidos por las normas técnicas colombianas, con excepción del índice crioscópico. El proceso de elaboración influye en la composición fisicoquímica de los sueros costenos, ya que en la costa y el de la Procesadora son elaborados por fermentación de la leche, mientras los elaborados en Arjona y Turbaco se obtienen a partir del lactosuero. Las altas cargas microbianas que presentaban los sueros costenos artesanales son consecuencia de las deficientes condiciones higiénicas y sanitarias en la elaboración en los diferentes municipios.

Por ende, nuestra compañía se enfocará en la producción y comercialización del mismo, con el propósito de dar a conocer a distintas regiones el sabor costeño e incentivar la entrada de nuevos sabores de la cultura colombiana y la diversificación de los mismos a nivel nacional.

A partir de esta creación de cultura comenzaremos a innovar en diferentes sabores típicos que atraigan a otras culturas sin importar la región de la cual se provenga.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<file:///C:/Users/Personal/Downloads/215-Texto%20del%20art%C3%ADculo-691-1-10-20161214.pdf>

<http://www.escuelamanagement.eu/innovacion-estrategica/como-analizar-los-factores-tecnologicos-de-una-empresa>

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9057/tesis388.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>

<file:///C:/Users/Personal/Downloads/215-Texto%20del%20art%C3%ADculo-691-1-10-20161214.pdf>

<http://www.escuelamanagement.eu/innovacion-estrategica/como-analizar-los-factores-tecnologicos-de-una-empresa>

<https://repository.javeriana.edu.co/bitstream/handle/10554/9057/tesis388.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals.html>

<https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals/goal-2-zero-hunger.html>

[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1794-44492012000200014](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-44492012000200014)

[https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-07642018000200215](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07642018000200215)

<https://normasapa.com/normas-apa-2019-cuestiones-mas-frecuentes/>

GUIA%20CREACIÓN%20EMPRESAS%20I%20(3er2020B).pdf

<https://virtual.cun.edu.co/digital/course/view.php?id=8407&section=16>

<https://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals/goal-2-zero-hunger.html>

[http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1794-44492012000200014](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1794-44492012000200014)

[https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0718-07642018000200215](https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07642018000200215)

<https://datos.bancomundial.org/indicador/SL.TLF.CACT.FE.ZS>

<https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/como-van-los-restaurantes-en-colombia-2018/255322>