

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Cultivo de Caña de Azúcar y Elaboración de Panela Orgánica-Panelas del Caquetá

Proyecto Creación de empresas 1. Panelas del Caquetá

Ale Duvany Valencia

Jhonier Fabián Rojas

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior Cun

Creación de empresas 1

Docente:

20 de septiembre del 2020

Notas de Autor

Ale Duvany Valencia

Administración de Empresas Agroindustriales

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior Cun

Florencia Caquetá

2020

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

PANELAS DE CAQUETÁ

100% Jugo de Caña 100% Orgánica



Ale Duvany Valencia

Administración de Empresas Agroindustriales

WhatsApp: 3232827125 Panelas del Caquetá

Facebook: panelas del Caquetá

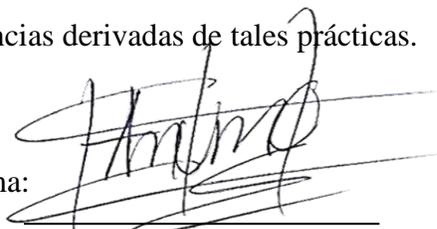
Instagram: @panelasdelcaqueta

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Compromiso de Autor

Yo Ale Duvany Valencia identificado con C.C. 1117234878 estudiante del programa Administración de Empresas Agroindustriales declaro que: el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta de 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.

Firma:



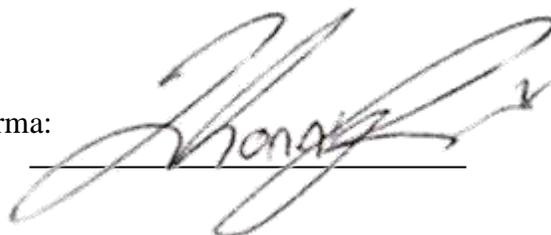
Ale Duvany Valencia

C.c. 1117234878

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Yo Jhonnier Fabián Roja identificado con C.C. 1.117.555.294 estudiante del programa Administración de Empresas Agroindustriales declaro que: el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta de 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.

Firma:

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Jhonnier Fabián Roja', is written over a horizontal line. The signature is stylized and cursive.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Resumen Ejecutivo

En el departamento del Caquetá se han venido planteando estrategias para el fortalecimiento y el mejoramiento tecnológico tanto en el cultivo como en procesamiento de la caña panelera, también sobre los aspectos socioeconómicos y ambientales del sistema productivo del sector panelero en la región, muchos campesinos han renunciado a los cultivos ilícitos por los cultivos lícitos, como el cultivo de caña de azúcar destinada a la elaboración de panela orgánica de manera artesanal. Este producto tiene una gran demanda debido a su pureza y calidad tanto en aroma como sabor, por sus propiedades nutricionales es considerado parte de la canasta básica familiar. Esta actividad cumple un papel importante en la economía de la región ya que generan el sustento a muchas familias campesinas que realizan tanto el proceso de producción como de comercialización. Los principales municipios productores en el departamento son. San José del fragua, belén de los Andaquíes, san Vicente del caguan, puerto rico, Morelia, el Doncello y Florencia. En cuanto a la temática ambiental el proyecto de indicadores de competitividad liderado por Agrosavia, se busca la valoración y evaluación de ecosistemas y la relación con el sector panelero en el Caquetá, esto con el fin de generar conciencia ambiental a los productores y así mismo a través de alianzas formular proyectos de investigación y vinculación tecnológica las cuales brinden alternativas innovadoras y productivas que contribuyan de manera competitiva y sostenible en la agroindustria rural.

Palabras Clave.

Ideación creatividad, innovación.

Tabla Contenido

Compromiso de Autor.....	3
Resumen Ejecutivo	5
Palabras Clave.....	5
INTRODUCCION	14
TITULO	15
OBJETIVO GENERAL:.....	15
OBJETIVOS ESPECIFICOS:	15
CLAVES PARA EL ÉXITO	15
Factores únicos o diferenciales para el éxito.	15
Relación calidad/precio.....	16
Ideación.....	16
Problemáticas:.....	16
Solución de problema con mi idea de negocio.	17
Necesidades:	17
Oportunidades.	17
Clasificación de objetivos. ODS	18
Teoría de Valor Compartido.	19
Análisis Pestel.....	19
Análisis político	19
Análisis económico.....	19
La panela en cifras.	20
Análisis social y tecnológico	20
Análisis ecológico y legal	21
Identificación del Problema, u Oportunidad.....	21
Problemas.....	22
Oportunidades.	23
¿Qué Problemas Afectan a la Comunidad, Clientes y Entorno al que Pertenece?	23
Tres problemas Identificados.....	23
<i>Tabla 1 Problemas identificados</i>	23
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	25

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Árbol de Problemas.....	25
Problema Elegido:.....	25
Renovar la variedad de la caña por una más resistente, (el principal problema de la caña es la roya.).....	25
Involucrados.....	25
Condiciones negativas percibidas por los involucrados.	25
Problema central	25
Causalidad de los problemas.....	26
<i>Ilustración 1Árbol de Problemas</i>	26
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	26
Problema central,	27
Pregunta problema ¿cómo lograr cultivos resistentes a enfermedades como la roya, en el Caquetá?.....	27
<i>Ilustración 2Árbol de Objetivos</i>	27
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	27
Causas:	28
¿Es posible generar una idea de negocio con una de estas causas? ¿Es posible combinar las causas?	28
Técnica de ideación.....	28
<i>Tabla 2 Matriz Combinatoria</i>	28
<i>Autor: Ale Duvany Valencia</i>	29
<i>Tabla 3Cuadro de Valoración</i>	29
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	29
Autoevaluación de la idea de negocio	29
<i>Tabla 4 Interés Disposición</i>	29
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	30
Pregunta reto.	30
Como podemos	30
Para que los...	31
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	31
Innovación.....	31
Alternativas de ideas de negocio inicial.....	31

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Alternativa #1 estrategia de innovación.....	31
Innovación en el proceso.	31
Alternativa #2. Estrategias de innovación:	31
Innovación en producto.....	31
Alternativa #3 estrategia de innovación.....	32
Innovación en el servicio	32
Alternativa #4. Estrategia de innovación.	32
Innovación en modelo de negocio	32
• ¿Qué otras empresas brindan soluciones al mismo problema que quieres resolver?	32
Alternativa #1.....	33
Alternativa #2.....	33
Alternativa #3.....	33
Alternativa #4.....	33
• Reformulación de mi idea de negocio con otras estrategias de innovación	34
Técnicas Campers.....	34
<i>Tabla 5 Campers</i>	34
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	35
•.....	35
• Identifica y describe la idea más prometedora e innovadora.	35
<i>Tabla 6 Idea de Innovación</i>	35
Viable.....	35
Descripción de la innovación.....	35
Mercado	35
¿Se puede comercializar de una forma diferente?	35
Proceso.....	35
¿Se puede elaborar de una forma diferente?	35
<i>Fuente: Ale Duvany Valencia</i>	35
Ideación.....	36
5 Fuerza de la industria.....	36
5,1 Contextualización de la empresa	36
Nombre de la empresa	36

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Actividad económica	36
Tamaño	36
Lugar de ubicación.....	36
Análisis de la demanda	36
¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?.....	36
¿Cómo se comportan?.....	36
¿Cuáles son sus creencias?.....	37
¿Cuál es el tamaño del mercado?"	37
Habrá espacio para mi idea de negocio?.....	37
Análisis de la oferta	37
¿Quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?	37
¿Cuántas empresas existen?.....	38
¿Cuáles son sus estrategias?.....	38
¿A qué porcentaje del mercado llega cada uno?	38
¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?.....	38
¿Cómo espera competir?.....	39
¿Cómo espera hacerlo mejor?.....	39
¿Qué competencia indirecta afrontara?.....	39
¿Qué bienes sustitutos existen en el mercado?	39
¿Cuáles son las barreras de absceso?	39
¿Cómo se mantendrá al día en la tecnología, y las tendencias cambiantes que pudieran afectar a su negocio en el futuro?	40
¿Existen amenazas de nuevos bienes entrantes en el sector?	40
Análisis de la Comercialización.....	41
¿Cómo es el producto de nuestro competidor?	41
¿En qué consiste?.....	41
¿Cuánto vale?.....	41
¿Qué valores añadidos tiene?.....	42
Análisis de los Proveedores	42
Criterios:	43
Defina los canales para la distribución del producto o servicio.....	44

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Canales de distribución	44
Defina los criterios de selección de proveedores-variables	44
Variables para la selección de proveedores.	44
Segmentación de Mercado	45
¿Su mercado de destino esta segmentado?	45
¿Esta segmentación del mercado está dirigido por área:	45
15 bondades del producto	46
#1 Bondades del producto.....	46
2 Buyer Persona	46
¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?	49
¿Qué valores destacan a su cliente ideal? Escriba 5	49
¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?	49
¿Cuál cree que sea las necesidades más urgentes que presenta su cliente?	49
Bondades/ cliente ideal / anotaciones:	49
1 otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a mi producto	50
2 cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo?.....	50
3 cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual similar o sustituto al suyo?.....	51
4. Cuantas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto?	51
5. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto?. 51	
Propuesta de Valor	51
Perfil del cliente	51
Trabajos del cliente	51
¿Qué tareas intenta realizar mis clientes en su vida laboral o personal?	51
¿Qué problemas creo tienen mis clientes de los que tal vez ni siquiera estén al tanto?	51
¿Qué necesidades emocionales están tratando de satisfacer tus clientes?	52
¿Cómo se quiere sentir tu cliente?	52
Perfil del cliente	52
Frustraciones del cliente	52
¿Cómo definen mis clientes demasiado costosos? ¿Mucho tiempo, demasiado dinero o requieren esfuerzos sostenidos?.....	52

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

¿Qué hace que mis clientes se sientan mal?.....	52
¿Cuáles son las principales dificultades y desafíos que tienen mis clientes?	53
¿Qué les preocupa a mis clientes?	53
Perfil de clientes.....	53
Alegrías	53
¿Qué ahorro aria felices a mis clientes ¿ ¿ tiempo dinero y esfuerzo?	53
¿Qué niveles de calidad esperan y que desearían más o menos?.....	53
¿Qué les facilitaría la vida a mis clientes?	53
¿Cómo mis clientes miden el éxito o el fracaso?	53
Productos y Servicios.....	54
¿Qué capacidades recursos y habilidades tienes o puedes conseguir para el desarrollo de tus nuevos productos y servicio?	55
¿Genera ahorro de dinero tiempo y esfuerzo?	55
¿Hace que mis usuarios se sientan mejor?.....	55
¿Arregla soluciones de bajo rendimiento?.....	55
¿Pone fin a las dificultades y retos con los que se encuentran mis usuarios?.....	55
¿Elimina un riesgo que no les gusta?.....	56
¿Limita o erradica errores habituales que comenten?.....	56
¿Elimina barreras que hacen que los usuarios no adopten el producto?.....	56
Mapa de valor	56
Generador de alegrías	56
Declaración de la Propuesta de Valor.....	57
Definición estratégica	58
Autoridades Sanitarias que intervienen en la cadena productiva de la panela	58
Leyes:.....	58
Ley 40 de 1990”.....	58
Ley 99 de diciembre gobierno de 1993.....	58
Normas sanitaria para la producción de panela:	59
Resolución 799de 2006, Ministerio de producción social	59
Resolución 3462. De 2008 del ministerio de protección social.....	59
Diseño de concepto.....	59

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Lista de los materiales que se requiere para la elaboración del producto.	59
Diseño en detalle.....	60
Proceso de producción del producto con tiempos relacionados	60
Apronte de la caña:	60
Limpieza y descachazado:	61
Cocción y concentración:.....	61
Batido:.....	61
Moldeo:	61
Empacado:.....	61
Almacenamiento:	62
Gráfica y descripción de la cadena de distribución:	62
Cadena de distribución.....	63
Costos de producción.....	63
Costos de producción en Colombia	63
Validación y verificación.....	64
10 indicadores de calidad que evalúan el producto antes de salir al mercado.....	64
Producción	65
Empaque y etiqueta del producto.....	65
Ficha técnica del producto	65
Ficha técnica:	66
Prototipo.....	67
Características del producto.....	67
Características del prototipo	67
Interacción del cliente con el prototipo.....	67
Evidencia fotográfica del prototipo y (link de la página)	67
Modelo Running Lean de la empresa PANELAS DEL CAQUETÁ	68
Validación.....	70
Objetivo a investigar	70
Tipo de investigación a realizar	71
Formulario de encuesta.....	71
Tamaño de la muestra	74

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Validación para poner en marcha nuestra idea de negocio.....	74
Test del Prototipo del Producto.....	75
Objetivo general:.....	75
Objetivos específicos:	75
Tipo de investigación	75
Investigación cuantitativa,	76
Formularios de encuesta	76
Cuestionario de preguntas	76
Tamaño de la muestra	77
Tabulación y Análisis de Datos	78
Aprendizaje	97
Conclusión.	97
Recomendaciones	98
BIBLIOGRAFÍAS.	99

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

INTRODUCCION

Colombia es un país con gran biodiversidad de especies vegetales y animales, cuenta con diferentes climas y con la capacidad de producir variedad de cultivos agrícolas, la producción de panela es una de las agroindustrias más tradicionales la cual cumple una importante función desde el ámbito económico, social y de la seguridad alimentaria. La panela representa una importante actividad que genera empleo e ingresos a cerca de 3.500 personas, quienes se vinculan como trabajadores en las faenas agrícolas y de molienda (Rodríguez, 2004). En el departamento del Caquetá los principales factores económicos son la ganadería y la actividad agrícola, que se fundamenta en los cultivos tradicionales de subsistencia, en los cuales la agroindustria panelera es considerada de gran importancia dentro de los llamados mercados campesinos y agricultura familiar. Desde el ámbito de la seguridad alimentaria, la panela es considerada un alimento básico en la alimentación de los colombianos (Flórez, 2013).

De acuerdo a los balances alimentarios realizados por la FAO la panela cumple un importante aporte en la nutrición y al consumo calórico de la población. La corporación colombiana de investigación agropecuaria (AGROSABIA), tiene como propósito trabajar en la generación del conocimiento científico y desarrollo tecnológico agropecuario a través de la investigación científica y la adaptación de tecnologías y asesorías con el fin de mejorar la competitividad de la agroindustria panelera, de modo que se vean beneficiados los pequeños y medianos productores y así mismo contribuir con la conservación de los recursos naturales y el medio ambiente. Teniendo en cuenta lo anterior se expone en este proyecto la evaluación y planeación de un cultivo de caña de azúcar para la elaboración de panela, en la finca el Cristal ubicada en el municipio de solana Caquetá.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

TITULO

CULTIVOS DE CAÑA DE AZUCAR Y ELAVORACIÓN DE PANELA NATURAL Y ORGANICA (*PANELAS DEL CAQUETÁ*)

OBJETIVO GENERAL:

Evaluar, estrategias tácticas y financieras sobre la posibilidad de establecer cultivo de caña para la producción y comercialización de panela natural y orgánica empleando técnicas medioambientales favorables y rentables, en la finca el Cristal ubicada en el municipio de Solano Caquetá

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

Analizar las variables que inciden en la factibilidad y la rentabilidad del cultivo de caña y la elaboración y comercialización de panela orgánica en el municipio de solano

Realizar estudio de mercadeo que determine características socioeconómicas de los consumidores en el que se pueda evaluar demanda y precio del producto final.

Determinar las características del proceso de la elaboración de la panela mediante técnicas limpias.

Plantear la posibilidad de Establecer una estructura organizacional para incrementar la producción y comercialización de panela en el municipio de solano Caquetá.

CLAVES PARA EL ÉXITO

Factores únicos o diferenciales para el éxito.

-

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

- Capacidad directiva
- Recursos tecnológicos
- Capacidad innovadora
- Diferenciación en la producción
- Recursos financieros

Relación calidad/precio

- Motivación
- Materia prima
- Proceso de producción
- Atención al cliente

Ideación**Problemáticas:**

En nuestro departamento del Caquetá una de las principales problemáticas está asociada a las actividades productivas donde se ve altamente afectada la cobertura de los suelos a causa, del

Establecimiento de actividades extensivas agropecuarias como la ganadería, este cambio que sufren los suelos se asocia a la pérdida de biodiversidad, a cambios climáticos y al empobrecimiento de los suelos por la pérdida de nutrientes.

Como ya se conoce la principal actividad económica en el departamento está concentrada en la producción pecuaria, principalmente relacionada con la producción bovina, seguida a esta actividad tenemos la producción agrícola, sin embargo esta carece de fortalecimiento reduciéndose a una pequeña variedad de productos tradicionales como el maíz, plátano, yuca, caña de azúcar, entre otros, siendo estos de producciones bajas considerando la población estimada en el departamento. Esto es considerado un potencial problema a largo plazo, ya que nuestra región

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

depende en gran parte de mercados externos para el suministro de productos básicos de la canasta familiar, y tenido en cuenta que el panorama actual a nivel mundial, se ha venido presentando alta disminución en las reservas alimenticias, esto genera la posibilidad de que ante un desabastecimiento alimenticio, los proveedores de alimentos para nuestro departamento, orienten sus productos hacia otras regiones, acción que generaría una grave crisis de alimento en el Caquetá.

Solución de problema con mi idea de negocio.

Con mi idea de negocio evalué la posibilidad de abordar técnicas de manejo tanto en el cultivo de caña como en el proceso de elaboración de la panela, las cuales me permitan hacer un uso adecuado de herramientas que ayuden a disminuir impactos negativos medioambientales, esto con el fin de la protección y la conservación del medio para las generaciones futuras, por otro lado busco suministrar este esencial producto, como lo es la panela a mi municipio, ya que la panela que acá se consume es tráfada de mercados externos y además no tiene las mismas características de aroma y sabor de nuestra panela caqueteña.

Necesidades:

Considerando que tenemos áreas rurales aptas para implementar cultivos agrícolas, podemos crear asociatividad en el sector panelero de nuestro municipio y trabajar en pro del mejoramiento agroindustrial y así suplir parte de las necesidades básicas de la canasta familiar como lo es el consumo de la panela.

Oportunidades.

Haciendo un análisis podemos evidenciar que a causa de la falta de producción en mi municipio, y teniendo en cuenta que la panela que estamos consumiendo es traída de mercados externos, podemos encontrar en esta problemática una gran oportunidad para dar inicio a la

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

creación de una empresa, la cual tenga la capacidad de abastecimiento y competencia con calidad y precios favorables al consumidor final. A demás de ser una gran oportunidad de nuevos empleos en la región.

Clasificación de objetivos. ODS

En mi empresa se verán reflejados varios de los objetivos ODS entre estos podemos nombrar.

7. Estrategia asequible y no contaminantes

En mi empresa se buscara el buen manejo de los residuos tanto en el cote de la caña como en la elaboración de los productos, con el fin de disminuir la contaminación al ambiente.

8. Trabajo decente y crecimiento económico,

Con la creación de esta empresa se busca generar nuevos empleos y por ende mejorar la economía regional.

13. Acción por el clima.

En este caso mi empresa buscara mejorar las condiciones en el manejo de los cultivos, un ejemplo será no quemar las hojas resultantes del corte de la caña y en cambio darles un uso adecuado de modo que las mismas sirvan como abono para los cultivos, ya que la quema de estas resultan una amenaza para el medio, y por otro lado buscar la forma de prevenir la contaminación de las fuentes hídricas, están serán acciones que nos permitan hacer el uso adecuado de los recursos y así lograr que la empresa sea sostenible en el tiempo.

17. Alianzas para lograr los objetivos.

Las alianzas serán una buena alternativa ya que por medio de estas podemos lograr el crecimiento y desarrollo sostenible en el sector panelero de la región.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Teoría de Valor Compartido.

Teniendo en cuenta la teoría de valor compartido, mi empresa busca proveer en mi región un producto básico en la canasta familiar como es la panela, ya que mi municipio no cuenta con empresas procesadoras y aprovechando que contamos con las tierras aptas para el cultivo de caña, el objetivo es implementar cultivos y crear la planta procesadora de panela. Influyendo de esta forma tanto en la generación de empleos como en el suministro de este producto alimenticio como la panela.

Análisis Pestel.

Análisis político

la federación nacional de productores de panela FEDEAPANELA continúa con la lucha para oponerse a la patente solicitada tanto en Colombia como en otros países, por el ingeniero Jorge Enrique Gonzales Ulloa, de un método que tradicionalmente se ha utilizado para elaborar panela, por las graves afectaciones que ocasionaría tanto a familias productoras como a exportadores de panela. Esta acción de defensa está siendo llevada por FEDEAPANELA y el apoyo del bloque exportador agrupado alrededor de la federación con apoyo económico de sus integrantes, con el objetivo de defender los intereses de los productores y empresarios que han venido realizando grandes esfuerzos para llevar nuestra panela a mercados internacionales, obteniendo como resultados entre 2015 y 2019 un aumento superior al 100% de exportación de panela colombiana.

Análisis económico

Min agricultura en su participación como subsector indica que su principal reto es volver a posicionar la panela en la mesa de los hogares pues beneficia al empleo de más de 350 mil

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

familias, a quienes afirman apoyaran para que bajen sus costos de producción y de este modo aumente la competitividad, Explico Juan Pablo Mediana viceministro de asuntos agropecuarios.

La panela en cifras.

- El sector beneficia a más de 350 mil familias
- Genera cerca de 287 mil empleos directos
- La caña para panela se cultiva en 511 municipios de 28 departamentos y es el eje de la economía de cerca de 117 municipios
- En los departamentos de, Cundinamarca, Cauca, Antioquia, Santander, Boyacá, Nariño, Valle del Cauca, Tolima, Caldas, norte de Santander, Risaralda y Huila se concentra el 83% del área cultivada.
- Para el 2019 los principales destinos para la exportación de panela han sido España con el 38,6%, EE.UU con el 33,6% Italia con el 7,8% y Francia con 4,4%.

Análisis social y tecnológico

Actualmente en Colombia se resalta la vocación exportadora de la panela, y las nuevas propuestas de los empresarios en las que están tecnificando esta actividad para generar valor en el desarrollo de productos empaques, estrategias comerciales y encadenamiento productivo. En el marco del encuentro nacional de alcaldes de municipios paneleros, el viceministro asegura que durante el último año se entregaron 51 mil millones en apoyo al sector, en proyectos de cierre de brechas, apostando por soluciones de tecnología, modernización de los trapiches, comercialización y campañas de fomento al consumo.

La panela ha tenido un aumento en su consumo debido a los cambios de tendencias en los consumidores hacia productos naturales.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Análisis ecológico y legal

Teniendo en cuenta que el cultivo de caña se desarrolla principalmente en la región andina sobre laderas de las tres cordilleras, principalmente en zonas con pendientes que oscilan entre el 20% y 100% se convierte en un cultivo protector del suelo debido a su carácter semipermanente o permanente que requiere de mínimas prácticas culturales de adecuación de suelos.

En el marco jurídico. La legislación ambiental aplicable al subsector panelero está enmarcada a en tres grandes bloques normativos.

- La constitución política nacional, que constituye en el marco legal de carácter supremo y global que recoge gran parte de los enunciados sobre el manejo del medio ambiente.
- Las leyes del congreso de la república, derechos con fuerza de ley del gobierno nacional, constituyen las normas básicas y políticas a partir de las cuales se desarrolla de reglamentación específica normativa.
- La competencia para los trámites ambientales ante las autoridades competentes, las cuales regulan y establecen requerimientos específicos para la ejecución de proyectos agropecuarios.

Identificación del Problema, u Oportunidad

La producción de panela se hace en explotaciones campesinas con limitaciones de manejo y mecanización, cuyo proceso se realiza por medio de la utilización en especial de la mano de obra familiar, como lo establece la FAO (2004 p.11) al indicar que “la producción de panela es una de las agroindustrias rurales de mayor tradición en américa latina y el Caribe. La panela es

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

un producto alimenticio obtenida del jugo de la caña de azúcar en pequeñas factorías rurales denominadas trapiches”.

Según el ICA el Caquetá cuenta con aproximadamente 6.100 hectáreas de cultivos de caña panelera de las cuales 3.500 está en producción. Estos cultivos se encuentran en los 16 municipios del departamento, con una mayor concentración en los municipios de San Vicente del Caguán, Cartagena del Chaira, Florencia, San José del Fragua, Solano, Belén de los Andaquíes y Morelia. Las variedades que más se manejan en el departamento son Canalpoint y la regional y son de gran susceptibilidad a la roya, enfermedad que llegó al departamento en el año 2016 y que se ha acentuado debido a los constantes cambios climáticos que se presentan en la región, por esta razón el ICA recomendó a los productores, como medida de control renovar las variedades que se vienen utilizando por unas más resistentes, actualmente esta enfermedad tiene afectado al 80% de las áreas sembradas.

El municipio de Solano Caquetá es el segundo municipio más grande de Colombia, a pesar de contar con varios cultivos de caña, este carece de mejoramientos técnicos del cultivo, de empresas procesadoras de panela así como también de asociatividad en esta importante agrocadena.

Problemas.

Falta de técnicas de manejo en el cultivo

Tecnificación el proceso de transformación de la panela.

Renovar la variedad de la caña por unas más resistente. (El principal problema del cultivo es la roya).

Falta de asociatividad

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Oportunidades.

Crear nuevas alternativas de manejo

Creas asociatividad

La creación de una nueva empresa

Generar empleos

¿Qué Problemas Afectan a la Comunidad, Clientes y Entorno al que Pertenecen?

Solano es un municipio que durante años ha sido golpeado por la violencia activa de grupos al margen de la ley como las FARC, siendo causa de estancamiento económico. Aparte de tener problemáticas como la falta de agua potable se suman los inconvenientes en el servicio de energía ya que hasta el 2015 los habitantes dependían de este servicio por medio de una planta Diesel de 60 KW donada por el IPSE, que prestaba el servicio de lunas a viernes de 08:00 am hasta 11:00 pm. No obstante a partir de diciembre de este mismo año fue interconectado el fluido eléctrico mediante inversión del gobierno nacional y la administración del mismo municipio. Aun con este avance el municipio requiere alternativas tecnológicas, e inversiones de desarrollo sostenible que permitan el crecimiento económico de la población.

Tres problemas Identificados

Tabla 1 Problemas identificados

Criteria	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Falta de técnicas de manejo en el cultivo	Tecnificación en el proceso de transformación de la panela	Renovar la variedad de la caña por una más resistente

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Conocimiento o experiencia	2	3	2
Conocimiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	5	2	2
Alcance técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/ datos/ cifras/, ¿puedo darle alguna solución?	3	3	3
Tiempo (posible solución)	3	3	3
Costo (posible solución)	3	3	3
Impacto, ¿es trascendental? ¿Presenta un desafío para ustedes?	3	3	4
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del	3	3	5

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

problema?			
TOTAL	22	20	22

Fuente: Ale Duvany Valencia

Árbol de Problemas

Problema Elegido:

Renovar la variedad de la caña por una más resistente, (el principal problema de la caña es la roya.)

Involucrados.

Los principales involucrados en este problema son los campesinos productores de caña

Condiciones negativas percibidas por los involucrados.

Las condiciones negativas de esta problemática hacia los involucrados son evidentes, como ya sabemos la mayoría de cultivos de caña son de las variedades Canalpoint y la regional, los cuales son vulnerables a la roya, por lo tanto sería un gran desafío reemplazarlo por otras variedades ya que esto significaría una doble inversión en esta actividad.

Problema central

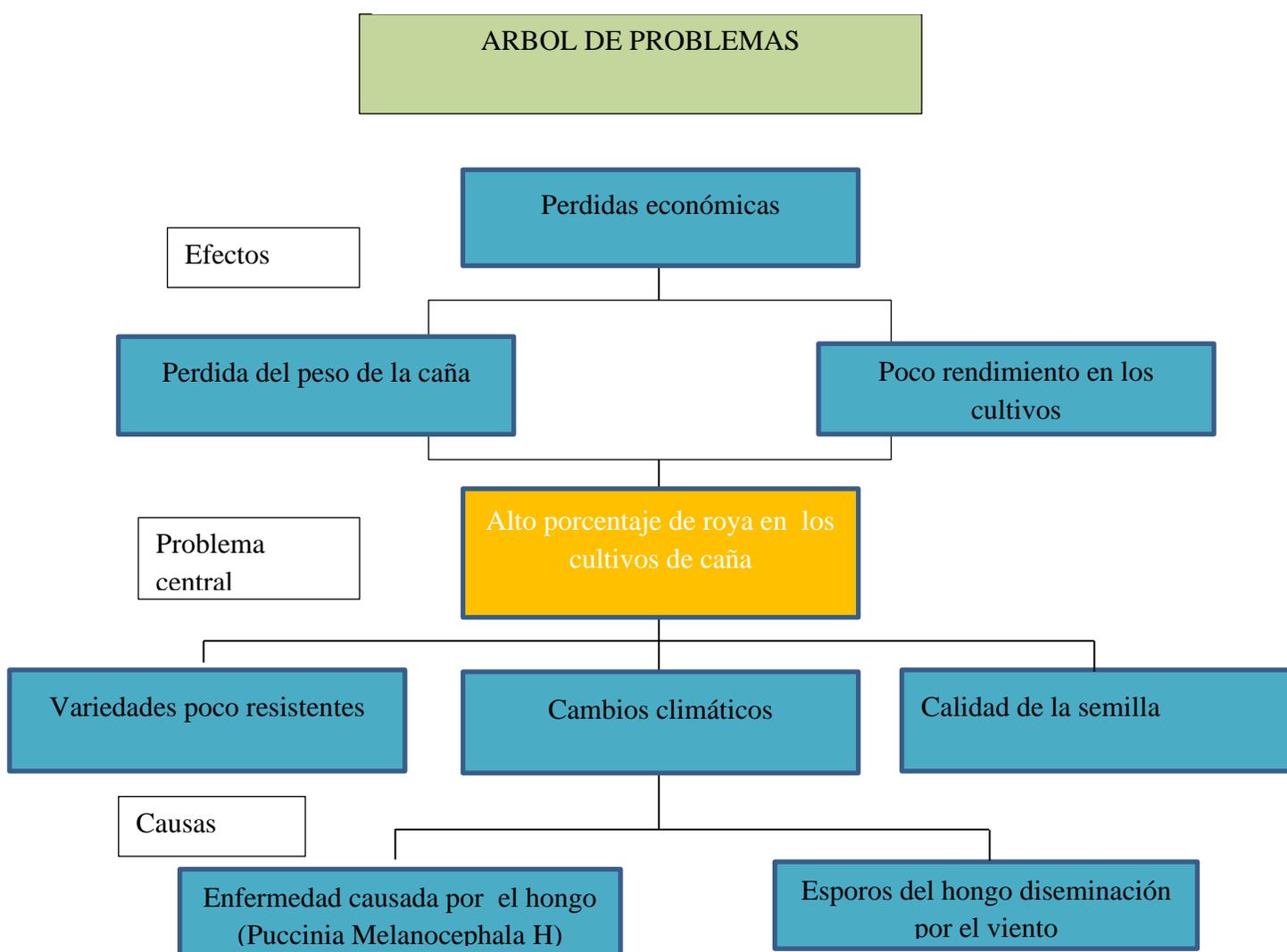
El problema central es la susceptibilidad que tienen los cultivos de caña a la roya, ya que según reportes actuales del ICA, el 80% de los cultivos presentan esta enfermedad, situación que afecta de manera negativa la producción, dejando grandes pérdidas a los campesinos.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Causalidad de los problemas

Una de las principales causas del incremento de la roya en los cultivos de caña, son las variedades utilizadas, ya que estas son muy vulnerables a los cambios climáticos lo que hace que los cultivos se encuentren altamente afectados por este hongo los cuales son causa de pérdida en el peso de la caña.

Ilustración 1Árbol de Problemas



Fuente: Ale Duvany Valencia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

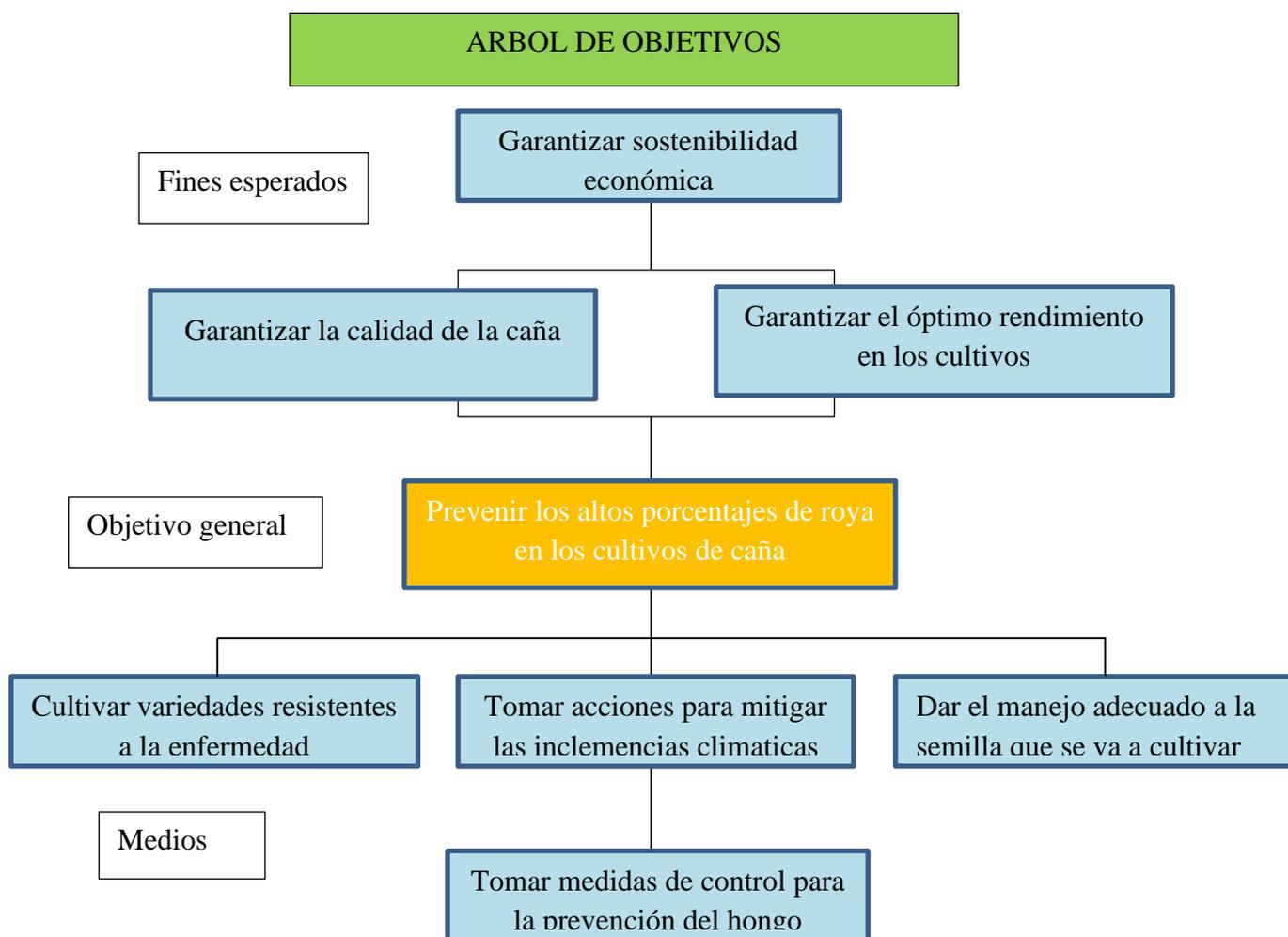
Problema central,

Alto porcentaje de roya en los cultivos de caña

Pregunta problema ¿cómo lograr cultivos resistentes a enfermedades como la roya, en el Caquetá?

Para lograr este objetivo es necesario implementar medidas de control, como la aplicación de fertilizantes nitrogenados ya que estos estimulan el follaje de las plantas, y como base fundamental se requiere el cambio de las variedades a cultivar, por variedades que sean resistentes a esta enfermedad causada por el hongo (*Puccinia Malanocephala*, H Y P. Sydow).

Ilustración 2 Árbol de Objetivos



Fuente: Ale Duvany Valencia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Causas:

Variedad resistente de la caña

Acciones para mitigar las inclemencias climáticas

Manejo adecuado a la semilla que se va a cultivar

¿Es posible generar una idea de negocio con una de estas causas? ¿Es posible combinar las causas?

En este caso para generar una idea de negocio es fundamental combinar las anteriores causas ya que esto garantizaría el rendimiento en los cultivos y rentabilidad sostenible para los productores.

Técnica de ideación

Tabla 2 Matriz Combinatoria

CARACTERÍSTICA O FORMA DE REALIZAR LOS COMPONENTES					
Presentación del producto	Aroma	Sabor	Color	forma	Target
Libra	Limo	Limón	Café claro	Circular o cuadrada	Todos
Atado	Plantas aromáticas	Albahaca	Marrón	En pastilla	Jóvenes y adultos
Paca o caja	Licor	Aguardiente	Anaranjado	Cubo	Jóvenes y adultos
Bulto	Frutas	Natural	Café	Granulada	Todos

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Autor: Ale Duvany Valencia

Tabla 3 Cuadro de Valoración

INERSES/DISPOSICIONES AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACION				
	(f)				(v)
¿La idea de negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer?	1	2	3	4	5
¿No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad?	1	2	3	4	5
¿Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio?	1	2	3	4	5
¿Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando?	1	2	3	4	5
TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS	0	0	1	0	3

Fuente: Ale Duvany Valencia

Autoevaluación de la idea de negocio

Tabla 4 Interés Disposición

¿Cuál es el producto o servicio?	Mi producto será panela natural y orgánica que se producirá en el municipio de solana en la vereda la cristalina.
----------------------------------	---

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

¿Quién es el cliente potencial?	Los clientes potenciales serán principalmente las tiendas y supermercados. Además mi producto se ofrecerá a colegios y toda la comunidad en general que desean adquirirlo directamente, residentes o visitantes en mi municipio.
¿Cuál es la necesidad?	Proveer un producto alimenticio básico en canasta familiar, como es la panela
¿Cómo?	Por medio de la producción y comercialización de panela mediante el fortalecimiento y promoción de su consumo en mi región.
¿Por qué lo preferirían?	Por ser un producto natural y orgánico de alta calidad en sabor y aroma, ya que esta hecho de caña de calidad, además de ser hecho en nuestra región.

Fuente: Ale Duvany Valencia

Pregunta reto.

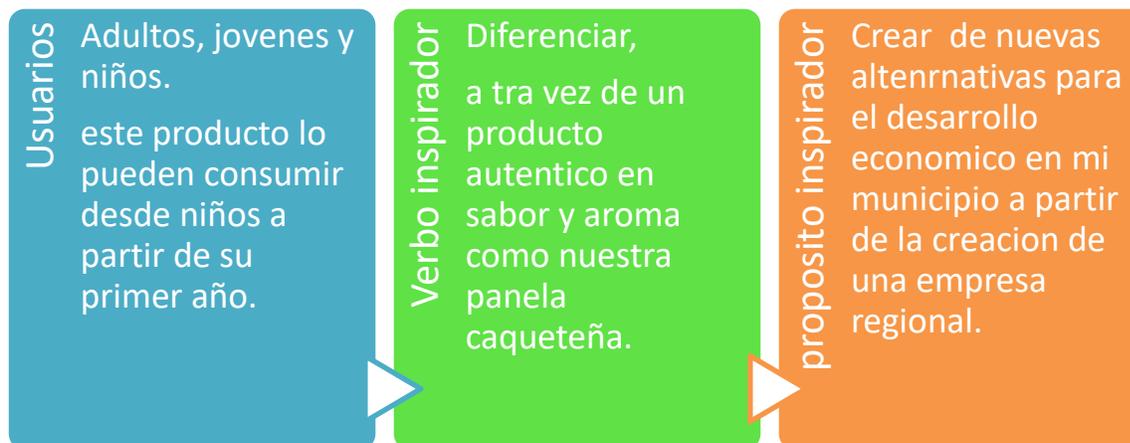
Como podemos....

Ilustración 3 Idea de Negocio Estructurada



Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Para que los...



Fuente: Ale Duvany Valencia

Innovación

Alternativas de ideas de negocio inicial

Alternativa #1 estrategia de innovación

Innovación en el proceso.

En el proceso de innovación organizacional se busca introducir en la empresa cambios en los proceso productivo mediante la mejora en la planta procesadora, para prevenir impurezas y elaborar un producto más limpio, ya que en muchas ocasiones encontramos en la panela restos de bagazos o insectos como por ejemplo abejas y avispa.

Alternativa #2. Estrategias de innovación:

Innovación en producto

Como objetivo en la innovación de proceso se busca la elaboración de panela en diferentes presentaciones, tales como (panela circular o cuadrada, en cubos, en pastillas y granulada),

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

adamas de elaborar panela con variedad de sabores y aromas. Esto con el fin de satisfacer los diferentes gustos o preferencias del cliente.

Alternativa #3 estrategia de innovación.

Innovación en el servicio

Las alternativas de innovación en el servicio están enfocadas en el fortaleciendo y promoción de su consumo mediante estrategias de marketing, a través de redes sociales, y dando a conocer las presentaciones disponibles del producto, donde los clientes puedan hacer sus pedidos por medios digitales, el cual se llevara a domicilio con método de pago contra entrega, garantizando la responsabilidad de la empresa y efectividad en el servicio.

Alternativa #4. Estrategia de innovación.

Innovación en modelo de negocio

Como alternativa de innovación en modelo de negocio, mi empresa tiene el objetivo de generar un aporte social a las escuelas rurales de mi municipio, Por cada venta con un valor de ciento cincuenta mil pesos (\$15000), la empresa donara una libra de panela, que será entregada a estas escuelas, esto con el fin de aportar en la nutrición de los niños de mi región.

- **¿Qué otras empresas brindan soluciones al mismo problema que quieres resolver?**

Actualmente en solano Caquetá, no contamos con empresas procesadoras de panela, por lo tanto este producto es traído en su mayoría del departamento del Huila, quienes en este caso son la principal competencia. Lo que busco resolver mediante la implementación de cultivos de caña y la creación de una planta procesador de panela es satisfacer la necesidad de su consumo, y además generar alternativas de desarrollo económico en el municipio,

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

- **Conclusiones de las 4 alternativas de mi idea de negocio, con respecto a la competencia**

Alternativa #1

En conclusión respecto a la competencia busco superar la calidad tanto en el producto como en el servicio que brinde a mis clientes, ofreciendo al mercado panela 100% natural y orgánica de sabores y aromas únicos.

Alternativa #2

En mi municipio no tenemos variedad de panela, ni en sabores ni en las diferentes presentaciones que tengo proyectado lanzar al mercado, lo que genera una buena oportunidad de innovación.

Alternativa #3

En conclusión de la estrategia de innovación en el servicio, mi empresa sería la primera empresa procesadora de panela en el municipio de solana Caquetá lo que indica que la competencia son proveedores externos, por lo tanto el objetivo es el fortalecimiento y promoción del consumo regional.

Alternativa #4

Para concluir, con esta alternativa mi empresa hace diferenciación de la competencia ya que busca desarrollar innovación no solo en el producto sino que además incorpora elementos de sostenibilidad generando impacto positivo en la comunidad.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

- Reformulación de mi idea de negocio con otras estrategias de innovación

Técnicas Campers.

Tabla 5 Campers

S	SUSTITUIR	<p>¿Sustituir el empaque tradicional de la panela, por un empaque 100% biodegradable y compostables?</p> <p>Esta es una opción amigable con el medio ambiente ya que sus empaques podrán no generan contaminación.</p>
C	COMBINAR	<p>¿Combinar sabores y aromas de la panela?</p> <p>Es una estrategia innovadora que brinda al cliente la satisfacción de degustar los sabores y aromas de su preferencia</p>
A	ADACTAR	<p>¿Podemos adaptar un programa de fidelización con el cliente?</p> <p>Se pueden establecer días específicas de promoción y degustación de nuestro producto,</p>
M	MODIFICAR	<p>¿Modificar la presentación tradicional de la panela?</p> <p>Podemos modificar la panela en una presentación cremosa y suave.</p>
P	PERMUTAR	<p>¿Se puede elaborar algún producto con el bagazo de caña?</p> <p>El bagazo de caña actualmente está siendo utilizado para la elaboración de papel.</p>
E	ELIMINAR	<p>¿Se puede eliminar el uso de empaques plásticos en la panela?</p> <p>Utilizar empaque de papel para la panela nos ayude con la conservación del medio ambiente.</p>
R	REORDENAR	<p>¿Cómo reordenar la distribución del producto?</p> <p>Tener siempre producto disponible para poder satisfacer la demanda de</p>

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

		los clientes.
--	--	---------------

Fuente: Ale Duvany Valencia

•

- **Identifica y describe la idea más prometedora e innovadora.**

Tabla 6 Idea de Innovación

Viable	Descripción de la innovación
Producto: Panela elaborada a base de jugo de caña 100% natural y orgánica.	Mi empresa se basa en la calidad en los cultivos de caña, como en la elaboración y comercialización de panela natural y orgánica en diferentes presentaciones, las cuales tendrán la descripción de sus propiedades nutricionales y el consumo diario recomendado en adulto y niños.
Mercado	¿Se puede comercializar de una forma diferente? Este producto se puede comercializar de forma directa en la planta de elaboración y por medio de páginas y redes sociales de la empresa.
Proceso	¿Se puede elaborar de una forma diferente? La panela tiene una forma tradicional de elaboración pero se puede innovar en cuanto a la tecnificación en la planta y las presentaciones, aromas y sabores del producto.

Fuente: Ale Duvany Valencia

Ideación

5 Fuerza de la industria

5,1 Contextualización de la empresa

Nombre de la empresa

Panelas del Caquetá

Actividad económica

La empresa se clasifica como una empresa industrial, del sector de transformación en la cual se realizara la elaboración y comercialización del producto final ya sea por mayor y al detal

Tamaño

Microempresa.

Lugar de ubicación

El lugar de ubicación de la empresa será en la finca la Cristalina, en el municipio de Solano Caquetá

Análisis de la demanda

¿Cómo es la personalidad de mis usuarios?

De acuerdo al análisis personal realizado a mis clientes se puede concluir que tienen diferentes personalidades, algunos son impacientes, otros muy tranquilos y unos algo exigentes, e incluso algunos se muestran siempre muy entusiasmados y cordiales mientras alguno que oro aparenta desánimo.

¿Cómo se comportan?

La mayoría son personas afectivas tanto en su entorno familiar como en el ámbito social, son muy responsables y constantes en sus ámbitos laborales.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

¿Cuáles son sus creencias?

Los habitantes del municipio de Solana Caquetá tienen creencias religiosas como la religión católica, M, M, M (Movimiento Misionero Mundial), Asamblea de Dios entre otras.

¿Cuál es el tamaño del mercado?”

De acuerdo a los datos obtenidos de la página de la alcaldía municipal Solano está conformado por ocho (8) barrios” en los cuales podemos encontrar dos (2) supermercados y un promedio de tres (3) tiendas en cada uno, lo que indica un tamaño total de mercado de 26 clientes.

La población del municipio es de 25.456 habitantes (Alcaldía de Solana 05 de junio del 2020) en cuanto a personas este sería el tamaño total de mercado. Ya para determinar el porcentaje de consumidores se requiere de encuesta para tener datos específicos y concretos.

Habrá espacio para mi idea de negocio?

En mi municipio no se conoce ni una empresa, que realice o quiera realizar este mismo emprendimiento. Teniendo en cuenta el número de habitantes, considero viable mi idea de negocio ya que la panela es un producto básico en la canasta familiar, además mis objetivos van enfocados en la calidad diferenciadora del producto. y en mi municipio no hay proveedores regionales.

Análisis de la oferta

¿Quién más está haciendo lo mismo que usted está intentando hacer?

En el municipio de Solano Caquetá no hay empresas procesadoras de caña de azúcar o (caña panelera), por lo tanto los productos como, azúcar, miel y panela provienen de mercados externos, quienes en este caso son la competencia.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

¿Cuántas empresas existen?

En esta región actualmente no hay empresas procesadoras de panela, la comunidad adquiere este producto a través de su compra en tiendas y supermercados quienes lo obtienen de proveedores externos.

¿Cuáles son sus estrategias?

Más que estrategia los proveedores externos tiene una gran ventaja en la distribución de sus productos ya que surten a las tiendas y supermercados ofreciendo estos productos a bajo costo.

¿A qué porcentaje del mercado llega cada uno?

Teniendo en cuenta que en este municipio no hay empresas regionales procesadores de caña, los competidores externos de panela y azúcar abastecen toda la población, según análisis propio como habitante de este municipio pero sin afirmar cifras, simplemente me he tomado el tiempo de consultar directamente con tiendas supermercados y consumidores, puedo calcular que el consumo tanto de panela como del producto sustituto en este caso (azúcar) está dividido en partes iguales, ya que por lo general en mi región la mayoría de hogares incluyen en la canasta familiar los dos productos. Esta es una región que tiene como costumbre el uso diario de ambos productos.

¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus puntos débiles?

Los puntos fuertes de mis competidores es que son empresas proveedoras establecidas y posesionadas en el mercado, lo que hace que tenga una gran parte de la población fidelizada a su consumo.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

En cuanto a la competencia del producto sustituto que es este caso es azúcar, el punto débil es que muchos consumidores prefieren el uso de panela ya que consideran que el alto consumo de azúcar genera problemas de salud como la diabetes.

El punto débil de los competidores de panela, es la escasa calidad de este producto ya que su sabor y aroma tiene características completamente diferentes a las de la panela que se elabora en otros municipios del departamento del Caquetá, esto debido a la calidad de la materia prima (caña) como la que se cultiva en mi departamento. (Caquetá)

¿Cómo espera competir?

Espero competir principalmente con la elaboración de un producto cien por ciento orgánico que garantice calidad en sabor y aroma,

¿Cómo espera hacerlo mejor?

Espero mejorar frente a mis competidores, mediante el desarrollo de un plan estratégico que me permita alcanzar mis objetivos propuestos.

¿Qué competencia indirecta afrontara?

Las competencias indirectas que debo afrontar, son los proveedores externos de azúcar y panela que están posicionados en el municipio, por ende son los encargados de surtir a las tiendas y mini mercados regionales.

¿Qué bienes sustitutos existen en el mercado?

El bien sustituto existente en el mercado de mi región, en este caso es el azúcar

¿Cuáles son las barreras de absceso?

En este caso aplica a: absceso a los canales de distribución.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Aunque el propósito es la distribución de mi producto en la región municipal, la empresa al iniciar no contara con transporte propio para tal fin, lo que genera una barrera al momento de surtir a mis clientes.

¿Cómo se mantendrá al día en la tecnología, y las tendencias cambiantes que pudieran afectar a su negocio en el futuro?

Hoy en día tenemos a nuestro alcance esta gran herramienta, “su uso se ha convertido en elemento fundamental en el ámbito personal y empresarial” una de la formas factibles para mantener al día la tecnología, y las tendencias cambiantes que puedan afectar el negocio en el futuro, es adaptarse poco a poca a estos avances tecnológicos ya con ello podemos lograr mejoras constantes en los procesos y por ende una mejor competitividad en el mercado.

¿Existen amenazas de nuevos bienes entrantes en el sector?

Hasta el momento se desconocen estas amenazas,

Tabla 7 productos

Nombre del Competidor	Producto	Servicio	Ventaja competitiva	Ubicación
La 14	Azúcar		Es un producto que esta posesionado des hace mucho tiempo en el mercado de mi región	Este producto proviene de, empresa surtidora la 14 de Florencia Caquetá, en mi municipio se ubica en tiendas y supermercados.
Manuelita	Azúcar		Es un producto sustituto de alta calidad,	Proviene de los canales de distribución de Florencia Caquetá,

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

				en mi municipio se ubica en Tiendas y supermercados
ISNOS	Panela		Se adquiere a menor costo.	Es elaborada en el municipio de Isnos Huila, en mi municipio se ubica en tiendas y supermercados

Fuente: Ale Duvany valencia

Análisis de la Comercialización

¿Cómo es el producto de nuestro competidor?

Isnos panela: es un producto proveniente de Isnos Huila, que ha tomado fuerza en el mercado, sin embargo estoy seguro que mi producto superara su calidad en sabor y aroma, ya que esta panela huilense tienda a tener sabor a caña biche.

Azúcar blanco la 14: es un producto de mediana calidad en muchas ocasiones tiene color amarillento y apariencia de humedad.

Azúcar manuelita: este es un producto de excelente calidad, como es conocido proviene de una de las empresas agroindustrial más antiguas y reconocida del país.

¿En qué consiste?

Los productos de mis competidores consisten en endulzantes básicos de la canasta familiar elaborados a base de jugo de caña, como panela y azúcar.

¿Cuánto vale?

Precios:

- Panela Isnos x 500 g, \$2400

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

- Panela Isnos x 2000 g \$8.000
- Azúcar manuelita x 500 g \$ 1900
- Azúcar manuelita x 1000 g \$3800
- Azúcar la 14 x 450 g. \$ 1600

¿Qué valores añadidos tiene?

La panela Isnos es reconocida a nivel nacional y además este es un producto que se está exportando a otros países tales como “España y Estados Unidos y ahora estarán también en los mercados de Argentina y Alemania” (www.la nacion.com.co 16 jul 2020). Panela Isnos cuenta con diferentes presentaciones de su producto como: “turrón de maní, melcocha, panelitas saborizadas, panela pulverizada, y vino de caña, entre otros (www.el tiempo.com 30 nov. 2019)” sin embargo en el municipio de Solana solo encontramos este producto únicamente en su presentación tradicional.

En cuanto a, azúcar manuelita, esta es una empresa cuya propuesta de valor ofrecer, “productos diferenciados, de alta calidad y a costo total competitivo, elaborado a partir de fuentes, renovable, mediante el uso sostenible de los recursos naturales” (www.manuelita.com 2020). Como producto sustituto es una marca de alta preferencia en los consumidores.

Azúcar la 14 es un producto reempacado por, la 14 distribuciones S.A.S de Florencia Caquetá, el cual no ofrece mayor información al consumidor.

Análisis de los Proveedores

En esta empresa los principales proveedores serán los campesinos productores de caña, las empresas prestadoras de servicio como internet y energía y las empresas industriales de venta de maquinaria herramientas y demás elementos que se requieren para la implementación de la planta procesadora de panela.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Se busca la obtención de estos a través de las siguientes categorías. Fabricantes y distribuidores

Criterios:**Proveedores de materia prima: (productores)**

- Localización
- Alianza
- Facilidades de pago

Proveedor de empaques: (fabricante)

- Localización
- Alianza
- Certificaciones
- Posventa y garantía
- Relación calidad precio

Empresas prestadoras de servicios (internet y energía)

- Reputación y experiencia

Proveedor de Maquinaria, herramientas y otros elementos: (distribuidor)

- Tamaño. (Mediano)
- Facilidades de pago.
- Posventa y garantía
- Relación calidad precio
- Certificaciones

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Defina los canales para la distribución del producto o servicio

Los canales para la distribución de mi producto serán: canal directo y canal corto

Canales de distribución

Tabla 8 canales de distribución

Canal	Recorrido				
Directo	Fabricante	—————→			Consumidor
Corto	Fabricante	—————→			Detallista Consumidor
Largo	Fabricante	—————→	Mayorista →	Detallista	Consumidor
Doble	Fabricante	Agente exclusivo →	Mayorista →	Detallista	Consumidor

Fuente Ale Duvany Valencia

Defina los criterios de selección de proveedores-variables

Una parte de la materia prima (caña de azúcar) para la elaboración de mi producto (panela) provendrá de mis propios cultivos, y los proveedores particulares serán los productores de la región.

Variables para la selección de proveedores.

Tabla 9 variables

Precio	Se buscan obtener de los proveedores precios factibles de modo que estos favorezcan la rentabilidad de la empresa.	Posibilidad de alianza	La alianza con los productores de caña es uno de los propósitos a establecer, con el objetivo de que esta brinde beneficios a la comunidad en general.
Localización	La localización es regional	Conocimiento del mercado	En vista que la ausencia de empresas en mi región, mi propósito es lograr llegar a la mayor cantidad de clientes posibles, ofreciendo un producto de calidad y además generando

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

			nuevas oportunidades de empleo en el municipio.
Experiencia	Se requiere la experiencia en la implementación de los cultivos, y en el punto óptimo del corte de la caña	Cumplimiento legal	Los campesinos productores regionales serán los proveedores de la materia prima (caña) con quienes se llegara a los respectivos acuerdos del pago de la misma.
Mis p	Los proveedores serán Los campesinos, productores de la región		

Fuente: Ale Duvany Valencia

Segmentación de Mercado**¿Su mercado de destino esta segmentado?**

El mercado está dirigido principalmente a tiendas y supermercados del municipio de Solano

¿Esta segmentación del mercado está dirigido por área:

- **Geográfica:**

Con este producto se busca suplir las necesidades de consumo de mismo especialmente de los habitantes del municipio de Solano Caquetá.

- **Psicográfica,**

Personas que prefieran el consumo de panela producida y transformada en la región.

- **Demográfica,**

Es un producto que va dirigido a los estratos bajos y medio, puede ser consumido en todos los hogares, y se puede suministrar en la alimentación a niños a partir de su primer año

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

de edad has adultos mayores. Sin embargo mi cliente objetivo son los dueños de tienda y supermercados del municipio.

- **En línea de productos:**

Para iniciar se planea elaborar panela natural tradicional. Y se proyectan otras presentaciones del producto, como panela granulada, en pastilla y en cubos.

15 bondades del producto

#1 Bondades del producto

La panela es un producto: Orgánico, Natural, Saludable, Energético, Nutritivo, medicinal, Aroma, Sabor, Presentación, Calidad, Producto regional, económico, “contiene vitaminas (A y algunas del complejo B, C, D y E), contiene minerales (potasio, calcio, fosforo, hierro, entre otros)” “la panela es un producto de diario consumo en la mayoría de los hogares de mi región”. Además este es un producto que mis clientes podrán adquirir con rapidez y facilidad.

2 Buyer Persona

Tabla 10 buyer persona

Foto del cliente	Describe los miedos , frustraciones y ansiedades	Desea, necesita, anhela y sueña
	<p>Miedo a quedarse estancado que su negocio decaiga.</p> <p>Pasar poco tiempo en familia,</p> <p>Obstáculos que retrasan sus metas.</p> <p>Poco espacio en su negocio</p>	<p>Lograr hacer mayor inversión en productos, ver crecer más su tienda para así aumenten sus ingresos y desea poder dedicar más tiempo a su familia.</p>

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Demográficos y geográficos	¿Que están tratando de hacer y porque es importante para ellos?	¿Cómo alcanzar metas hoy? ¿Hay algunas barreras en su camino?
Nombre: Silvio Bastidas Ortiz Género: hombre Edad: 30 años Ocupación: dueño de tienda Estado civil: casado Nivel de educación: bachiller	Está tratando de adecuar un local propio y más amplio donde pueda ejercer tranquilamente sus labores. Es importante para él porque de esta forma puede ubicar mejor sus productos y brindar comodidad en el servicio y satisfacción a sus clientes.	Una barrera es el ingreso de los productos al negocio, ya que el principal medio es vía fluvial lo cual hace que incremente el costo al momento del ingreso de estos. Para alcanzar las metas se requiere de esfuerzo constante
Frases que mejor describen sus experiencias	De la buena aptitud depende el logro de los objetivos. El respeto es la clave de la amistad.	
¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?	que el producto sea entregado directamente en el negocio y ubicado en un lugar visible e higiénico.	

Fuente: Ale Duvany Valencia

Tabla 11 buyer persona

Foto del cliente	Describe los miedos, frustraciones y ansiedades	Desea, necesita, anhela y sueña
	Para él es frustrante que los pedidos tarden en llegar y que lleguen en mal estado,	Desea poder compartir más tiempo con su familia y amigos Necesita invertir más en su

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

		<p>negocio, anhela y sueña con que su negocio sea el más grande del municipio.</p>
<p>Demográficos y geográficos</p> <p>Nombre: Magnolia García</p> <p>Género: mujer</p> <p>Edad: 38 años</p> <p>Ocupación: dueña de supermercado</p> <p>Estado civil: casada</p> <p>Nivel de educación: bachiller</p>	<p>¿Que están tratando de hacer y porque es importante para ellos?</p> <p>Está trabajando en mejores adecuaciones y renovaciones en su negocio, es muy importante para brindar un mejor servicio y obtener mayor rentabilidad.</p>	<p>¿Cómo alcanzar metas hoy? ¿Hay algunas barreras en su camino?</p> <p>Las metas se alcanzan siendo constantes y objetivos. Sí, hay barreras, una de ellas es el obseso al municipio esto hace que hallan menos ofertas de los diferentes proveedores.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Mi mayor alegría es la alegría de mis clientes.</p> <p>Sea cumplido y nos entendemos.</p>	
<p>¿Existen otros factores que</p>	<p>Es importante tener en cuenta el factor calidad precio y</p>	

deberíamos tener en cuenta?

puntualidad en la entrega de pedidos

Fuente: Ale DUvany Valencia

¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?

Personas similares a cliente ideal las puedo encontrar en las mini tiendas rurales o en tiendas de municipios cercanos.

¿Qué valores destacan a su cliente ideal? Escriba 5

- Responsabilidad
- Respeto
- Empatía
- Lealtad
- confiabilidad

¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?

Mis clientes son personas que permanecen la mayor parte del tiempo en sus lugares de trabajo, en sus espacios libres algunos comparten con sus familias y otros aprovechan para salir con amigos, jugar o ver jugar futbol en una cancha del municipio.

¿Cuál cree que sea las necesidades más urgentes que presenta su cliente?

En estos momentos una de la necesidad más urgente de mi cliente, es poder contar con un proveedores puntuales, ya que según manifiesta en algunas ocasiones se agota el producto y los nuevos pedidos tardan en llega.

Bondades/ cliente ideal / anotaciones:

De acuerdo a las anotaciones de mi cliente ideal, las bondades de mi producto se ajustan a sus necesidades ya que es un producto natural, saludable, de calidad garantizada, y que además

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

podrán adquirir de manera fácil, rápida y con la seguridad de les será entregado en óptimas condiciones.

1 otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a mi producto

En el municipio de solano los productos endulzantes que se pueden encontrar son únicamente azúcar y panela.

2 cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo?

De acuerdo a información obtenida de fuente propia son aproximadamente 26 los negocios entre tiendas y dos (2) supermercados que hay en mi municipio, de estos 26 se le realizan visita a 18 de los cuales 14 se mostraron interesados en mi producto.

En cuanto a la población, se realizó encuesta a 100 personas de las cuales el 76% mostraron interés en el producto.

Gráfica:



Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

3 cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual similar o sustituto al suyo?

En este caso por tratarse de un producto básico en la canasta familiar todas las tiendas o supermercados deben surtir este tipo de productos tanto igual como sustituto. (# de negocios 26)

4. Cuantas personas o negocios presentan alto potencial de adquirir su producto?

Son 14 los negocios que presentan potencial para adquirirlo

5. Cuantas personas o negocios definitivamente suplirían sus necesidades con su producto?

Son 9 los negocios que definitivamente suplirían sus necesidades con este producto

Propuesta de Valor

Perfil del cliente

Trabajos del cliente

Funcionales: (mejor manejo del tiempo)

(Aumentar sus ventas)

Sociales: (mantener una buena apariencia)

Emocionales: (buscan tranquilidad y bienestar)

¿Qué tareas intenta realizar mis clientes en su vida laboral o personal?

El cliente busca seguridad en sus inversiones y mejorar su calidad de vida logrando una mejor estabilidad tanto laboral como emocional

¿Qué problemas creo tienen mis clientes de los que tal vez ni siquiera estén al tanto?

Es probable uno de los problemas que tiene mi cliente es que no están satisfaciendo las necesidades de los consumidores.

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

¿Qué necesidades emocionales están tratando de satisfacer tus clientes?

Las necesidades emocionales que tratan de satisfacer mis clientes es tener seguridad y confiabilidad en el proveedor

¿Cómo se quiere sentir tu cliente?

Mi cliente se quiere sentir seguro de que obtendrá rentabilidad con la nueva inversión en el producto

Perfil del cliente

Frustraciones del cliente

Efectos secundarios (demoras del proveedor)

Obstáculos (falta de confianza)

Riesgos / resultados no deseados. (Consecuencias negativas) (Que el producto no se venda, que no sea rentable)

PREGUNTAS GUIA

¿Cómo definen mis clientes demasiado costosos? ¿Mucho tiempo, demasiado dinero o requieren esfuerzos sostenidos?

La queja más relevante de mis clientes es el tiempo que tienen que esperar para la visita de los proveedores y el costoso transporte que deben pagar en caso de querer ir hasta la capital Caqueteña para surtir personalmente sus tiendas.

¿Qué hace que mis clientes se sientan mal?

El incumplimiento en los pedidos y el mal estado del producto al momento de recibirlo es una de las principales causas que hace que mi cliente se sienta mal.

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

¿Cuáles son las principales dificultades y desafíos que tienen mis clientes?

No tienen muchas posibilidades de elegir diferentes marcas de los productos ya que es un municipio aislado, y por ende se dificulta el ingreso de los diferentes insumos para surtir sus negocios.

¿Qué les preocupa a mis clientes?

Les preocupa adquirir un nuevo producto y que este no les brinde la rentabilidad esperada, que no se venda.

Perfil de clientes

Alegrías

Necesarias (disponibilidad de producto)(productos en buen estado)

Esperadas (que la calidad del producto cumpla las expectativas) (precio favorable)

Deseadas (que el producto sea muy apetecido y le genere una gran rentabilidad)

PREGUNTAS GUIA

¿Qué ahorro aría felices a mis clientes ¿ tiempo dinero y esfuerzo?

Tiempo, dinero y esfuerzo es lo que mi cliente siempre se busca ahorrar

¿Qué niveles de calidad esperan y que desearían más o menos?

(Mis clientes esperan máxima calidad) (Costos favorable) (Facilidades de pago)

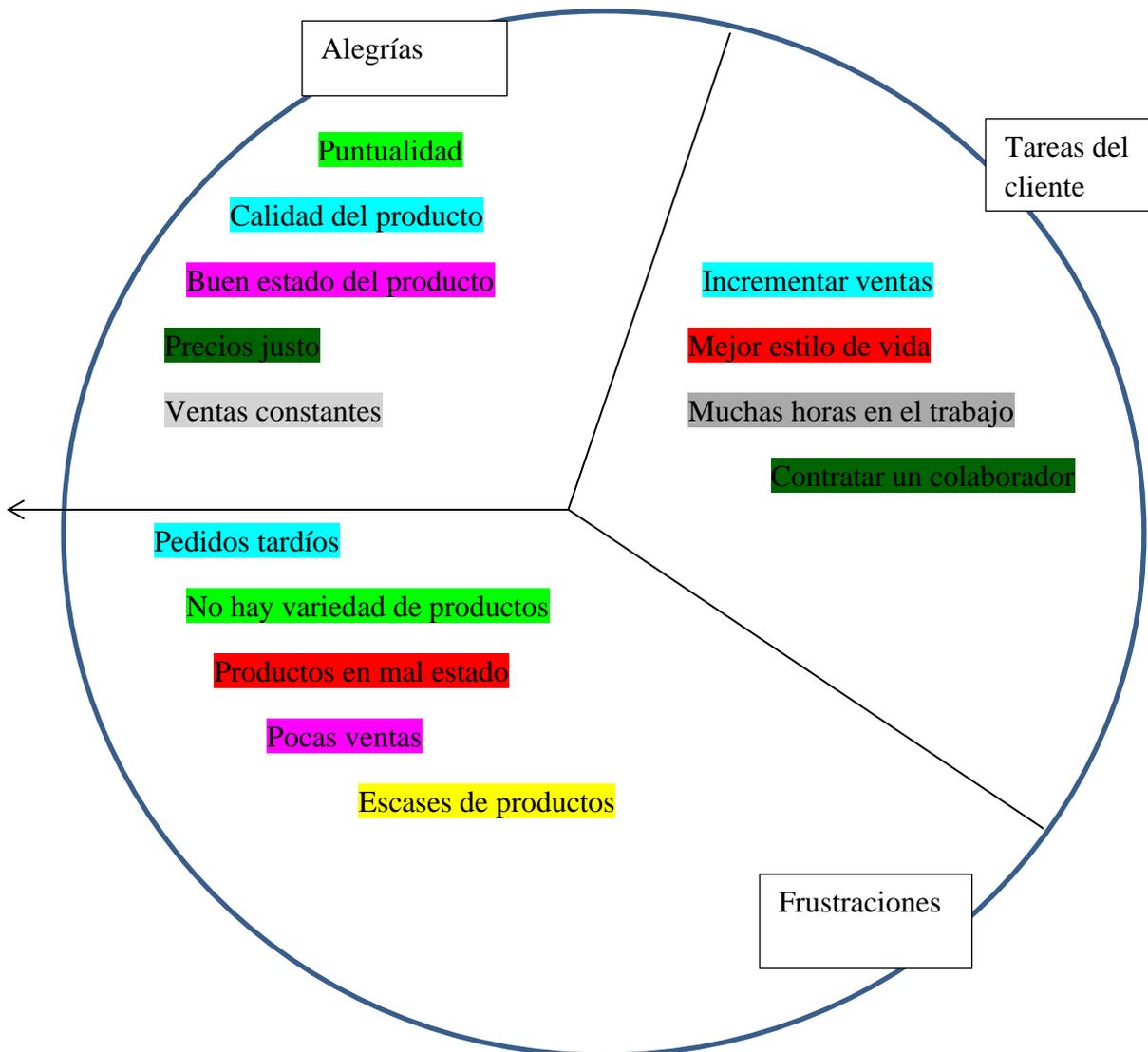
¿Qué les facilitaría la vida a mis clientes?

(Proveedores puntuales) (Facilidades de pago)

¿Cómo mis clientes miden el éxito o el fracaso?

Mis clientes miden el éxito o fracaso de acuerdo a sus ventas y la cantidad de ingresos y ganancias.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

**Productos y Servicios**

Perfil del cliente:

Productos y servicios

Tangibles (Producto)

Intangibles

Digitales

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Preguntas guía:

¿Qué capacidades recursos y habilidades tienes o puedes conseguir para el desarrollo de tus nuevos productos y servicio?

Como recurso se cuenta con la disponibilidad del terreno, conocimientos básicos en la elaboración del producto y con disposición y el objetivo de adquirir mayores conocimientos en el manejo de cada proceso requerido para llevar a cabo el proyecto final.

Mapa de Valor

Aliviadores de frustración

Piensa en el cliente busca aliviadores de frustraciones más importantes

Preguntas guía:

¿Genera ahorro de dinero tiempo y esfuerzo?

Ser eficientes en el servicio,

Llevar sus pedidos a tiempo, y en óptimas condiciones

¿Hace que mis usuarios se sientan mejor?

Ser amable y cordial con el cliente,

Surtir el producto y ubicarlo de forma higiénica y visible

¿Arregla soluciones de bajo rendimiento?

Aportar ideas que ayuden a mejorar sus ventas

Brindar a diario disponibilidad de productos

¿Pone fin a las dificultades y retos con los que se encuentran mis usuarios?

Se pone fin a la dificultad de surtir su producto a la hora que este lo requiera y que no tendrán que esperar a proveedores que tardan suplir sus necesidades como normalmente les pasa

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

¿Elimina un riesgo que no les gusta?

Elimina el riesgo de quedarse sin productos

¿Limita o erradica errores habituales que comenten?

Se erradican las demoras proveedores, la desconfianza, e incertidumbre.

¿Elimina barreras que hacen que los usuarios no adopten el producto?

Se eliminan barreras como escases del producto,

Desplazamiento a otros lados para adquirirlo

Mapa de valor

Generador de alegrías

Piensa en el segmento de clientes busca generadores de alegrías que generen sus expectativas

Preguntas guía:

¿Crear ahorros que satisfagan a tus usuarios?

Se brinda al cliente ahorros en tiempo, atendiendo pedidos con puntualidad, abasteciendo el producto en el momento requerido.

¿Producir resultados que tus usuarios esperan o que superen sus expectativas?

Ofrecer productos de alta calidad de modo que el cliente se sienta satisfecho y feliz al adquirirlo.

¿Facilitar el trabajo o la vida de tus usuarios?

Se facilita la vida del usuario, ya que podrá tener su producto a la hora que lo requiera.

¿Hace algo específico que tus usuarios están buscando?

Mis usuarios buscas adquirir calidad y confiabilidad y en mi producto garantiza estas características

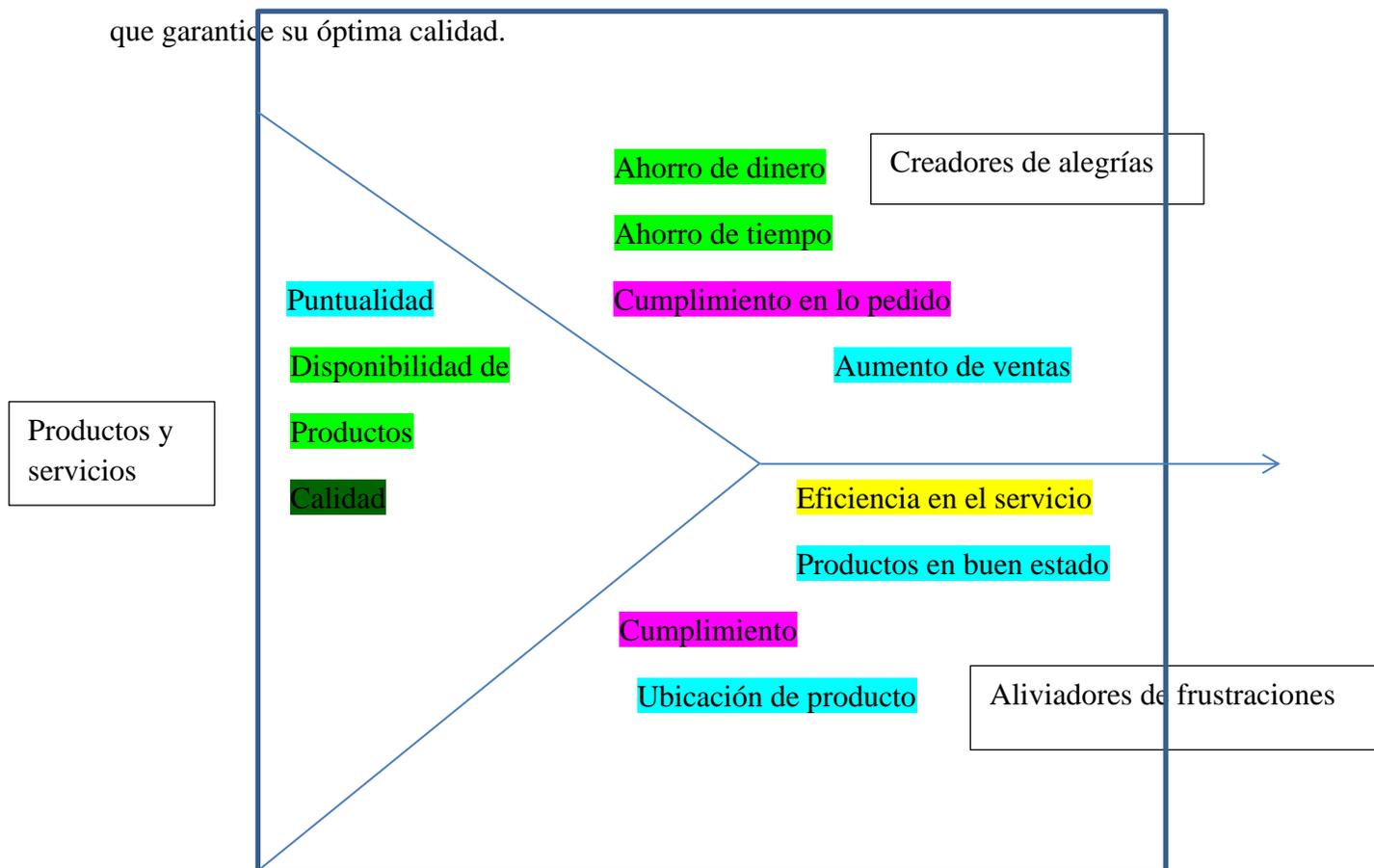
Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

¿Cumple un deseo que tus usuarios sueñan?

Mis usuarios sueñan con mejorar sus locales, aumentar sus ventas e ingresos y a través de este producto tiene la posibilidad de cumplir ese sueño.

¿Producir resultados positivos que coincidan con el éxito de tus usuarios?

Mi producto brindara resultados positivos que coincidan con el éxito de los usuarios en la media de la calidad del mismo, es por esta razón que nos enfocaremos en elaborar un producto que garantice su óptima calidad.



Declaración de la Propuesta de Valor

Ofrecemos un alimento natural, y delicioso que brinda nutrición y energía a todos los consumidores.

Definición estratégica

Investigue y describa mínimo 4 leyes, decretos o normas colombianas e internacionales que vigilen o se requieran para poner en marcha tu idea de negocio.

Autoridades Sanitarias que intervienen en la cadena productiva de la panela

- Producción primaria. Instituto colombiana Agropecuario ICA
- Producción en el trapiche panelero. INVIMA
- Transporte distribución y comercialización. Entidades territoriales de salud

Leyes:

Ley 40 de 1990”

Por la cual se dictan normas para la protección y desarrollo de la producción de la panela y se establece la cuota de fomento panelero"

De acuerdo a información de (Minagricultura, www.minagricultura.gov.co 4 dic 2019).

“está en marcha la ley **156 de 2018** que apuesta por generar incentivos tendientes a ampliar la demanda de panela y mieles vírgenes así como diversificar la producción y comercialización de sus derivados “

Ley 99 de diciembre gobierno de 1993

Esta ley es el marco de toda la reglamentación ambiental para que las entidades regionales actúen dentro de unos parámetros establecidos.

Establece el recaudo y destinación de algunos recursos económicos cuyo objeto final es de carácter ambiental, como son las tasas del uso y aprovechamiento, tasas retributivas, tasas compensatorias, y transferencias entre otras.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Señala funciones y procedimientos a las autoridades ambientales regionales para otorgar autorizaciones y permisos para el aprovechamiento de los recursos naturales y el medio ambiente, así como las expediciones de las licencias ambientales.

Permite el estado cobrar a los particulares indemnización por daños ambientales.

Normas sanitaria para la producción de panela:

Resolución 799 de 2006, Ministerio de producción social

Establece los requisitos para la fabricación y comercialización de panela para el consumo humano

Resolución 3462. De 2008 del ministerio de protección social

Establece la inscripción tanto de trapiches paneleros como de las centrales de acopio de mieles provenientes de trapiches paneleros.

1. Resolución 3544 del 2009

Diseño de concepto

Lista de los materiales que se requiere para la elaboración del producto.

MATERIALES

Maquinaria y equipos	
Trapiches/ molinos	Carretilla
Caña	Machete
Calderas	Hornillas
Espátulas	Mesas
Mezclador	Gaveras y moldes

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Bascula	Empaques
Batea	

Diseño en detalle**Proceso de producción del producto con tiempos relacionados**

Proceso de producción:

Apronte de la caña:

De acuerdo a información de Fedepanela, (www.fedepanela.org.co) Primera Prueba- Fedepanela “en esta operación se reúnen las labores de recolección de la caña cortada en los lotes, su transporte desde el campo al trapiche y su almacenamiento previo a la extracción de los jugos en el molino

En zonas de ladera el transporte se hace a lomo de mula o caballo, sobre los llamados angarillas”

Extracción, limpieza, cocción, concentración, batido y moldeo.

Proceso de la extracción del jugo:

“la caña es pasada por el molino o tren de molino, con el objeto de ser sometida a la presión de los rodillos, o masas ranuradas para propiciar la salida del líquido o jugo de los tallos”.

De este proceso se obtiene el jugo y el bagazo.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Limpieza y descachazado:

Una vez extraído el jugo a temperatura ambiente se procede a su respectivo filtrado, o limpieza “utilizando para ello un equipo de decantación denominado “pre limpiador”, que por efecto de la gravedad envía al fondo las partículas más pesadas. El descachazado “consiste en retirar con la ayuda de dos “remellones” las impurezas solidas suspendidas en el jugo y que repercuten en la calidad final de la panela”

Cocción y concentración:

Por medio de este proceso “se elimina la mayor cantidad de agua presente en el jugo, de tal manera que los sólidos se concentren hasta alcanzar su estado de miel. El tiempo de evaporación de ser suficiente mente rápido para evitar la excesiva formación de azúcares reductores que inciden negativamente en la calidad final del producto”.

Batido:

Es una de las fases finales donde, “la miel se pasa a unas bandejas metálicas o de madera en donde con la ayuda de palas pequeñas dos operarios baten la miel y la enfrían para pasarla finalmente a la zona de moldeo”.

Moldeo:

Es el proceso en el que, “se da forma a la masa de miel con la ayuda de moldes como los “cocos” y las “gaveras”, de acuerdo a sus presentaciones.

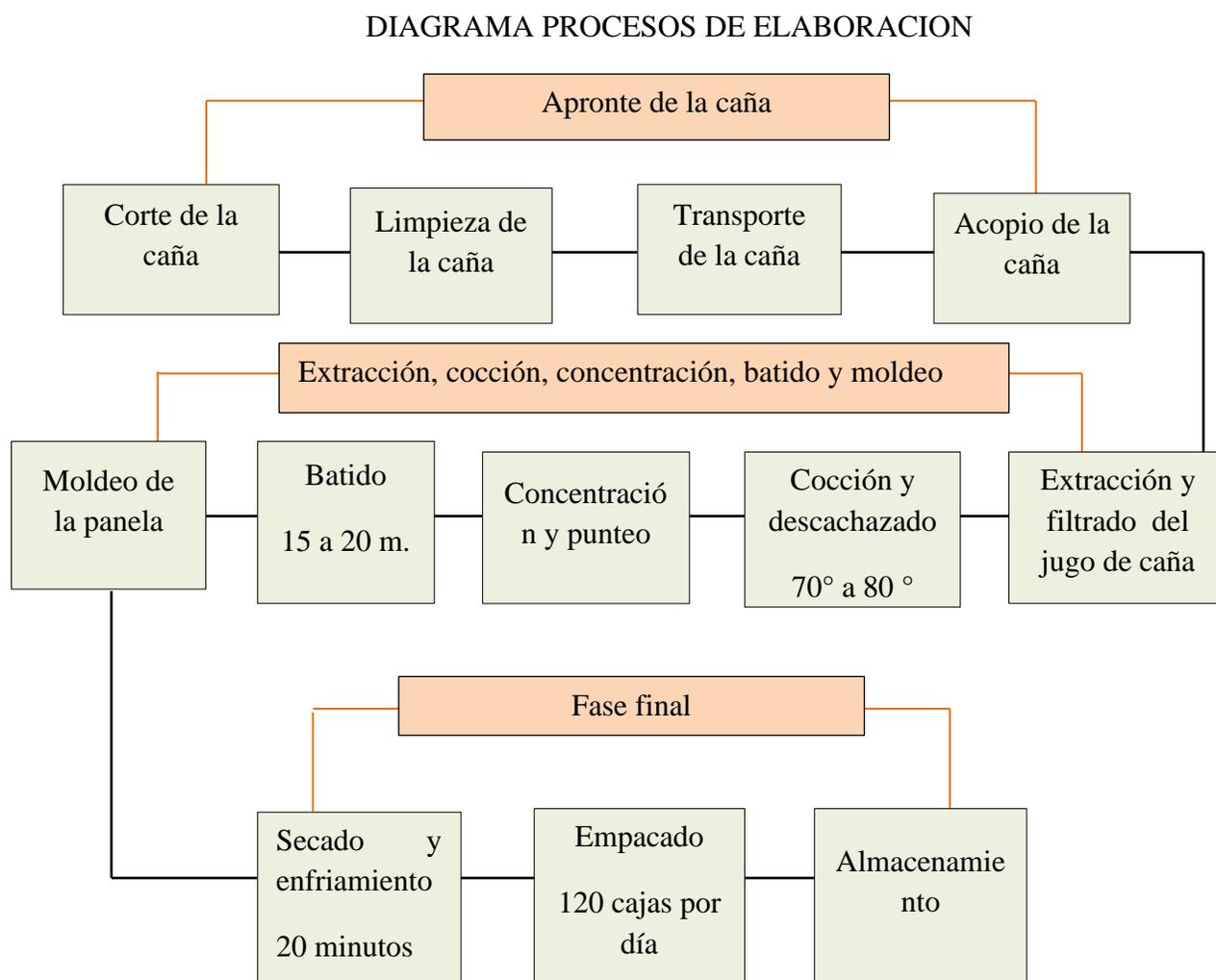
Empacado:

Una vez reposado y enfriado el producto se procede al empacado, “es la protección superficial del producto ante el manipuleo, acción del medio ambiente y las condiciones climáticas de almacenamiento”.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Almacenamiento:

“Está definido como el espacio, recinto o bodega donde permanece el producto hasta que es ofrecido a los consumidores”.

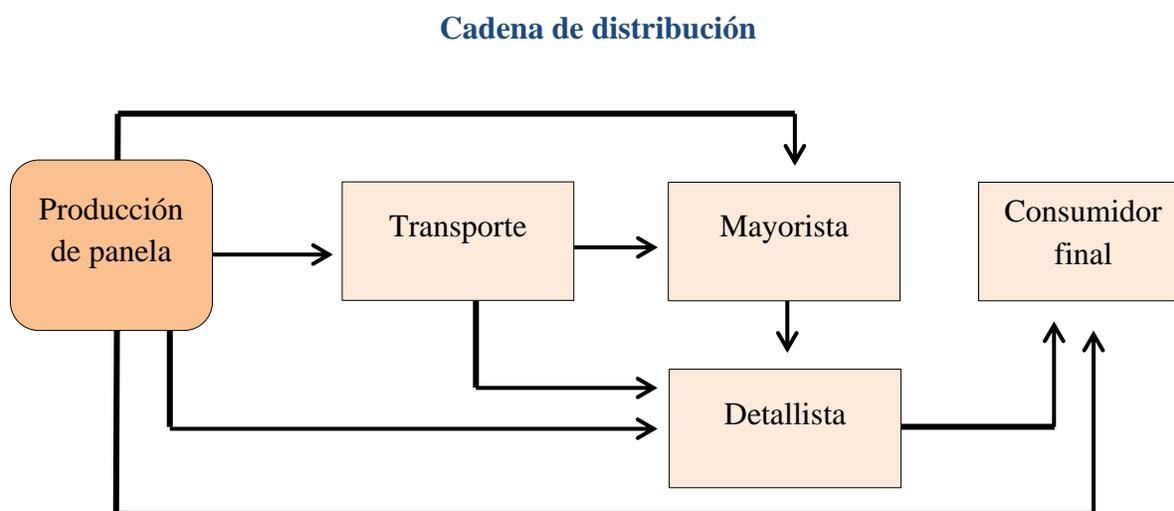


Gráfica y descripción de la cadena de distribución:

El siguiente gráfico representa la cadena de distribución de la panela que se planea elaborar en mi empresa, de acuerdo a mi idea de negocio la cual busca el suministro de panela

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

natural a nivel del municipio de Solano Caquetá. Como principal objetivos tenemos, la producción y el transporte a mayoristas y detallistas,



Determine los costos de producción y el precio de venta

Costos de producción

Costos de producción en Colombia

Estudios sobre los costos de producción evidencian que la estructura cambia conforme a la zona productora, los rendimientos de la caña y el tipo de tecnología empleada tradicional o tecnificada (ESTUDIO DEL MERCADO DE LA PANELA EN COLOMBIA Y EL MUNDO)

Según información de la Corporación Colombiana de investigación Agropecuaria (AGROSAVIA,) esta entidad “viene estructurando los costos de producción de los modelos paneleros de la región sur del Huila, Tolima y Caquetá, con la ayuda y colaboración de algunos productores paneleros de los municipios escogidos en estos departamentos.” (AGROSAVIA 2020)

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Según la entidad “El objetivo fundamental de esta labor es realizar una valoración socioeconómica del modelo productivo de caña, analizar los costos de producción y nivel de rentabilidad del sistema en estas regiones del país” (AGROSAVIA 2020)

Esta investigación hace parte del proyecto “indicadores de competitividad y sostenibilidad de los modelos productivos regionales de la industria panelera colombiana” especialmente en los departamentos anterior mente mencionados.

De acuerdo a AGROSAVIA esta actividad se viene haciendo en una primera fase con la ayuda y colaboración de algunos productores paneleros en los municipios de San Vicente del Caguán, San José del Fragua y Florencia en el departamento del Caquetá. (AGROSAVIA 2020).

De acuerdo a lo investigado, en el departamento del Caquetá no se tiene un balance específico que determine el costo de producción de la panela, por tal motivo AGROSAVIA, está trabajando de la mano de varios productores con el objeto de determinar el costo de producción de este producto en el departamento.

Precio de venta:

El precio actual de la panela en el Caquetá es de \$ 2400 la libra

Validación y verificación

10 indicadores de calidad que evalúan el producto antes de salir al mercado

Estrategia	Cumple/ no Cumple
Crear un producto natural	Si cumple
Crear un producto orgánico	Se trabajara para lograrlo
Crear un productos con mejor aroma	Si cumple

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Crear un producto con mejor sabor	Si cumple
Crear estrategias amigables con el medio ambiente	Si cumple
Crear un producto regional	Si cumple
Crear un producto con mejores condiciones higiénicas	Si cumple
Es un producto energético y saludable?	Si cumple
Cumplir puntualmente con los pedidos	Si cumple

Producción

Empaque y etiqueta del producto.

Etiqueta:

100% jugo de caña 100% natural	Ingredientes 100% con jugo de caña Conserves en lugar fresco y seco																		
	<table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">Tabla Nutricional</th> </tr> <tr> <th colspan="2">Información nutricional por 100 g</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Calorías -</td> <td>351 kcal</td> </tr> <tr> <td>Proteína</td> <td>0,7 gr</td> </tr> <tr> <td>Fibra</td> <td>0,27 gr</td> </tr> <tr> <td>Grasas</td> <td>0,14 gr</td> </tr> <tr> <td>Calcio</td> <td>204 mg</td> </tr> <tr> <td>Hierro</td> <td>5mg</td> </tr> <tr> <td>Fosforo</td> <td>166 ml</td> </tr> </tbody> </table>	Tabla Nutricional		Información nutricional por 100 g		Calorías -	351 kcal	Proteína	0,7 gr	Fibra	0,27 gr	Grasas	0,14 gr	Calcio	204 mg	Hierro	5mg	Fosforo	166 ml
Tabla Nutricional																			
Información nutricional por 100 g																			
Calorías -	351 kcal																		
Proteína	0,7 gr																		
Fibra	0,27 gr																		
Grasas	0,14 gr																		
Calcio	204 mg																		
Hierro	5mg																		
Fosforo	166 ml																		

Ficha técnica del producto

La panela es un producto alimenticio que se obtiene a partir de la extracción del jugo de la caña, “desde la época de la conquista con la caña de azúcar llegaron también los trapiches y la

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

molienda a extensas regiones de nuestro país, con el laborioso proceso completamente natural han convertido el jugo de caña en este producto alimenticio, de reconocidas cualidades energéticas y nutricionales” (Fedepanela.org.co ABC de la panela).

Ficha técnica:

Datos generales	
Propiedades fisicoquímicas	especificaciones y tolerancias
Humedad	3,4 – 9,0
Azúcares no reductores (sacarosa) %	5,5 -12%
Azúcares reductores (glucosa) %	1 – 4 %
Cenizas %	0,2 2 %
Proteína %	0.2 -2 %
PH al 10 %	5,0 – 7,0 %
CARACTERÍSTICAS ORGANOLECTICAS	
Color	Caramelo
Aroma	Natural característico de la panela
Textura y superficie	Firme, lisa sin burbujas
Sabor	Dulce natural característico de la panela
PARÁMETROS MICROBIOLÓGICOS	
No debe presentar ataque de hongos ni de ineptos.	

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Prototipo

Características del producto

Es un producto orgánico, la caña que se usa para extraer el jugo es cultivada de manera orgánica, la preparación de la panela no lleva ningún tipo de químico adicionado por tal razón sus color es marrón. Para la elaboración de la panela se utiliza jugo puro de caña y para el descachazado se añade baba de corteza de árbol de balsa o árbol de cadillo, como resultado se obtiene un producto de sabor y aroma que cumple con las características de la panela orgánica natural de esta región (Caquetá).

Características del prototipo

Este producto (panela) está elaborado 100% con jugo de caña

La elaboración de este prototipo se hizo de forma improvisada teniendo en cuenta el paso a paso que normalmente se realiza en los trapiches tradicionales, obteniendo como resultado un producto similar al comercial cumpliendo de esta manera el objetivo deseado en este proyecto.

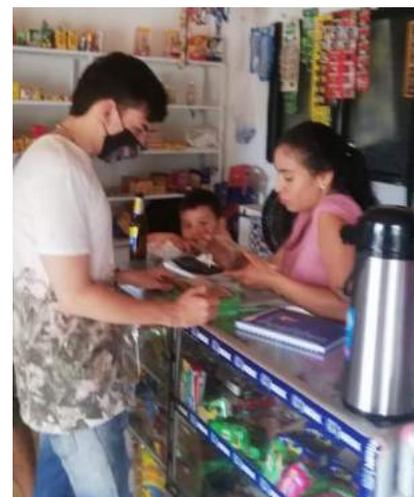
Interacción del cliente con el prototipo

El cliente podrá interactuar con nuestro prototipo a través del ingreso a nuestra página web donde brindamos la posibilidad de que conozcan el proceso de elaboración y el origen del mismo, de igual gorma el cliente podrá solicitar una muestra gratis del producto y a la vez conocer su interés y opiniones acerca del mismo así como también podemos llevar las muestras gratuitas personalmente a clientes del municipio que estén interesados.

Evidencia fotográfica del prototipo y (link de la página)

<https://alevalencia6.wixsite.com/misitio-2>

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA



Modelo Running Lean de la empresa PANELAS DEL CAQUETÁ

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Problema	Solución	Proposición de valor única	Ventaja injusta	Segmento de cliente
<p>Uno de los principales problemas de nuestros clientes (dueños de tiendas y supermercados) es la demora de los proveedores ya que estos son externos, y sus visitas son muy regulares, en cuanto a los clientes particulares que consumen panela, no tienen la oportunidad de elegir a la hora de comprar ya que solo encuentran panela proveniente de otro departamento.</p>	<p>Ofrecemos a los tenderos y dueños de supermercados confianza, responsabilidad y rentabilidad, con un producto de gran demanda.</p> <p>A clientes particulares ofrecemos la oportunidad de poder consumir un producto orgánico y saludable de sabor y aroma característico de la región</p> <p>Matrices clave</p> <p>Las principales actividades a medir para la toma de decisiones son el comportamiento del cliente como, interés por el producto, su aceptación en el mercado y el nivel de consumo. Otro punto importante es la capacidad de producción de acuerdo a la demanda.</p>	<p>El principal factor que hace a nuestro producto diferente es sin duda su calidad en sabor aroma únicos obtenidos de un proceso de elaboración cien por ciento natural del jugo de caña recolectado en su punto óptimo de cosecha.</p> <p>A los tenderos y dueños de supermercados estamos garantizando puntualidad y calidad de producto.</p> <p>A clientes particulares, estamos brindando un producto rico y nutritivo que además podrán encontrar con total disponibilidad, sin tener que desplazasen a otros municipios para poderlo adquirir.</p>	<p>Nuestra ventaja especial frente a otros competidores, es ofrecer al cliente un producto natural con mejores características en calidad, sabor y aroma. Se ofrece muestra gruita, y se garantiza cumplimiento en la entrega de los pedidos.</p> <p>Canales</p> <p>Los canales para la distribución de nuestro producto serán canal directo y canal corto, de acuerdo a la cantidad de producto que el cliente requiera se realizara con transporte propio si son pequeños pedidos, y con transporte contratado si el pedido es de mayor volumen. Contaremos con redes sociales y páginas web. Para facilitar pedidos.</p>	<p>El mercado está dirigido en primera medida a tiendas y supermercados del municipio (Solano Caquetá). sin embargo estará disponible para personas particulares que quieran disfrutar de su delicioso sabor y aroma.</p> <p>Nuestro cliente ideal se segmento de manera Geográfica,” para suplir las necesidades de su consumo a la población del municipio”</p> <p>Psicográfica, personas que prefieran consumir productos orgánicos y regionales.</p> <p>Demográfica, para estratos bajos y medios, la pueden consumir des niños hasta adultos mayores en cantidades adecuadas, este es un producto natural y saludable que brinda beneficios nutricionales a los consumidores.</p>

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Estructura de costes	Flujo de ingresos
Infraestructura Impuestos Materia prima Sueldos Publicidad Transporte Pago de servicios públicos Mantenimiento de la infraestructura	la fuente de ingresos será a través de las ventas de nuestro producto (panela orgánica) los clientes van a pagar precios fijos por un producto de alta calidad Los ingresos provendrán de la segmentación geográfica puesto que el objetivo es suplir la demanda regional. Tendremos ingresos en pagos por periodos por parte de tenderos y dueños de supermercados puesto que con ellos se maneja facilidad de pago, como también ingresos puntuales provenientes de clientes particulares.

Validación

Objetivo a investigar

(Compra de nuestro producto)

Para este proyecto nuestro principal objetivo a investigar es la aceptación de consumo de panela natural y orgánica elaborada en el Municipio de Solano Caquetá, para obtener datos respecto al tema de investigación decidimos realizar un test de preguntas las cuales serán distribuidas por medio de encuesta, a una muestra específica de habitantes del municipio. Ya que por medio de esta nos será más fácil recolectar datos que nos permitan conocer sus opiniones y de este modo tener en cuenta los resultados para validar nuestra idea negocio.

La hipótesis de nuestra validación es que los habitantes del municipio de Solano necesitan más y mejores opciones para elegir a la hora de comprar endulzantes naturales como en este caso la panela.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Tipo de investigación a realizar

Investigación cuantitativa

Se realizó investigación cuantitativa, ya que esta nos permite la recolección y el análisis de datos de variables que nos permite medir a través de resultados estadísticos nuestro objetivo de investigación.

Formulario de encuesta

Para este punto del proyecto se tomó como evidencia la pregunta número 7 de la encuesta que se realizó anteriormente para determinar la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar nuestro producto.

encuesta de posible compra de panela

este formulario se ha realizado con fines educativos, con el objetivo de recolectar datos que nos permitan mejorar nuestro proyecto de idea de negocio. (elaboración y comercialización de panela orgánica en el municipio de Solano Caquetá)
Le agradecemos que nos brinden un minuto de su tiempo para contestar las siguientes preguntas.

1. Nombres y apellidos *

Texto de respuesta corta

2. Sexo *

Mujer

Hombre

Prefiero no decirlo

Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**Ilustración 5 cuestionario de preguntas**

3. Edad *

Entre 17 a 27

Entre 27 a 37

Entre 37 a 47

mas de 47

4. Identificación *

T.I

C.C

Fuente propia

Ilustración 6 pregunta de consumo

7. Estaría interesado en comprar panela orgánica elaborada en la región? *

Sí

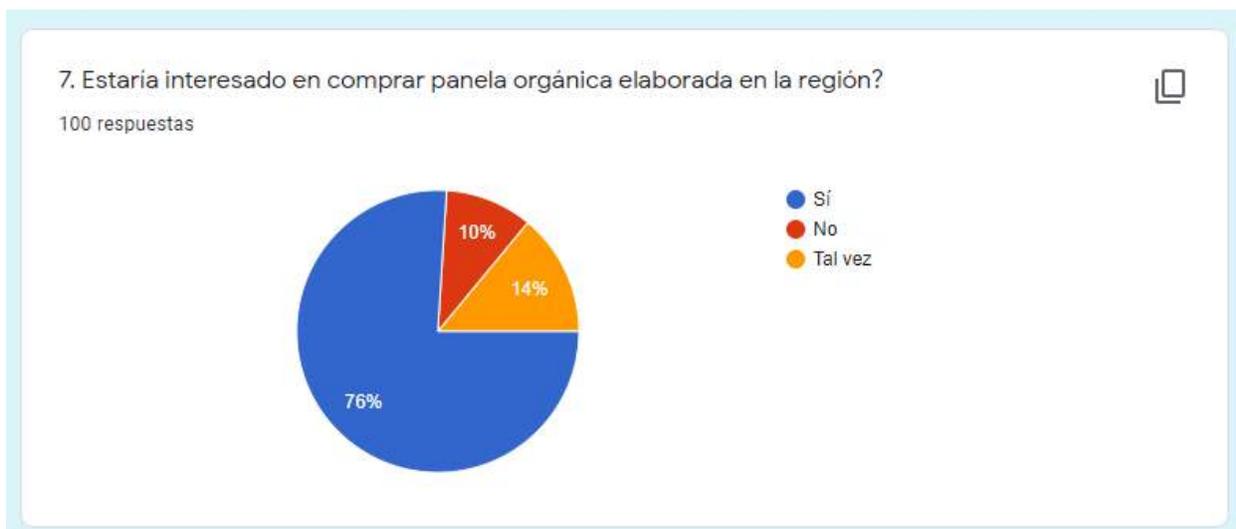
No

Tal vez

Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 7 Grafica respuesta de encuestados



Fuente: propia

Tamaño de la muestra

Tamaño de la población: 25.456 h

Tamaño de la muestra, 379 h

Nivel de confianza 95%

Margen de error 5%

Para este análisis se realizó encuesta a 100 personas residentes del municipio de Solano Caquetá

Validación para poner en marcha nuestra idea de negocio

De acuerdo a nuestra idea de negocio lo primero que debemos validar para poner en marcha nuestro proyecto es la aceptación de nuestra panela en el mercado, ya que no sería confiables iniciar nuestro proyecto de elaboración y comercialización de un producto que no cuente con suficiente demanda en esta región, porque aun teniendo en cuenta que en este

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

municipio (Solano Caquetá) no hay empresas que elaboren panela, debemos primero analizar la aceptación y el consumo de este tipo de productos en los habitantes. Como resultado a la anterior encuesta se observó que un alto porcentaje de los encuestados si están interesados en comprar panela orgánica elaborada en el municipio.

Test del Prototipo del Producto

1 Objetivo de la investigación

Objetivo general:

- Evaluar la aceptación y nivel de posible compra y consumo de panela natural y orgánica Caqueteña, así como también conocer los diferentes conceptos que tienen los habitantes del municipio de Solano Caquetá acerca de este producto, panela que se proyecta elaborar y comercializar en esta misma región, (Solano Caquetá).

Objetivos específicos:

- Determinar la factibilidad de elaboración y comercialización de panela orgánica en el municipio de Solana Caquetá.
- Analizar la frecuencia de compra y preferencia de elección de los diferentes productos endulzantes que consumen las personas de este municipio
- Realizar investigación sobre el concepto y la opinión de los habitantes del municipio con respecto a la creación de una empresa panelera en el municipio de Solano Caquetá.

Tipo de investigación

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Investigación cuantitativa,

De acuerdo al análisis y a los objetivos planteados, la técnica de recolección de datos que se va a utilizar en este proyecto es la técnica cuantitativa, técnica que permite recolectar, cuantificar y analizar datos, por medio de la formulación y distribución de una encuesta en la cual nos enfocamos en una serie de preguntas relacionadas con nuestra idea de negocio, (elaboración y comercialización de panela orgánica en el municipio de Solano Caquetá). Con el fin de conocer las respuestas de cada una de los encuestados y de este modo analizar las diferentes variables y así mismo obtener datos concretos que nos permitan conocer más a fondo a nuestros futuros clientes, de modo que dicha información obtenida nos lleva a tomar mejores decisiones a la hora de poner en marcha nuestro idea de negocio.

Formularios de encuesta

Cuestionario de preguntan

1. Nombres y apellidos
Respuesta texto corto
2. Sexo
Respuesta. Hombre, mujer, prefiero no decirlo
3. Edad
Respuestas. Entre 17 y 27 años, entre 27 y 37 años, entre 37 y 47 años, más de 47 años
4. Identificación
Respuestas. T.I. C.C, Nit
5. Le gusta consumir panela?
Respuestas. Si, No
6. Con que frecuencia consume panela?
Respuestas. Todos los días, tres veces por semana, dos veces por semana, una vez a la semana. No consumo panela.
7. Donde compra la panela normalmente?
Respuestas. Tienda, mercado de plaza, supermercado, puntos de fábrica, compras en línea.

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

8. Es fácil adquirir panela orgánica en este municipio? (solano)
Respuesta. Si, No.
9. Conoce sobre el proceso orgánico para la elaboración de la panela?
Respuestas. Si, No
10. Ha probado la panela orgánica?
Respuestas. Si, No, Tal vez.
- 11.Cuál es su concepto de la calidad de la panela orgánica?
Respuestas. Buena calidad, calidad regula, mala calidad, No la he probado
12. Esta dispuesto a comprar panela orgánica originaria del Caquetá?
Respuestas. Si, No, Tal vez.
13. Qué precio estaría dispuesto a pagar por libra de panela orgánica Caqueteña?
Respuestas. \$2400, \$2600, \$2800.
14. Tiene algún criterio para comprar panela
Respuestas. Origen, proceso, precio, calidad.
15. Cree usted que es viable la creación de una empresa para la elaboración de panela orgánica en el municipio de Solano Caquetá?
Respuestas. Si, No.
16. Apoyaría a empresas regionales comprando sus productos?
17. Respuestas. Si, No, Tal vez.
18. Que endulzante prefiere?
- Respuestas. Panela, azúcar, otros.
19. Compraría panela a través de páginas web o redes sociales?
Respuestas. Si, No, Tal vez.

Tamaño de la muestra

Nivel de confianza (Z) =0,96

Margen de error (e) =0.05

Universo (N) = 25.456

Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5

Probabilidad de ocurrencia (Q) = 0.5

Tamaño de la muestra, 379 h

$$n = \frac{N \times Z_a^2 \times p \times q}{d^2 \times (N - 1) + Z_a^2 \times p \times q}$$

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

En este caso el tamaño de la muestra debería ser de 379 encuestados, sin embargo la encuesta se le realizó a 50 personas, todas residentes del municipio de Solano Caquetá.

Tabulación y Análisis de Datos

Desacuerdo a la población del municipio la encuesta se debía realizar a 379 personas para poder obtener mejores resultados de datos, sin embargo para el análisis de este proyecto se realizó encuesta a 50 habitantes del municipio de Solano Caquetá, región donde se propone la idea de negocio.

Título de la encuesta y descripción de la idea de negocio.

Ilustración 8 Encuesta de idea de negocio

Preguntas Respuestas 50

ENCUESTA DE IDEA DE NEGOCIO

ENCUESTA DE ACEPTACION DE CONSUMO DE PANELA CAQUETEÑA:
 este formulario se ha realizado con fines educativos, con el objetivo de recolectar datos que nos permitan mejorar nuestro proyecto de idea de negocio. (elaboración y comercialización de panela orgánica en el municipio de Solano Caquetá)
 Le agradecemos que nos brinden un minuto de su tiempo para contestar las siguientes preguntas.

100% Jugo de Caña 100% Orgánica.



Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Pregunta 1 y algunos nombres de encuestados.**Ilustración 9 Primer pregunta de la encuesta**

1.Nombres y apellidos

50 respuestas

Airberto valencia gutierrez
Esneider zapata
Maicol Steven Velasquez torres
Andrés Muñoz
Darly Fernanda valencia
Adrian Trujillo
German Contreras
ARLAYDE BOLAÑOS FIGUEROA
Vanesa ramirez

Fuente: propia

Pregunta 2

Tabla 12 resultados de encuesta

P. # 2	Sexo				
	Hombre	29	58%	Muestra	50
	Mujer	21	42%		
	Prefiero no decirlo	0	0%		
Total		50	100%		

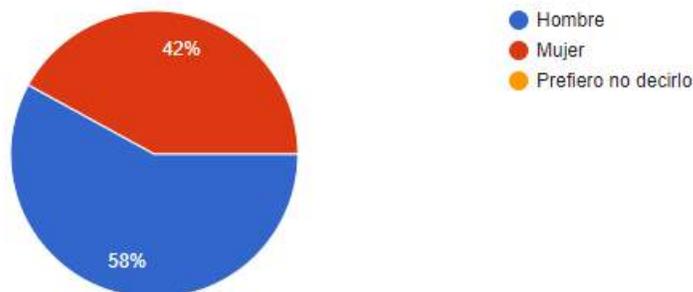
Fuente propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 10 grafica de resultados de encuesta

2. Sexo

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

Teniendo en cuenta las respuestas a esta pregunta 29 de los encuestados fueron hombres para un porcentaje de 58% y 21 fueron mujeres con un porcentaje de 42% para un total del 100% de respuestas en la encuesta

Pregunta 3

Tabla 13 resultados de encuesta

P # 3	Edad				
	entre 17 y 27 años	18	36%	Muestra	50
	entre 27 a 37 años	13	26%		
	entre 37 a 47	10	20%		
	más de 47 años	9	18%		
Total		50	100%		

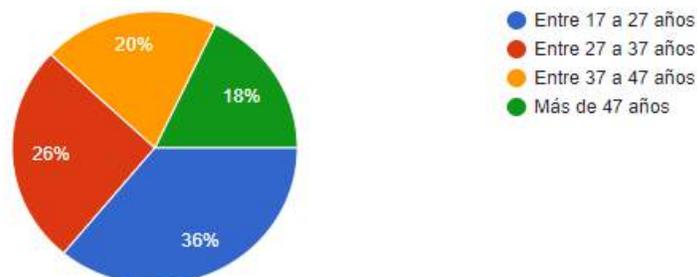
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 11 grafica resultados de encuesta

3. Edad

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis:

Como resultado a esta pregunta obtuvimos 18 respuestas de personas en edades entre 17 a 27 años para un porcentaje de 36 %, 13 respuestas de personas en edades de 27 a 37 años para un porcentaje de 26%, 10 respuestas de personas en edades de 37 a 47 años para un porcentaje de 20% 9 respuestas de personas de más de 47 años, para un total del 100% de la encuesta.

Pregunta 4.

Tabla 14 resultados de encuesta

P. # 4	Identificación					
	T.I	2	4%		Muestra	50
	C.C	45	90%			
	Nit	3	6%			
Total		50	100%			

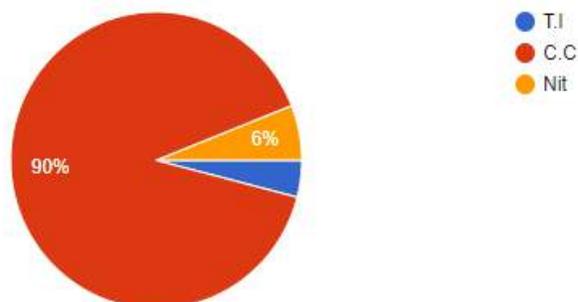
Fuente propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 12 grafica de resultados de encuesta

4. Identificación

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

De a las respuestas 2 encuestados se identificaron con Tarjeta de Identidad, para un porcentaje del 4%, 45 encuestados se identificaron con cedula de ciudadanía, para un porcentaje del 90%, y 3 encuestados se identificaron con Nit con un porcentaje de 6% completando si el 100% de los resultados de la encuesta.

Pregunta 5.

Tabla 15 resultados de encuesta

P. # 5	Le gusta consumir panela?					
	Si	46	92%		Muestra	50
	No	4	8%			
Total		50	100%			

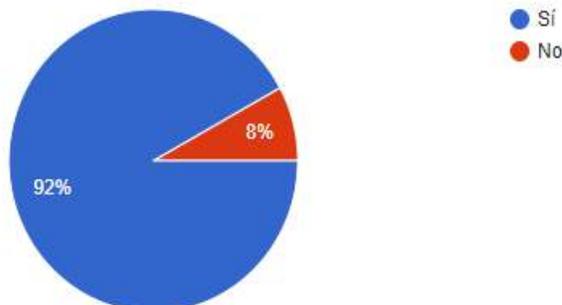
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 13 grafica resultados de encuesta

5. Le gusta consumir panela?

50 respuestas



Fuente propia

Análisis.

Teniendo en cuenta las respuestas de esta pregunta 46 encuestados respondieron que si les gusta consumir panela, para un porcentaje de 92% y 4 encuestados para el 8% restante del total de la encuesta respondieron que no les gusta consumir este producto.

Dado a los resultados obtenidos, se pueda analizar que a un alto porcentaje de encuestados les gusta la panela.

Pregunta 6

Tabla 16 resultados de encuesta

P. # 6	Con que frecuencia consume panela?				
	todos los días	19	38%	Muestra	50
	tres veces a la semana	15	30%		
	dos veces a la semana	9	18%		
	una vez a la semana	5	10%		
	no consumo panela	2	4%		
Total		50	100%		

Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 14 gráfico de resultados de encuesta

6. Con que frecuencia consume panela ?

50 respuestas

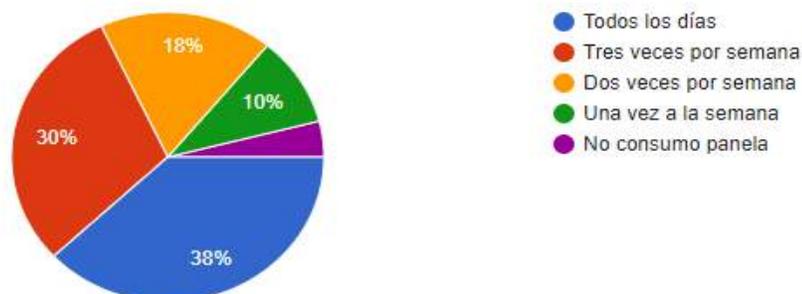


Ilustración Fuente: propia

Análisis.

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta respuesta, diecinueve personas respondieron que consumen panela todos los días para un porcentaje de 38%, quince personas respondieron que consumen panela tres veces a la semana para un porcentaje de 30%, nueve personas respondieron que consumen panela dos veces por semana para un porcentaje de 18% cinco personas respondieron que consumen panela una vez por semana para un total de 10% y dos personas respondieron que no consumen panela, obteniendo así el 100% de respuestas con un alto porcentaje de personas que consumen este producto a diario.

Pregunta 7.

Tabla 17 resultados de encuesta

p. # 7	Donde compra la panela normalmente?				
	Tiendas	28	56%	Muestra	50
	mercados de plaza	8	16%		
	supermercados de plaza	11	22%		
	Puntos de fabrica	3	6%		
	compras en línea	0	0%		
Total		50	100%		

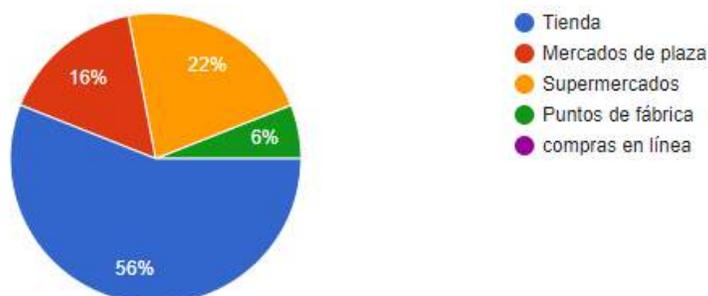
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 15 gráfico de resultados de encuesta

7. Donde compra la panela normalmente?

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

Según las respuestas a esta pregunta veintiocho personas respondieron que compran la panela en tiendas para un porcentaje 56%, ocho personas respondieron que compran la panela en mercados de plaza para un porcentajes de 16%, once personas respondieron que compran panela en supermercados para un porcentajes de 22% tres personas respondieron que compran panela en puntos de fábrica para un porcentaje de 6%, completando con estos resultados el 100% de la encuesta. De acuerdo a las repuestas a esta pregunta ninguno de los encuestados compra este producto en línea, lo que indica que los consumidores prefieren desplazarse a lugares específicos para adquirirlo, en el caso de esta muestra de personas encuestadas prefieren comprar la panela en tiendas como lo muestra la gráfica con un porcentaje de 56%.

Pregunta 8.

Tabla 18 resultados de encuesta

P. # 8	Es fácil adquirir panela orgánica Caquetena en este municipio (Solano)?				
	Si	13	26%	Muestra	50
	No	37	74%		
Total		50	100%		

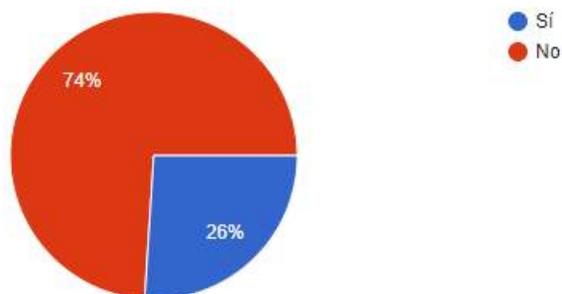
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 16 grafico de resultados de encuesta

8. Es fácil adquirir panela orgánica Caquetefña en este municipio (solano) ?

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

Teniendo en cuenta los resultados de las respuestas a esta pregunta treinta y siete personas respondieron que no es fácil adquirir panela orgánica en el municipio de Solano, para un porcentaje del 74% y trece personas respondieron que sí, para un porcentaje de 26% completando el 100% del total del resultado a esta pregunta, de acuerdo al resultado de esta pregunta se puede evidenciar que en este municipio no es fácil adquirir panela orgánica.

Pregunta 9.

Tabla 19 resultados de encuesta

p. # 9	Conoce sobre el proceso orgánico para la elaboración de panela?					
	Si	19	38%		Muestra	50
	No	31	62%			
Total		50	100%			

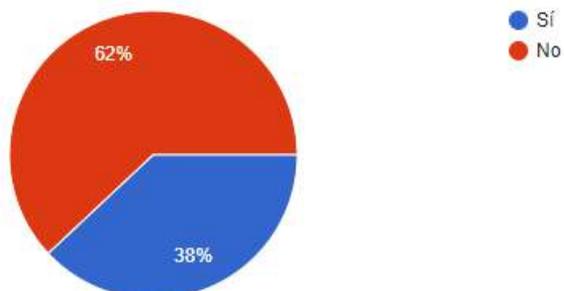
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 17 grafico de resultados de encuesta

9. Conoce sobre el proceso orgánico para la elaboración de panela?

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

Como resultados a las respuestas de esta pregunta, treinta y una persona respondieron que no conocen sobre el proceso para la elaboración de panela orgánica con un porcentaje de 62% y dieciinueve personas respondieron que si conocen acerca del proceso con un porcentaje de 38% para un total del 100% de respuestas a la pregunta. Teniendo en cuenta las respuestas es notable el alto porcentaje de encuestados que desconocen el proceso de elaboración de panela orgánica.

Pregunta 10

Tabla 20 resultados de encuesta

p. # 10	Ha probado la panela orgánica Caqueteña ?				
	Si	38	76%	Muestra	50
	No	8	16%		
	Tal vez	4	8%		
Total		50	100%		

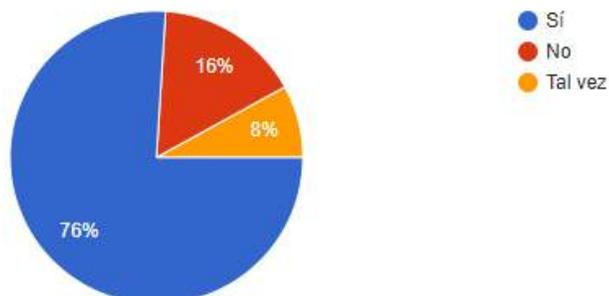
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 18 grafico de resultados de encuesta

10. Ha probado la panela orgánica Caqueteña ?

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

Dadas las repuestas de esta pregunta treinta y ocho personas respondieron que si han probado la panela orgánica para un porcentaje de 76%. Ocho personas respondieron que no han probado este producto para un porcentaje de 16% y cuatro personas respondieron que tal vez la hallan probado para un porcentaje de 8% completando el 100% de las respuestas se puede observar que un alto porcentaje de persona que ha probado la panela orgánica.

Pregunta 11

Tabla 21 resultados de encuesta

p. # 11	Cuál es su concepto de la calidad de la panela orgánica Caqueteña?				
	Buena calidad	38	76%	Muestra	50
	Calidad regular	5	10%		
	Mala calidad	0	0%		
	No la he probado	7	14%		
Total		50	100%		

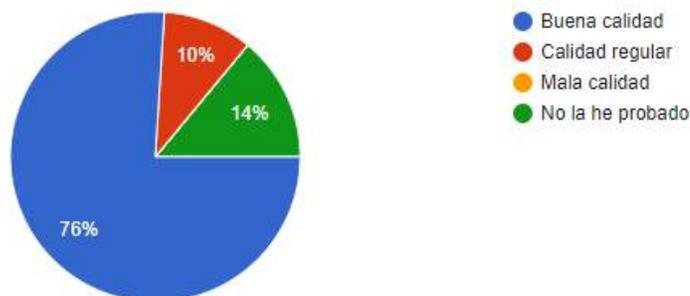
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 19 grafica de resultados de encuesta

11. Cual es su concepto de la calidad de la panela orgánica Caqueteña?

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis-

De acuerdo a las respuesta a esta pregunta treinta y ocho personas opinaron que la panela orgánica caqueteña es de buena calidad par un 76%, siete personas respondieron que no la han probado para un porcentaje de 14% y cinco personar respondieron que la panela orgánica caqueteña es de calidad regular para un porcentaje de 10%, completando el 100% de las repuestas a la pregunta. Según las respuestas se evidencia que un alto porcentaje de encuestados opino que la panela orgánica Caqueteña es de buena calidad.

Pregunta 12.

Tabla 22 resultados de encuesta

p. # 12	Esta dispuesto a comprar panela orgánica originaria del Caquetá?				
	Si	40	80%	Muestra	50
	No	2	4%		
	Tal vez	8	16%		
Total		50	100%		

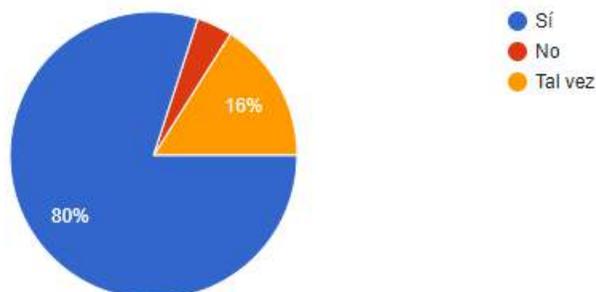
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 20 grafico de resultados de encuesta

12. Esta dispuesto a comprar panela orgánica originaria del Caquetá?

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

Según las respuestas obtenidas en esta pregunta cuarenta personas respondieron que si están dispuestos a comprar panela orgánica originaria del Caquetá, para un porcentaje de 80%, ocho personas respondieron que tal vez, para un porcentaje de 16% y 2 personas respondieron que no, con un porcentaje del 4% completando el 100% de respuestas a esta pregunta. con el porcentaje de respuestas positivas en esta pregunta se determina que la mayoría de encuestados se mostraron dispuestos en comprar panela orgánica Caqueteña.

Pregunta 13.

Tabla 23 resultados de encuesta

p. # 13	Qué precio está dispuesto a pagar por libra de panela orgánica Caqueteña?				
	\$2.400	22	44%	Muestra	50
	\$2.600	16	32%		
	\$2.800	12	24%		
Total		50	100%		

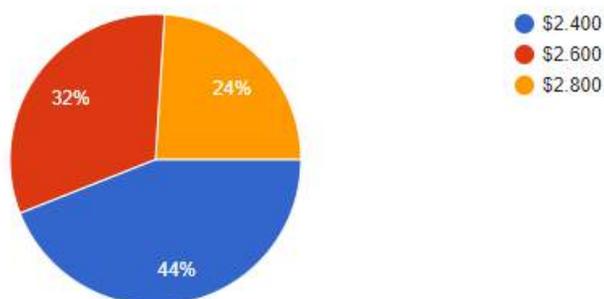
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 21 grafico de resultados de encuesta

13. Que precio esta dispuesto a pagar por libra de panela orgánica Caqueteña?

50 respuestas



Fuente: propia

Análisis.

Como resultado en las respuestas de esta pregunta, veintidós personas respondieron que están dispuestos a pagar \$2400 por libra de panela orgánica, para un porcentaje de 44%, dieciséis personas respondieron que están dispuestos a pagar \$2600 pesos para un porcentaje de 32% y doce personas respondieron que están dispuestos a pagar \$2800 pesos para un porcentaje de 24%, completando el 100% de las respuesta. Teniendo en cuenta los resultados se determina que la mayoría de personas pagarían un valor de \$2400 pesos por libra de panela sin embargo los tres precios establecidos fueron bien valorados por los encuestados.

Pregunta 14

Tabla 24 resultados de encuesta

p. # 14	Tiene algún criterio para comprar la panela?				
	Origen	32	64%	Muestra	50
	Proceso	4	8%		
	Precio	7	14%		
	Calidad	7	14%		
Total		50	100%		

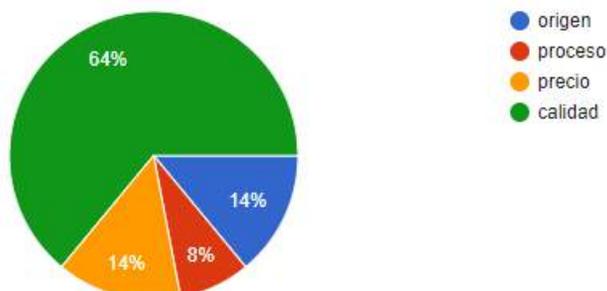
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 22 grafico de resultados de encuesta

14. Tiene algún criterio para comprar la panela?

50 respuestas

**Análisis.**

Según las respuestas obtenidas en esta pregunta, treinta y dos personas respondieron que su criterio para comprar la panela es la calidad, con un porcentaje de 64 %, siete personas respondieron que su criterio para comprar panela es el precio, con un porcentaje de 14%, otras siete personas respondieron que su criterio es el origen, para un resultados de 14%, y cuatro personas respondieron que su criterio para la compra del producto es el proceso, completando así el 100% de las respuestas. En cuanto a las respuestas de esta pregunta se puede determinar que el mayor porcentaje de personas se fija en la calidad del producto al comprarlo y un porcentaje muy mínimo tiene en cuenta el proceso del producto para su posterior compra.

Pregunta 15

Tabla 25 resultados de encuesta

p. # 15	Cree usted que es viable la creación de una empresa para la elaboración de panela Orgánica en el municipio de Solano Caquetá?				
	Si	40	80%	Muestra	50
No	10	20%			
Total	50	100%			

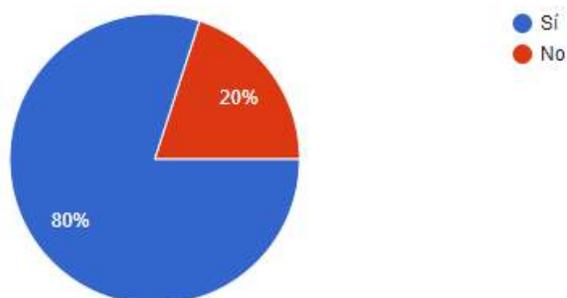
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 23 grafico de resultados de encuesta

15. Cree usted que es viable la creación de una empresa para la elaboración de panela orgánica en el municipio de Solano Caquetá?

50 respuestas



Fuente propia

Validación.

Con relación a las respuestas obtenidas en esta pregunta, cuarenta personas respondieron que si creen en la viabilidad de la creación de una empresa productora de panela en el municipio de Solano, para un porcentaje de 80% y diez personas no creen viable la idea, para un porcentaje de 20%, completando un 100% de las respuestas, se puede observar que es alto el porcentaje de personas que creen viable esta idea.

Pregunta 16.

Tabla 26 resultados de encuesta

p.# 16	Apoyaría a empresas regionales comprando sus productos?				
	SI	39	78%	Muestra	50
	No	2	4%		
	Tal vez	9	18%		
Total		50	100%		

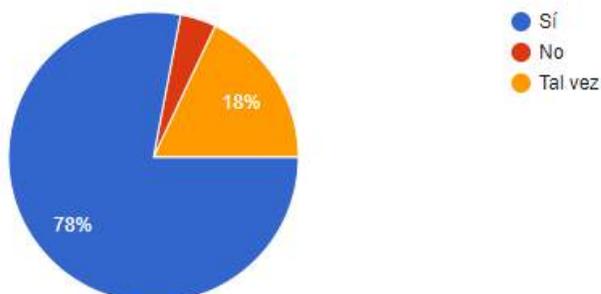
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 24 grafico de resultados de encuesta

16. Apoyaría a empresas regionales comprando sus productos?

50 respuestas



Fuente propia

Validación

De acuerdo a los resultados obtenidos en esta pregunta treinta y nueve personas respondieron que si apoyarían a empresas regionales comprando sus productos, para un porcentaje de 78%, dos personas respondieron que no apoyarían a empresas regionales, para un porcentaje de 4% y nueve personas respondieron que tal vez apoyaría a empresas regionales comprando sus productos con un porcentaje de 18% para el total del 100% de las respuesta

Pregunta 17.

Tabla 27 resultados de encuesta

p. # 17	Que endulzante prefiere?				
	Panela	39	78%	Muestra	50
	Azúcar	7	14%		
	Otros	4	8%		
Total		50	100%		

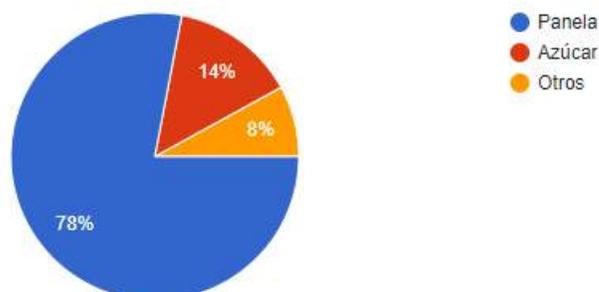
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 25 gráfico de resultados de encuesta

17. Que endulzante prefiere ?

50 respuestas



Fuente: propia

Validación.

Dadas las respuestas de esta pregunta, observamos que, treinta y nueve personas prefieren la panela como endulzante, con un porcentaje de 78%, siete personas prefieren consumir azúcar, con un porcentaje de 14% y cuatro personas prefieren otros endulzantes diferentes a la panela o el azúcar, para un porcentaje de 8%, completando el 100% de las repuestas, observa que un alto número de las personas encuetadas prefieren la panela como endulzante.

Pregunta 18.

Tabla 28 resultados de encuesta

p. # 18	Compraría panela a través de páginas web o redes sociales?				
	Si	16	32%		Muestra 50
	No	19	38%		
	Tal vez	15	30%		
Total		50	100%		

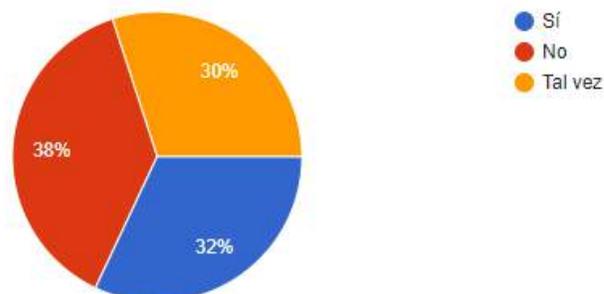
Fuente: propia

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

Ilustración 26 gráfico de resultados de encuesta

18. compraría panela a través de paginas web o redes sociales?

50 respuestas



Fuente: propia

Validación.

Según las respuestas a esta pregunta diecinueve personas dicen que compraría panela a través de páginas web o redes sociales, para un porcentaje de 38%, dieciséis personas respondieron que si comprarían panela por estos medios, para un porcentaje de 32% y quince personas respondieron que tal vez lleguen a comprar panela a través de estos medio, para un porcentaje de 30%, completando el 100% de respuestas. De acuerdo a estas respuestas se puede observar que aunque el mayor porcentaje fue para la respuesta negativa, los encuestados respondieron en porcentajes muy similares a las tres opciones de compra

Aprendizaje

Según las respuestas obtenidas en la encuesta se pueden evidenciar que un alto porcentaje de encuestados respondieron de manera positiva con respecto a nuestra idea de negocio, sin embargo se debe tener en cuenta que para la cantidad de habitantes del municipio (25.456), la muestra encuestada es muy pequeña, aun sabiendo que en esta región no hay empresas productoras de panela, se considera necesario hacer un análisis más profundo con un mayor número de encuestados que permita obtener una cantidad de datos específicos de modo que dicho análisis genere una mayor confiabilidad en cuanto a la validación de nuestra idea de negocio y así mismo generar las estrategias pertinentes para la puesta en marcha de la misma,

Conclusión.

Con la investigación que se realizó a lo largo de todo el proyecto logramos obtener nuevos conocimientos acerca de las respectivas estrategias y las diferentes procesos que se deben tener en cuenta en una idea de negocio, para que la creación de una empresa sea exitosa.

En conclusión este proyecto nos dio a conocer sobre la importancia que tiene la correcta ideación y creación de nuevas empresa y mejora de las empresas existentes, teniendo en cuenta como base fundamental identificar las diferentes necesidades de los clientes, las herramientas necesarias para dar solución a dichas necesidades identificadas, conocer la forma más conveniente de cómo promocionar y llegar al cliente con un producto o servicio, la importancia que tiene la creación de un prototipo, de un estudio de mercado y sobre todo conocer y entender sobre los diferentes cambios que se presenten, y la capacidad de adaptación que debe tener una organización para garantizar su supervivencia, rentabilidad y sostenibilidad.

Recomendaciones

Teniendo en cuenta lo aprendió en este proyecto, es importante analizar más a fondo el mercado de la panela en la región, ya que la agroindustria panelera es una actividad de gran alternativa para el mejoramiento y el desarrollo económico, sin embargo este sector requiere de más apoyo por parte las entidades que lo representan y del estado. Sobre todo en este municipio (Solano) que por ser de difícil acceso, se presentan muchos inconvenientes para el ingreso de los diferentes abastecimientos requeridos por la comunidad

Se requieren mejoras en la agroindustria de la panela iniciando desde la implementación de nuevos cultivos de caña, mejoramiento en la variedad de la semilla, apoyo y motivación a los productores para que de esta forma hallan mejores alternativas y oportunidades de desarrollo y crecimiento del sector panelero.

Encabezado: CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA

BIBLIOGRAFÍAS.

Borray, G. A. R., Carranza, B. H., Murcia, S. M. P., Chavarro, C. F. G., Muñoz, J. L. T., Cortina, J. R., ... & Zaraza, R. A. L. (2020). Modelo productivo de la caña de azúcar (*Saccharum officinarum*) para la producción de panela en Cundinamarca. Recuperado de: <http://editorial.corpoica.org.co/index.php/publicaciones/catalog/book/48>

Moreno, A. C. B., & García, I. I. C. (2020). ASPECTOS ECONÓMICOS Y AMBIENTALES DEL SECTOR PANELERO EN COLOMBIA. Boletín Semillas Ambientales, 14(1), 74-8
Recuperado de: <file:///E:/descargas/16793-Texto%20del%20art%C3%ADculo-89543-1-10-20200902.pdf>

https://fedepanela.org.co/gremio/wp-content/uploads/2019/04/guia_ambiental_panelera.pdf

<https://www.agrosavia.co/noticias/alianza-estrat%C3%A9gica-agrosavia-uniamazonia-para-trabajar-el-cultivo-de-la-ca%C3%B1a-panelera-en-caquet%C3%A1>

<https://agris.fao.org/agris-search/search.do?recordID=CO1999002495>

https://www.corpoamazonia.gov.co/region/Caqueta/Caq_Economico.htm

https://www.corpoamazonia.gov.co/region/Caqueta/Caq_Economico.htm

<https://www.finagro.com.co/noticias/minagricultura-apuesta-por-la-modernizaci%C3%B3n-y-posicionamiento-del-sector-panelero>

Recuperado de:

https://www.ecured.cu/Roya_de_la_ca%C3%B1a#:~:text=de%20la%20variedad,-,Medidas%20de%20control,completa%20recuperaci%C3%B3n%20de%20la%20planta

BIBLIOGRAFÍAS SEGUNDA ENTREGA

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

www.alavanguardia.com (3 enero 2019) propiedades beneficios y valor nutricional. Recuperado de: <https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20190103/453830976290/panela-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html>

Recuperados de: <https://blog.corponet.com.mx/importancia-de-la-tecnologia-en-las-empresas-en-crecimiento> (*importancia de la tecnología 11 ago. 2016*)

Recuperado de: <https://directorio-empresas.einforma.co/informacion-empresa/distribuciones-catorce-sas>

Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/colombia/otras-ciudades/la-panela-de-isnos-huila-conquista-los-mercados-mundiales-439102>

Catalogo Fedepanela.indd (ABC de la panela) Recuperado de: https://www.fedepanela.org.co/publicaciones/cartillas/abc_panela.pdf

Recuperado de: <https://www.lanacion.com.co/isnos-realizara-primera-exportacion-de-panela-huilense-hacia-argentina/>

Recuperado de: <https://www.manuelita.com/estrategia-corporativa/>

www.minsalud.gov.co manual para el análisis de panela RECUPERADO DE: <https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/IA/INS/Manual%20para%20el%20an%C3%A1lisis%20de%20Panela.pdf>

[www.solano-Caquetá .gov.co](http://www.solano-caquetá.gov.co) **Mapas**. Información de Nuestro **Municipio**. Todas las categorías. **Mapa del municipio** en el departamento. **Mapas**. Recuperados de: <http://www.solano-caqueta.gov.co/tema/mapas>

(www studocu.co Ficha Técnica panela Pura Caña 2015/2016) Recuperado de: <https://www.studocu.com/es/document/universidad-a-distancia-de-madrid/metodologia-de-la-investigacion/ejercicios-obligatorios/ficha-tecnica-panela-pura-cana/4167120/view>

Secretaria de gobierno municipio de solano, (29 de mayo del 2020) 2020 - 2023. la - Alcaldía Municipal de Solano – Caquetá: Recuperado de: <https://solanocaqueta.micolombiadigital.gov.co/sites/solanocaqueta/content/files/000375/18735-plan-de-desarrollo-2020--2023.pdf>

AGROSAVIA (30 de abril del 2020) AGROSAVIA evalúa costos de los modelos productivos de caña. Recuperado de: <https://www.agrosavia.co/noticias/agrosavia-aval%C3%BAa-costos->

Encabezado: **CAÑA DE AZÚCAR Y ELABORACIÓN DE PANELA**

[socioeconómicos-y-ambientales-de-los-modelos-productivos-de-caña-en-colombia](#)

Plandenegociosperu.com, (2020/03). Pasos para calcular el tamaño de muestra práctico y fácil.
Recuperado de: <https://plandenegociosperu.com/2020/03/calculiar-el-tamano-de-muestra/>