

OPCIÓN DE GRADO 1

MACAAZ

MANUELA TAMAYO RIVERA  
YURLADY PEREIRA FANDIÑO  
ANA MARÍA VILLALOBOS DÍAZ

2019

BOGOTÁ D.C ABRIL 2019

## TABLA DE CONTENIDO

### Contenido

INTRODUCCIÓN: .....	3
JUSTIFICACIÓN: .....	4
IDEA DE NEGOCIO.....	5
IDEA DETALLADA DEL PRODUCTO: .....	5
COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DE NEGOCIO: .....	6
MODELO LEAN CANVAS. ....	7
DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL CLIENTE:.....	8
VALIDACION DE LA IDEA. ....	8
PLANEACION ESTRATEGICA.....	12
ESTRATEGIAS DE MARKETING: .....	15
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS DEL PRODUCTO: .....	17
FUTURO PREFERIDO.....	18
OBJETIVOS. ....	18
VALORES DE LA EMPRESA:.....	19
CONCLUSIONES:.....	20
MISIÓN: .....	22
VISIÓN.....	22
BIBLIOGRAFIA: .....	23

## **INTRODUCCIÓN:**

Se presentarán todos los aspectos de MACAAZ demostrando que es una empresa rentable y viable, siendo fabricante y comercializadora de muebles y enseres con un material no usualmente utilizado para esta producción como lo es la caña de azúcar y siendo proveedora de muchas empresas productoras de papel con caña de azúcar, y a fabricantes de azúcar con esta misma materia prima.

En la actualidad vivimos en una época donde la innovación y la modernización lideran el mercado de las empresas; MACAAZ busca satisfacer con cosas sencillas al público y que de ésta forma sea alimento para ojo humano y la intuición del consumidor sea favorable; basándonos en el contexto actual de la sociedad podemos identificar las grandes tendencias de consumo nuevo que sea acorde a sus necesidades y posibilidades.

Nuestra empresa busca emplear a las madres cabeza de hogar que se encuentran en estado de desempleo, ya que las capacitaremos para crear diseños innovadores y de calidad al gusto de nuestros clientes.

Una forma en la que podemos fortalecer el mercado contractual dando reconocimiento a estas mujeres desarrollando posibilidades importantes a cada una de ellas para que se adopten de una forma diferente de vida, vemos que son pocos los lugares donde podemos ejercer en pensamiento sociocultural e igualdad de aquellos individuos.

## **JUSTIFICACIÓN:**

Esta idea de negocio es rentable porque es cultivadora, fabricante, y comercializadora de muebles y enseres de decoración de interiores con caña de azúcar, la empresa surgió del desperdicio que hay con el bagazo, ya que normalmente después de sustraerle el zumo para la producción de azúcar, miel y panela lo desechan; nosotros planeamos distribuir el bagazo a empresas productoras de papel, así utilizar por completo lo que nos ofrece este producto, dándole un valor agregado, siendo de esta forma una empresa innovadora y viable.

Ya sea por cuidar el medio ambiente o mejorar la calidad del entorno, según muchos biólogos, el medio ambiente se ve afectado por el humo fabricante de los materiales que usan para la elaboración común de muebles y enseres; es decir, que MACAAZ busca ayudar y fortalecer de cierto modo el lugar que habitamos dándoles a conocer unos diseños de interiores muy bellos y que serán de agrado para el hogar, y para la tierra.

En los últimos años en Colombia se ha podido determinar que la demanda por este tipo de mercado es fundamental y estructuralmente muy grande, pero muchas personas no ven de pronto la mala intensificación de los cuales están hechos estos productos, y el mal que podría causarse en un futuro, esto significa que dentro de un mercado tan competitivo como el actual notamos que puede ser algo difícil implementar la nueva idea, pero creando conciencia y motivación a las personas del producto referenciado, no como un diseño más sino como algo que les servirá toda la vida ( ya que está comprobado que “la caña de azúcar” , nuestra principal materia prima y/o componente es un material 100% rentable para la elaboración y exportación de este, ya que dicho anteriormente del bagazo surgirán varias cosas que servirán para las ganancias o principales ingresos de MACAAZ.

## **DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO:**

La empresa MACAAZ trabaja con madres cabezas de hogar con el fin de capacitarlas para la fabricación de estos muebles con caña de azúcar, brindando a nuestros clientes un producto innovador con calidad y con diseños minimalistas que abrirán las puertas al mercado en cuanto a la economía naranja.

## **IDEA DETALLADA DEL PRODUCTO:**

¿Qué es la economía naranja?

Es el conjunto de actividades que de manera encadenada permiten que las ideas se transformen en bienes y servicios culturales, cuyo valor está determinado por su contenido de propiedad intelectual. El universo naranja está compuesto por: i) la Economía Cultural y las Industrias Creativas, en cuya intersección se encuentran las Industrias Culturales Convencionales; y ii) las áreas de soporte para la creatividad.

Basándonos en esto MACAAZ busca emplear madres cabeza de hogar para así solucionar un problema que se encuentra en la sociedad en este caso, el desempleo de las mujeres; y capacitarlas para crear muebles u objetos de decoración doméstica, para los diferentes estilos de hogar y/o vida, la materia prima de este proyecto es la caña de azúcar ya que es un objeto que no es frecuentemente utilizado, para la creación de muebles y enseres, dándole a este un valor agregado.

Aunque nuestra materia prima no sea usualmente utilizada para la fabricación de muebles, existen pocas empresas que podemos definir como competencia directa, como a 123RF.

MACAAZ es una empresa fabricante y comercializadora, así que tendremos nuestro propio territorio donde cultivaremos nuestra caña de azúcar.

## **COMPONENTE INNOVADOR DE LA IDEA DE NEGOCIO:**

Nosotros planeamos utilizar por completo lo que nos ofrece este la caña de azúcar, trabajando la madera para la producción de los muebles y al restante se le extraerá el jugo siendo vendida a empresas de azúcar, y al gabazo se venderá de forma internacional a empresas de papel, dándole un valor agregado y siendo de esta forma una empresa innovadora y viable.

## **ASUNTOS LEGALES DE MACAAZ:**

- Presentar ante cámara y comercio.
- Se cuenta con permisos legales para este tipo de capacitaciones y empleos a ofrecer.
- Como prevención para las trabajadoras (madres cabeza de hogar) se tendrá unas limitantes de ayudas hospitalarias para ellas y sus hijos.
- Se pedirán y exigirán ciertos requerimientos para la manutención de estas mujeres.
- Verificar disponibilidad del nombre (que no sea existente o utilizado por otra entidad). Diligenciar el formulario de registro y matricula.
- Registrar ante la DIAN.
- Registra ante la notaria, esta se presentará a la cámara y comercio una vez inscrita.

# MODELO LEAN CANVAS.

**MACAAZ**  
(manuela.tamayo@cun.edu.co)

Share Canvas  
Canvas History  
Canvas Settings

Key Partners ? <a href="#">Insert</a>	Key Activities ? <a href="#">Insert</a>	Value Proposition ? <a href="#">Insert</a>	Customer Relationships ? <a href="#">Insert</a>	Customer Segments ? <a href="#">Insert</a>
<p><b>ALIANZAS</b></p> <p>1) Empresas fabricantes de panela 2) entidades que se dediquen a la fabricación del papel 3) y por último empresas que se dediquen a la ayuda de el medio ambiente.</p>	<p><b>ACTIVIDADES DE MACAAZ</b></p> <p>MACAAZ, se dedica a la venta de muebles y enseres hechos de una materia prima llamada caña de azúcar, esto es también conocido como economía naranja ya que el producto no afectara de ningún manera el medio ambiente, ni los residuos de este serán un problema ya que buscamos ser proveedores de empresas paneleras, y que estén enfocadas en la fabricación de papel</p>	<p><b>PROPUESTA DE VALOR</b></p> <p>MACAAZ, es una empresa innovadora en cuanto a los productos variados ofrecidos en el mercado, ya que se usa un nuevo método dentro de nuestro mercado y este es la economía naranja, se basa en ofrecer inmuebles con caña de azúcar y creando otras satisfacciones con el resto del material este sería el BAGAZO, quien efectuará a la empresa otro beneficio común y propio.</p>	<p><b>COMO ESTABLECER RELACION CON LOS CLIENTES Y QUE HACER PARA CONSERVARLO.</b></p> <p>Principalmente se buscara la calidad al producto, para que así mismo el cliente no solo se sienta satisfecho con lo que lleva a su hogar, sino que además tenga una buena imagen corporativa de MACAAZ, para mantener dicha relación se realizarán promociones, y aclarando los valores agregados que se brindaran a la demanda fortaleciendo para la gran imagen esperada.</p>	<p><b>SEGMENTACIÓN DE MERCADO.</b></p> <p>Normalmente nos enfocamos en los hogares y madres cabezas de hogar.</p>

**Key Resources ? [Insert](#)**

**DEFINICIÓN DE RECURSOS**

Se necesita básicamente un cultivo de gran campo de caña de azúcar, que nos garantice cada tiempo poder tener un material para poder elaborar los inmuebles, (producto ofrecido al mercado)

**Channels ? [Insert](#)**

**COMO LLEGAR A LOS CLIENTES**

Nuestro canal o forma de llegar a los clientes será por medio de demostraciones virtuales ya que es una herramienta muy comúnmente usada por el público, será algo que llame la atención del lector, se estima crear publicidad como panfletos, comerciales entre otros

**Revenue Streams ? [Insert](#)**

**FUENTES DE INGRESO**

Esto es para rectificar en el caso de este nuevo negocio, las ventas, las inversiones y los pagos, entre otros.

**Cost Structure ? [Insert](#)**

**ESTRUCTURA DE COSTOS**

\* Claramente invertiremos en lo que será el campo para el cultivo de caña de azúcar.

## **DESCRIPCIÓN DETALLADA DEL CLIENTE:**

Nuestros clientes tienen edades alternativas, la gran mayoría se pueden describir como jóvenes que les gusta los materiales naturales y veganos, y con estilos minimalistas; de todas formas, también manejan otro tipo de estilos para la satisfacción de clientes mayores, sin dejar nuestros principios.

## **VALIDACION DE LA IDEA.**

### **LOS STAKEHOLDERS**

Quiénes están interesados o involucrados en la empresa interna o externamente, es decir quienes se vean beneficiados o afectados por las actividades de la empresa, en este caso serían:

**INTERNOS:** los que intervienen directamente con la empresa, que sin ellos la operación no se llevaría a cabo por ejemplo:

Los Accionistas, Gerentes, Clientes o Compradores, los Colaboradores, Productores las Madres cabeza de hogar, El medio ambiente.

**EXTERNOS:** los que no intervienen directamente con empresa:

Generalmente los proveedores, Distribuidores, la competencia, el público, La parte Gubernamental, en caso de que existan alianzas o apoyo a la economía naranja y la labor que se hace con las madres cabeza de hogar.

- **Accionistas:** los dueños pueden verse beneficiados si el resultado de la empresa es favorable, o afectados en caso de lo contrario.

- Gerentes: quienes organizan y dirigen la operación de la empresa y el funcionamiento del equipo; así que son un factor muy importante.
- Clientes o Compradores: son quienes hacen estable o promueven el crecimiento por medio de sus compras; a ellos se les debe dar un valor agregado, trabajar en cubrir sus necesidades y su satisfacción, garantizándoles confianza y haciéndolos partícipes de nuestro crecimiento.
- Colaboradores: trabajan para el funcionamiento y desempeño de la organización, éstos se pueden ver beneficiados o afectados con la seguridad en el trabajo, respeto a los derechos del trabajador, o también según la estabilidad o el momento por el que esté pasando la empresa; (empleos o recortes de personal, asensos, sueldos, programas internos para motivación, incentivos) etc.
- Productores: el campesino productor de la tierra, del producto; puede beneficiarse si el producto tienen buena demanda y precio viable, pero de lo contrario se verá afectado con las pérdidas, bajos precios, costos, etc.
- Madres cabeza de hogar: como los colaboradores pueden beneficiarse de los programas especiales de capacitación y demás que se preparen para ellas o afectadas si la empresa no está logrando los objetivos ya que se busca ser un apoyo de sostenimiento para ellas.
- Medio Ambiente: somos comprometidos, contribuimos con el medio ambiente, lo que buscamos con este proyecto es aprovechar al máximo la materia prima que se obtienen de este producto que es la caña de azúcar, haciendo el proceso de forma manual evitando utilizar maquinarias que contaminen el aire o aguas.
- Proveedores: quienes proveen la materia prima para ser transformada en producto final, en éste caso MACAZ es el proveedor de las empresas azucareras quienes

aprovechan el sumo de la caña y de la empresa que utiliza el sobrante llamado bagazo para transformarlo en papel.

- La Competencia: se interesa en nosotros para ver como trabajamos, nuestras estrategias de marketing, precios y demás factores que les intereza a ellos para preparar su estrategia para competirnos.
- El Gobierno: apoya e incentiva la economía naranja y se entereza en programas que patrocinen o beneficien a las madres vulnerables.
- El Público o la Sociedad: igual que con el medio ambiente, MACAZ está comprometida con la parte social porque es necesario ser aceptado por la sociedad y trabajar por el beneficio de todos.

#### HERRAMIENTA DE RECOLECCION:

Utilizamos esta recolección por medio de una encuesta, creando una técnica para investigar los datos un poco más importantes y que nos ayuden a encontrar el público objetivo que MACAAZ quiere y necesita.

## MACAAZ

### Sexo

F\_\_\_(90)

M\_\_\_(20)

### Localidad

Sur\_\_\_(15)

Occidente\_\_\_(35)

Norte\_\_\_(40)

Otro\_\_\_(30)

### Edad

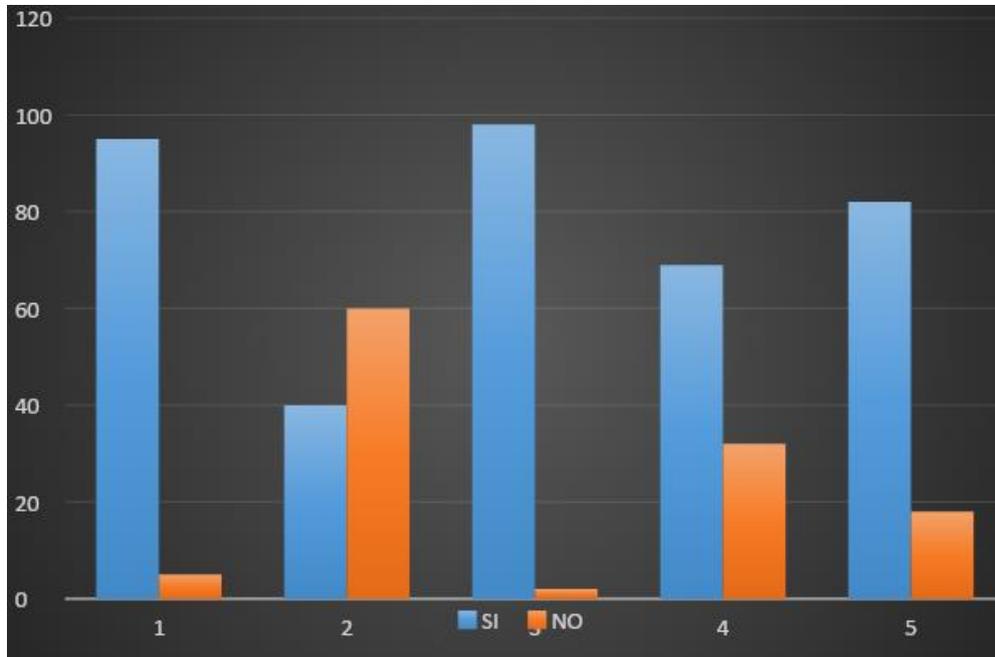
Entre 15 y 20 \_\_\_(15)

Entre 20 y 35 \_\_\_(45)

De 35 en adelante \_\_\_(50)

## ANALISIS DE RESULTADO:

TABULACION.



## PLANEACION ESTRATEGICA

### IDENTIDAD ESTRATEGICA:



**MA:** abreviación de madres

**CA:** cabezas

**AZ:** azúcar

Hablando en termino generales, macaaz, lo quisimos llamar así debido a la simple lógica de lo que hará esta empresa en sus tiempos, mayoritarios ya que pues MACAAZ, es una empresa innovadora que será justificable el contenido y dedicación a este.

1) ¿POR QUÉ EL COLOR AZUL?

R/= normalmente asociamos el color azula nuestro logo, por algunos motivo

- El color azul es un conector de las neuronas más importantes del cerebro.
- Es un color fresco.

- Es tranquilizante.
- estabilidad, profundidad, lealtad, confianza, sabiduría, mente, inteligencia, fe, verdad, eternidad.

Estos son algunos de lo que llega a significar el color azul respondiendo así mismo el por que lo escogimos.

## 2) ¿POR QUÉ ESA FIGURA PARA EL ICONO?

R/= realmente la abstracción de la figura puede mostrarnos varios significados como por ejemplo:

- es como si fuesen 3 diamantes unificados lo cual nos mostraría:

\*El primer diamante nos indicaría una de las raíces importantes de la empresa, es decir, las madres cabezas de hogar (trabajadoras del lugar), quienes emplearan la mayor parte de su tiempo para que MACAAZ sea grandemente reconocida y obtenga su lugar.

\*el segundo es otra variable importante, lo cual sería la caña de azúcar, pues debido a que esta será nuestra principal y única materia para poder ejercer y/o laborar los muebles y enseres.

\*y el ultimo diamante vendría siendo la intervención de ambas cosas, ya que la unión de estos dos lo vendríamos llamando ECONOMÍA NARANJA, por que como ciudadanos estamos implementando en el merad industrial nuevas formas de elaboración de productos sin dañar el medio ambiente, claro está que por eso utilizamos este método como de reducción de daños ambientales, y rentables para utilizarlo.

## **SEGMENTACION DE MERCADO**

**SEGMENTACION GEOGRAFICA:** MACAAZ, se ha puesto el ideal de acomodarse en un lugar central, ideal y donde visiblemente se vea dicha necesidad o innovador; para el gusto y ojo del cliente.

**SEGMENTACION DEMOGRAFICA:** Principalmente si queremos conocer nuestro público referenciado necesitaremos saber, su edad, su sexo, su estrato y su localidad; ¿por qué? porque nuestro producto está dentro de una mercado con una competencial contra actual muy grande, y lo que se busca es tener una demanda potencial para su venta, y éxito de la empresa, básicamente en la encuestas preguntamos su sexo, y su localidad, identificando allí donde es más viable nuestro producto.

**SEGMENTACION PSICOGRAFICA:** MACAAZ, quiere, desea y va por el cliente potencial que pueda darle o brindarle a la empresa una estabilidad económica y un reconocimiento por las grandes características que este posee; la idea es acomodar todo a un presupuesto valido, para que las personas puedan distinguirse de lo bueno y malo que hay en el mercado; incentivando en ellos el gusto por los muebles y enseres de MACAAZ, por la cierta encuesta realizada podemos determinar el valor que posiblemente esté dispuesto a pagar el cliente.

**SEGMENTACION POR COMPORTAMIENTO:** nosotros como empresa hemos aplicado unas variables para que el cliente se sienta aún más atraído y quiera “poseer” del producto.

MACAAZ es una empresa dedicada a vender muebles y enseres con caña de azúcar y nuestra variable o tasa que daremos al consumidor será la decoración perfecta de su hogar, bien sea como el cliente lo quiera obtener.

Dentro del mercado también encontraremos lo que será las 4ps que es también una forma de determinar el grupo target y nuestros más grandes consumidores.

**PLAZA:** acá es donde debemos determinar nuestra forma de llegarle al cliente, bien sea por venta directa e indirecta, buscando también la distribución múltiple ya que es una cuestión que va a influir en nuestro margen de ganancia, queremos fomentar los distintos tipos de venta directa que hay entre el vendedor y el consumidor. Ya que pues la caña de azúcar (nuestra materia prima), será reutilizada y vendida también a otras grandes empresas las

cuales sepan aprovechar el potencial del bagazo y puedan convertirse en nuestras más grandes alianzas y en los mejores comercializadores del producto.

**PRECIO:** se trata de la cantidad de dinero que el consumidor debe pagar para tener acceso al producto o servicio. Sin embargo, la fijación del precio adecuado, siguiendo criterios de marketing, es una de las cuestiones más complejas e importantes de una campaña. De hecho, es innegable que el precio es lo primero en lo que nos fijamos la inmensa mayoría de los consumidores.

Debe saberse cual será principalmente nuestra primera competencia, para saber sus debilidades y así mismo poder influir tanto en calidad como en diseño y precio, ya que es un punto clave a favor de nosotros porque de algún modo debemos distribuir mejor el precio para la ganancia y no decaer.

Entonces nuestros costos son de la siguiente forma:

\*una sala completa (\$ 500.000) sin valor agregado.

\*una sala completa (\$1`400.000) con valor agregado.

\*solo la decoración (lámpara, mesa, linternas etc.)(35.000 cada uno), claro está dependiendo cuantos escoja.

Entre otros bien sea el que escoja y como lo elija.

**PROMOCION:** En cualquier caso, es preciso valorar todas las posibilidades y, finalmente, seleccionar cuál es la mejor forma (normalmente se trata de una combinación de varias) de llegar a nuestro público objetivo, pues nosotros nos inclinamos más hacia el lado de hacer una página web que se llama INBOUND, la cual es aquella que nos puede servir ya que incentiva mejor las técnicas diferentes del producto y teniendo en cuenta que el internet es una herramienta utilizada por el 100% de la población humana, también invertiremos en publicidad que llame la atención del cliente, como vayas publicitarios y más que todo medio visuales apoyándonos con la internet.

**PRODUCTO:** Nuestro producto son los muebles y en seres que provienen de la caña de azúcar, siendo así veganos y buenos para el medio ambiente, dándole un valor agregado a nuestra empresa.

De nuestra materia prima no utilizaremos todo, ya que vamos a convertirnos en proveedores de empresas de papel y de azúcar, para aumentar nuestras ganancias, y aprovechar al 100% la caña de azúcar.

## **ESTRATEGIAS DE MARKETING:**

\*Vamos a realizar un análisis de mercado para saber el detalle de las necesidades de nuestros clientes y para así mismo saber sus gustos y preferencias en cuanto al tipo y diseño de cosas que quisieran hacer o tener en su casa.

\*Nos daremos a conocer por medio de las redes sociales, y publicidades físicas como: folletos, carteleras grandes etc.

\*Nos centraremos demasiado ser en líderes comerciales para que las mujeres que cumplan esta función (desempleo y madres cabeza de hogar) y así mismo saber de qué forma distribuirnos como empresa.

\*no tenemos un estándar específico de la edad de nuestros clientes, pero manejaremos diversos diseños en escala de gustos de algunos compradores (por ejemplo, en los jóvenes se utiliza mucho el estilo minimalista, y para adultos los tradicionales) por medio de este análisis mejoraremos como competencia en el mercado.

\*Sería formar una alianza estratégica para la formación, realización, y distribución de forma correcta del producto.

## **CARACTERISTICAS TECNICAS DEL PRODUCTO**

\*Se obtendrán distintos diseños de muebles, innovadores y preferenciales del público

\*El factor ambiental, viene siendo bastante amplio ya que nuestra principal materia prima es la caña de azúcar, la cual será fabricada y/o cultivada por nosotras (como empresa).

\*Se tendrá un establecimiento fijo y una página web, donde las personas podrán escoger el tipo y diseño de mueble deseado, aquella persona que lo adquiriera, deberá llenar ciertos datos para poder hacer el acarreo correspondiente.

\*Como son varios diseños, y personalizados, no es fácil la medida exacta del mueble a diseñar.

\*Un valor agregado e importante dentro de la empresa es centro de la decoración de hogar, donde habrá también se harán productos como: lámparas mesas de centro, mesas de noche, entre otros.

\*Vamos a manejar canales directos como indirectos para ganar y/o mejorar de alguna forma la venta de estos.

## **FUTURO PREFERIDO**

El futuro preferido de MACAAZ es lograr ser una empresa reconocida a nivel mundial por sus productos y tener gran acogida por parte de la sociedad; ser un gran productor de caña y fabricante de muebles decorativos, ser ejemplo contribuyente y comprometido con la sociedad y el medio ambiente, servir como apoyo de sostenimiento y crecimiento para miles de madres con casos especiales, tener aliados estratégicos que nutran la economía naranja, la

evolución y el crecimiento, capacitar y formar personas para que sean emprendedores con conciencia de cuidar el medio ambiente y nuevas tendencias que busquen el bien común.

## **OBJETIVOS.**

**OBJETIVO GENEAL:** Producir muebles y enseres de alta calidad derivados de la caña de azúcar, produciendo de esta forma empleos para madres cabeza de hogar.

## **OBJETIVO ESPECIFICO:**

- Ser una empresa cultivadora, fabricante y comercializadora de muebles y enseres.
- Ayudar en el desempleo colombiano.
- Servir de proveedor a diversas empresas del mercado de caña de azúcar.
- Utiliza el 100% que nos ofrece nuestra materia prima.
- Tener un producto vegano, para el buen trato al medio ambiente.
- Ser reconocidos por la buena calidad ofrecida, tanto atención al cliente como corporativamente.

## **VALORES DE LA EMPRESA:**

Honradez: hablar con la verdad y ser disciplinado nos permitirá trabajar en un clima transparente

\***RESPONSABILIDAD:** ser puntual y cumplir con nuestros compromisos nos permitirá ser una empresa de confianza.

\***CREATIVIDAD E INNOVACIÓN:** sostener el pensamiento creativo para resolver los problemas de forma creativa y dar un valor agregado.

\* **COMPROMISO:** cumplir con los acuerdos que tenemos con nuestros clientes y proveedores.

## MATRIZ DOFA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
producto innovador, no muy visto en el mercado	el clima colombiano en ocasiones puede ser muy variado
todos lo productos que podemos extraer de la caña de azucar	trabajar con madres cabeza de hogar lleva otro tipo de procedimientos legales
seremos productores de muebles y enseres, pero ademas de esto nos convertiremos en proveedores de empresas de papel y azucar de caña de azucar	que la sociedad no se sienta conforme con el producto que les ofrecemos
debilidades	fortalezas
requeriremos de muchas inversiones para cubrir un terreno lo suficientemente amplio para nuestra materia prima	manejaremos distintas fuentes de ingreso no solo por parte de nuestro producto en especifico, si no tambien por nuestros clientes
stro plan es ser proveedores de dos empresas argentinas y colombianas, pero cabe la posibilidad de que no sea posible	ofreceremos muchos empleos a nivel nacional ayudando notoriamente al desempleo colombiano
ya que no es frecuentemente utilizado este material, las empresas a las que podemos ofrecer ser proveedores son muy pocas	nuestro producto va a ser vegano, sin hacer ningún tipo de daño al medio ambiente

## MATRIZ DE PORTER

PRODUCTO	CLIENTES	MERCADO	COMPETENCIA	PRECIO
tendremos en cuenta las tendencias de hoy en día, como es lo vegano y lo minimalista	nuestros clientes necesitan de un producto bonito y de buena calidad con precios accesibles	estaremos constantemente actualizando nuestra empresa para el acomodo al mercado	a pesar de que la caña de azucar no sea usualmente utilizada, contamos con variedad de competencia a nivel mundial	no vamos a descartar que la produccion puede ser constoza, pero vamos a encontrar una estabilidad para la comercializacion de este, y que sea rentable para nuestros cliente, sin perder nuestra calidad y buen nombre
nuestro valor agregado es la materia prima que manejaremos	enfatisaremos en los jovenes, ya que estaran mas relacionados a las tendencias que manejaremos; pero venderemos nuestros productos a personas con distintos rangos de edades	realizaremos un analisis previo de nuestras instalaciones de venta y de fabricacion tanto como la de cultivo, todo esto con el fin de acoplarnos al mercado	a pesar de la competencia nuestro producto sigue siendo diferente a el de los demas, por la forma de producirlos	manejaremos un estándar de nuestra competencia, para sacar el precio ideal de nuestro producto

## MATRIZ DE STAKEHOLDER

MATRIZ DE STAKEHOLDER						
NOMBRE	OBJETIVO O RESULTADOS	NIVEL DE INTERES	NIVEL DE INFLUENCIA	ACCIONES POSIBLES		ESTRATEGIAS
				DE IMPACTO POSITIVO	DE IMPACTO NEGATIVO	
Earth Pact	el stakeholder estará interesado en la materia prima que podemos ofrecerle, ya que ellos son productores de papel derivado de la caña de azúcar y se los ofreceremos a un precio mas económicos, para la producción de su producto	medio, ya que como este no es nuestra fuente de ingreso establecida, podemos reducir su precio y mejorar en el mercado	bajo, ya que no lo tendremos en cuenta como nuestra fuente de ingresos principal	los ingresos que nos aportaria esta empresa	que se niegue o prefiera a otro proveedor para su producto	garantizar el buen nombre de nuestra empresa, siendo fieles a ellos y acordando un precio establecido para el favorecimiento de los dos
Asocaña	nos podriamos asociar con esta empresa que que es cultivadora de la caña de azucar, a beneficio de ambas partes	alto, ya que eso podria mejorar su empresa tanto como la nuestra	alto, ya que es una empresa ya reconocida y con buen nombre, y si se enteran de que estamos asociados podria aumentar nuestra clientela	mejorar notoriamente los ingresos de ambas empresas	que se nieguen a colaborar con nosotros o disminuya nuestro capital	comunicarnos con ellos y hacer una alianza estrategica
Manuelita	esta es una empresa productora de azucar muy reconocida por su alta calidad en productos, podriamos convertirnos en sus proveedores de caña de azucar	medio, por que ellos ya tienen sus proveedores, pero nuestro plan es ofrecerles mejores ofertas	los ingresos que nos puede dejar esta empresa pueden ser bastante altos	aumentando nuestros ingresos y dandole utilidad al 100% de nuestra materia	que no acepten la oferta, ya que el reconocimiento que tiene esta empresa nos beneficiaria	ofrecerles un precio flexible y una buena alianza
clientes	el stakeholder estará muy interesado en nuestro producto, por lo innovador que es, y la necesidad que tiene en la sociedad	alto, ya que es nuestra fuente de ingresos principal, y nuestro producto es algo necesario para sus hogares, y por nuestra calidad se veran interesados en nuestra empresa	ellos van a ser los principales compradores de nuestro producto en si, asi que su opinion es la fundamental para nosotros	ellos son los consumidores de nuestro producto principal, y los que van a hacer que sea rentable y sustentable	que no se sientan conformes con el producto que les estamos ofreciendo	ofrecerles productos de calidad y de excelente precio

## **CONCLUSIONES:**

MACAAZ es una empresa auto sostenible, emprendedora y comprometida con el medio ambiente y con su grupo de trabajo, busca el crecimiento y el bien común, se preocupa por sus integrantes y colaboradores los hace partícipes en sus actividades y capacitaciones para el desarrollo social e intelectual, hace una importante labor con aquellas madres en situaciones especiales, haciéndolas parte de la empresa trabajando con ellas, brindándoles beneficios y oportunidades para que crezcan y se realicen intelectualmente, además de crear productos innovadores con la caña de azúcar para satisfacer necesidades y gustos de los clientes.

**MISIÓN:** contribuir al desarrollo competitividad y sostenibilidad del sector agroindustrial de la caña de azúcar en Colombia, mediante la innovación y así generando un valor agregado a nuestros productos; produciendo el cultivo de la caña de azúcar a través de tecnologías adecuadas, con mejora continua y gran trabajo en equipo para alcanzar niveles de productividad y rentabilidad competitivos a nivel mundial.

**VISIÓN:** en 10 años ser reconocidos como una empresa líder, en la producción de la caña de azúcar, y convertirnos en proveedores de distinguidas empresas generando de esta manera variedad de empleos en Colombia.

## **BIBLIOGRAFIA:**

- [https://es.123rf.com/photo\\_4524255\\_muebles-de-ca%C3%B1a-de-az%C3%BAcar-de-ca%C3%B1a-con-mesa-y-sillas-para-los-interiores-.html](https://es.123rf.com/photo_4524255_muebles-de-ca%C3%B1a-de-az%C3%BAcar-de-ca%C3%B1a-con-mesa-y-sillas-para-los-interiores-.html)
- [https://www.infoagro.com/documentos/el\\_cultivo\\_cana\\_azucar.asp](https://www.infoagro.com/documentos/el_cultivo_cana_azucar.asp)
- <https://www.rankia.co/blog/mejores-opiniones-colombia/3940907-economia-naranja-definicion-ejemplos-cifras>
- <https://acovedi.org.co/tipos-de-venta-directa/>
- <https://www.inboundcycle.com/inbound-marketing-que-es>