

Plan de negocio: Creación de empresa “burritos vegetarianos”

Integrantes:

Santiago Andrés Cruz Medina

Daniela López Quiroga

Sanyira Alexandra Castro Lugo

Bogotá, Colombia

Negocios Internacionales

Corporación Unificada Nacional

2020

Burritos vegetarianos

Compromiso de los autores

Nosotros como grupo de trabajo el cual está conformado por Daniela López Quiroga C.C 1000603548 de Bogotá , Sanyira Alexandra Castro Lugo C.C 1001205665 de Bogotá y Santiago Andrés cruz medina C.C 1234641689 de Ibagué, estudiantes del programa de negocios internacionales declaramos que el contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales practicas

FIRMA

SANTIAGO ANDRES CRUZ

MEDINA C.C 1234641689

SANYIRA ALEXANDRA CASTRO LUGO

C.C 1001205665

DANIELA LOPEZ

QUIROGA C.C

1000603548

Resumen ejecutivo

Con el presente proyecto se quiere estudiar la factibilidad la introducción de un innovador producto a un mercado potencial en la actualidad, específicamente al mercado vegano y vegetariano.

La empresa *¡Qué Berraquerra!* se dedica a la elaboración y comercialización de burritos vegetarianos, los cuales emergen como una repuesta de brindar una alternativa alimenticia novedosa que proporcione una razonable cantidad de nutrientes y vitaminas, con reducido contenido cárnico frente a la necesidad de una población con una conciencia de salud.

Mediante el análisis del entorno en este mercado se permite identificar una carencia de productos que suplan esta necesidad para los individuos pertenecientes a la comunidad vegetariana/vegana. Se determina la escasez de artículos de degustación gastronómica inclinados a la mezcla de legumbres, cereales, granos, frutas, entre otras. Por lo cual, no se está considerando cubrir esa demanda, conjuntamente, las pocas tiendas especializadas de comercialización de estos artículos son de procedencia extranjera, por lo que afecta indirectamente al mercado nacional, por ese motivo, posicionar un sitio para elaboración y distribución de un producto alterno representaría una ventaja para el país y a la empresa.

Asimismo, existe una gran preocupación por las enfermedades manifestadas en las personas por la ingesta exagerada de alimentos pertenecientes a un grupo denominado “comida chatarra”. Estos burritos vegetarianos se presentan en el mercado como la propuesta adecuada para incentivar el consumo de productos saludables. La comercialización y distribución de este producto se realizará por medio de plataformas de domicilio con un tiempo corto de elaboración (20 minutos), también cantidad de tiempo adecuado para su

Burritos vegetarianos

empaque. El servicio a domicilio no restringirá a los consumidores disfrutar y degustar su exquisito sabor, con todas las medidas de seguridad e higiene y se pretende llegar a la comodidad de los hogares de las personas por medio del servicio a domicilio.

El presente proyecto expone todos los aspectos a tomar en cuenta para identificar la viabilidad de la idea innovadora para el posicionamiento de la empresa ¡Que berraquera! que brindará variedad de opciones para una dieta alimentaria saludable.

Tabla de contenido

1. Introducción.....	7
2. Objetivo general.....	8
Objetivos específicos	8
3. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio.....	9
4.Población favorecida por la idea propuesta	9
5. Objetivos de desarrollo sostenible.....	13
6. Teoría del valor compartido.....	15
7. Análisis del sector económico.....	16
8. Análisis PESTEL.....	19
E- Económicos	20
• T- Tecnológicos	22
• Legislación ambiental:	22
• L- Legal.....	23
9. Tabla de criterios.....	23
10. Pregunta problema/ árbol de problemas.....	26
11. Arbol de objetivos.....	28
Breve descripción del problema identificado:	28
12. Estructura de la idea.....	29
1. Análisis DOFA	32
14. Innovación.....	32
15. Contextualización de la empresa.....	38
16. Análisis de la oferta o competencia	38
Productos sustitutos:	39
Potencial del mercado vegano/vegetariano en Colombia.	44
Paso a paso de la preparación del producto:	48
Validación y verificación de la calidad.....	49
• Ficha técnica:.....	50
21. Precio de venta.....	51
23. Modelo Running Lean de la empresa: ! Qué Berraquera!.....	52
Objetivo de la investigación:	52
Tipo de investigación a realizar	53
Diseño de la encuesta.....	53
INVESTIGACIÓN	56
Análisis:	57
Conclusiones.....	64
Referencias.....	66

1. Introducción

El siguiente trabajo abarca todos los procesos secuenciales que permitirá contemplar las oportunidades en los entornos empresariales en los cuales se posicionarán de la empresa que se describirá a continuación.

Para la propuesta, se quiere sacar al mercado la elaboración de tortillas a base de una dieta flexi vegetariana, que tiene su base en dar prioridad a los vegetales sin excluir los huevos y productos lácteos, con gran variedad de sabores y presentaciones.

Uno de los objetivos principales es brindar a los consumidores vegetarianos una alternativa satisfactoria, la cual se basa en la alimentación orgánica, que se adentra en un estilo de vida vegetariano y vegano, sin dejar aparte, aquellas personas en donde su atención sea captada por estos productos y quieran deleitarse con nuestras diversas texturas, sabores y presentaciones.

Asimismo, observando que, en la ciudad de Bogotá no se contemplan muchos puntos de distribución y comercialización de artículos exquisitos con precios asequibles para esta población interesada que se encuentra en crecimiento, por lo que la visión es llegar a ser una reconocida cadena de elaboración y comercialización de burritos vegetarianos y tener un papel importante en el sector de la comida vegetariana.

De esta manera, el desarrollo de este proyecto nos permite saber todo lo que abarca la actividad del mercado en el que queremos incursionar para llegar al ámbito empresarial y prosperar con la idea que queremos llevar a cabo supliendo la necesidad de los clientes vegetarianos.

2. Objetivo general

Realizar un plan de negocio para posicionar un pequeño establecimiento de burritos vegetarianos focalizado en la ciudad de Bogotá, presentando una nueva alternativa a la comunidad vegetariana/vegana.

Objetivos específicos

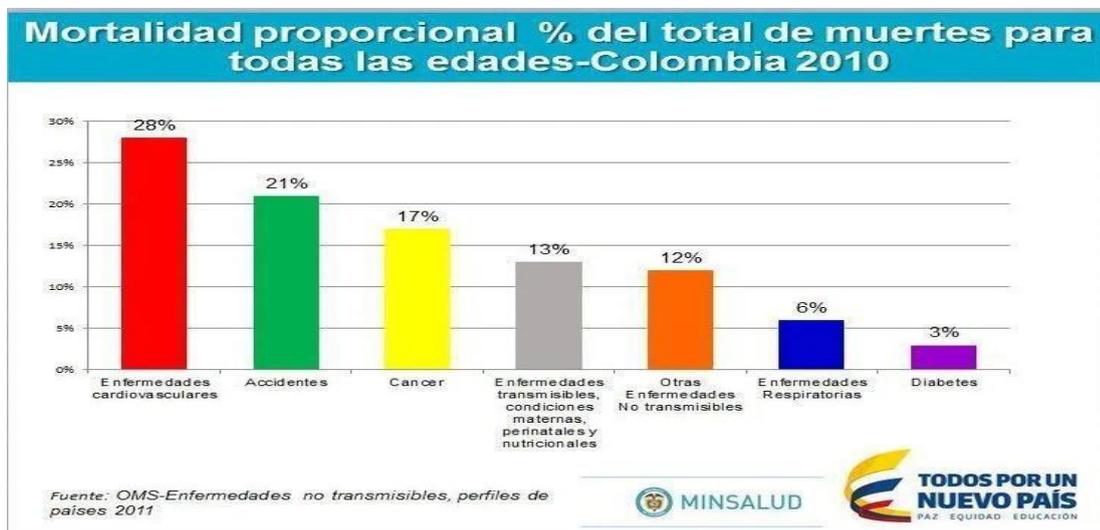
- Reconocer los factores externos e internos del contexto en el mercado objetivo
- Evaluar la viabilidad de la propuesta de negocio.
- Identificar el cliente ideal y cubrir sus necesidades.
- Orientar a las personas a llevar una alimentación equilibrada y sana.

3. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio

Por parte de la comunidad, ha crecido una preocupación debido al excesivo consumo de comida con altos niveles de grasas, condimentos y en algunas ocasiones, preparados sin los parámetros adecuados de salubridad, aun así, muchos individuos prefieren estos sitios que, en su mayoría, los productos que ofrecen son comercializados de manera ambulante por factores como rapidez, accesibilidad y bajo precio que incitan al consumidor a volverse un cliente frecuente. A pesar de tener conocimiento sobre las implicaciones y daños que les provoca a su organismo, los consumidores tienden a adquirir este tipo de productos de manera recurrente, siendo conscientes del riesgo que tienen a desarrollar alguna enfermedad no transmisible y como consecuencia lograr afectar su calidad de vida, como, por ejemplo, la obesidad, diabetes, hipertensión entre otras.

Figura 1.

Porcentajes representativos de las enfermedades que causan mayor mortalidad en Colombia.



Como apoyo del argumento y por medio de la investigación elaborada por el Ministerio de Salud, los Institutos Nacional de Salud y de Bienestar Familiar y Prosperidad Social, con el acompañamiento de la U. Nacional, se dedujo que las enfermedades no transmisibles, son la

primera causa de muerte en Colombia, los investigadores lanzaron una alerta al encontrar una prevalencia de sobrepeso (índice de masa corporal, IMC, igual o superior a 25) entre los adultos del 37,7 por ciento y la obesidad (IMC igual o superior a 30) que está presente en uno de cada cinco miembros de este grupo (18,7 por ciento). Sumados serían 56,4 por ciento, que representan un incremento de 5,2 puntos respecto al 2010.

“Las responsabilidades de la adultez afectan la alimentación, dedicándole poco tiempo, consumiendo más alimentos procesados y menos comidas preparadas. La oferta de alimentos procesados, frituras y dulces, así como una vida sedentaria, propician el desarrollo de obesidad muchas veces asociada a deficiencias nutricionales”, destaca la investigación. Otro dato llamativo es que la obesidad es más frecuente en las mujeres (22,4 por ciento) que en los hombres (14 por ciento).

Siguiendo con el transcurso de la investigación y gracias a los aportes brindados, se logró dictaminar que solo la mitad de los adultos colombianos realizan 150 minutos semanales de actividad física moderada o 75 minutos semanales de actividad vigorosa o fuerte, como recomienda la OMS, con el análisis estadístico se concluyó que cuatro de cada 10 mujeres y seis de cada 10 hombres atienden esta medida.

Por lo que sí no se mantiene una rutina de actividad física por parte de los ciudadanos y además, acompañado de una exagerada ingesta de alimentos con altos niveles de grasas saturadas, la probabilidad de desarrollar trastornos digestivos, enfermedades cardiovasculares, entre otras patologías es más alta, provocando problemas importantes de salud a corto y largo plazo, por lo que en las estadísticas ha reflejado que una de cada cinco muertes está relacionada con una mala alimentación y una de cada cinco muertes a nivel mundial -unos 11 millones de fallecimientos- se asoció en 2017 a una dieta pobre, lo que provocó enfermedades cardiovasculares, cánceres y diabetes de tipo 2, informó la revista The Lancet.

La revista médica presentó los resultados del estudio "Carga global de enfermedad", que analizó las tendencias de consumo según quince factores dietéticos clave entre 1990 y 2017 en 195 países.

Según el resultado se concluyó que los factores de la dieta con más incidencia en los fallecimientos se dieron por excesivo consumo de sodio junto con la poca ingestión de un conjunto de frutas, verduras, legumbres, frutos secos y productos lácteos, sin embargo, se evidenció baja ingestión de bebidas azucaradas, azúcar, grasas y carne roja.

Debido a la anterior preocupación, la rutina alimenticia de las personas han cambiado, llegando a consumir más alimentos sanos para su organismo, como lo son las verduras, hortalizas, vegetales, frutas y demás, por consiguiente, el mercado ha intentado satisfacer y cubrir esta necesidad en común de las personas que llevan un estilo de vida basado en productos agrícolas y no procesados o que su ética y conciencia protectora del ambiente no les permite consumir alimentos derivados de animales .

Actualmente, en la ciudad de Bogotá, no hay empresas líderes o posicionadas en la venta productos vegetarianos, lo que nos permitió diseñar una idea de negocio que será expuesta más adelante con el fin de contrarrestar y traer solución a las problemáticas anteriormente planteadas, pero antes de ello se debe mostrar qué población es la que más está relacionada con el sector en el cual nos vamos a desarrollar.

4. Población favorecida por la idea propuesta

Según los datos estadísticos encontrados en las fuentes de información, se determinó que en Colombia las personas jóvenes, con edades entre 20 y 30 años, en donde no hay diferencia de género, usualmente, sus tendencias alimenticias tienden a ser iguales. Esta población cada vez más se inclina por estilos de vida como el vegetarianismo, pero la transición en la

Burritos vegetarianos

mayoría de los casos se realiza sin consulta médica previa, por lo que muchos de estos jóvenes vuelven a la dieta ordinaria.

Con este producto se quiere convertir en un atractivo para aquellas personas que tengan una visión dirigida a una conciencia ambiental, donde sus alimentos más consumidos sean las legumbres, frutas, cereales, verduras, entre otros, y entre sus preferencias de productos alimenticios se encuentren los que contengan altos contenidos de nutrientes, proteínas y vitaminas, usualmente esta población lleva a cabo una rutina de ejercicio en su vida cotidiana, teniendo en claro, la importancia de mejorar la salud física, conjuntamente, con la mentalidad consciente de buscar aperitivos que le aporten valor nutricional a su organismo, de igual forma, dentro de su inclinación ecológica esté el interés de adquirir productos en envases no contaminantes ya que se refleja en esta población la conciencia acerca del daño ambiental, el sentido de pertenencia y la responsabilidad de cuidar el medio ambiente. existen diferencias entre los géneros, usualmente, sus tendencias alimenticias tienden a ser iguales

Sin embargo, no se registran números oficiales en cuanto a las personas que hacen parte de la comunidad vegetariana en Colombia, no obstante, para tener una referencia nos basamos en el enunciado dado por el director ejecutivo de la Sociedad Vegetariana y Vegana de Colombia, donde sostuvo que aproximadamente el 10% de los ciudadanos colombianos confirman llevar el estilo de vida vegetariana y el 4% vegana.

De acuerdo con las características dadas, se tiene más claro las peculiaridades del cliente potencial y las expectativas respecto a su alimentación, lo cual se espera que este producto atienda esta necesidad en el usuario.

5. Objetivos de desarrollo sostenible

Los objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) que se relacionan con la idea de negocio principalmente son el punto número 2 que dice explícitamente “poner fin al hambre, conseguir la seguridad alimentaria y una mejor nutrición y promover la agricultura sostenible”, debido a que la empresa tiene como objetivo, promover la buena alimentación al manejar un buen consumo de frutas, verduras, legumbres, frutos secos y derivados, en el que se consienta una mejora en el estado de ánimo, acrecentando un valor nutricional a los alimentos, contribuyendo a la prevención de enfermedades debido a que sí se lleva una correcta dieta, la ingesta de fibra, fitonutrientes, legumbres, cereales, entre otros, además de que mejora nuestro rendimiento físico por la obtención de carbohidratos. Como punto favorecedor para erradicar el hambre, se pronostica que el consumo de frutas y verduras es de las mejores salidas para no seguir expirando los recursos cárnicos, además de ser la mejor dieta para evitar el sobrepeso.

También, se tomó como referencia el punto número 3, en el que dice “Garantizar una vida saludable y promover el bienestar para todos y todas en todas las edades” ya que al optar por no ingerir ciertos alimentos y practicar el vegetarianismo de manera responsable, se ha afirmado que se asocia a múltiples beneficios para la salud, una población específica muy favorecida son los jóvenes que están en el entorno deportivo ya que una alimentación vegetariana es beneficiosa para nivel de rendimiento atlético, cubren necesidades energéticas, se tiene un pensamiento de que el consumo de carne es indispensable para los deportistas por conseguir vitaminas y proteínas que ellos necesitan, pero hay alimentos que son una combinación de muchas propiedades, vitaminas y proteínas.

El siguiente punto a tomar, es el número 3, en el que dice “Garantizar una vida saludable y promover el bienestar para todos y todas en todas las edades” ya que al optar por no ingerir ciertos alimentos y practicar el vegetarianismo de manera responsable, se ha afirmado que se

Burritos vegetarianos

asocia a múltiples beneficios para la salud, una población específica muy favorecida son los jóvenes que están en el entorno deportivo ya que una alimentación vegetariana es beneficiosa para nivel de rendimiento atlético, cubren necesidades energéticas, se tiene un pensamiento de que el consumo de carne es indispensable para los deportistas por conseguir vitaminas y proteínas que ellos necesitan, pero hay alimentos que son una combinación de muchas propiedades, vitaminas, proteínas por lo que sustituyen esas propiedades.

El punto número 15, “Formalidad sostenible y educación verde” En la construcción de un tejido empresarial formal y sostenible, es evidente que los niveles de informalidad empresarial en Colombia son muy altos, 63 por ciento de las unidades productivas, y se acompañan de tasas de informalidad laboral y ambiental elevadas. Para esto proponemos disminuir el costo relativo de la informalidad y aumentar sus beneficios, aumentar la asociatividad y la escala de producción, permitir niveles de cuasi informalidad y estándares (tiempo e.)

El punto número 12, “Garantizar las pautas de consumo y de producción sostenibles” En base a los resultados obtenidos durante la investigación realizada encontramos que en la población colombiana es necesario generar una conciencia de consumo moderado de comida dañina para nuestro organismo.

6. Teoría del valor compartido

En base a los estudios realizados en los puntos comparativos que tiene nuestra empresa, encontramos factores estratégicos en los que aventajamos a nuestros competidores los cuales son:

Como punto inicial y fundamental, se destaca que el valor de la materia prima para la elaboración de nuestro producto es mucho más económico que el de nuestra competencia. La naturaleza es tan equilibrada que lo que está en la base de la pirámide alimenticia, es decir, lo que se debe consumir en mayores cantidades, es mucho más abundante y por ende más económico.

Como hace mención Sebastián Hernández, CEO de SuperFüds, en la revista dinero explicando que existe una falsa creencia de que las dietas vegetarianas son más costosas “La carne es más cara que las arvejas o los garbanzos y la calidad de la proteína de estas leguminosas es superior” esta frase del CEO de Superfüds, nos permite hacer también referencia y resaltar uno de los valores diferenciadores de nuestro producto lo cual es su gran beneficio nutricional a cada persona que lo consume, siendo un factor importante ya que se encarga de controlar en cierta parte la dieta alimentaria de las personas.

Otro gran factor diferenciador para resaltar es que el proceso de preparación del producto es mucho más corto debido a que los vegetales y demás necesitan menos tiempo de cocción con respecto a los demás productos por ende también el tiempo desde que el cliente hace el pedido hasta que se hace la entrega se disminuye, se optimiza y agrada al cliente.

Para concluir con otro distintivo de nuestra empresa es que encontramos que se necesita muy poco capital humano para la elaboración del producto.

7. Análisis del sector económico

Aunque no se tiene cifras exactas de ventas para este tipo de producto debido a que en este momento no hay una empresa que tenga un tipo de negocio igual o similar al nuestro para poder tomar algún punto de comparación con ellos, sin embargo, encontramos esta gráfica acerca del panorama del mercado vegetariano y vegano.

Figura 2. Panorama del vegetarianismo y veganismo



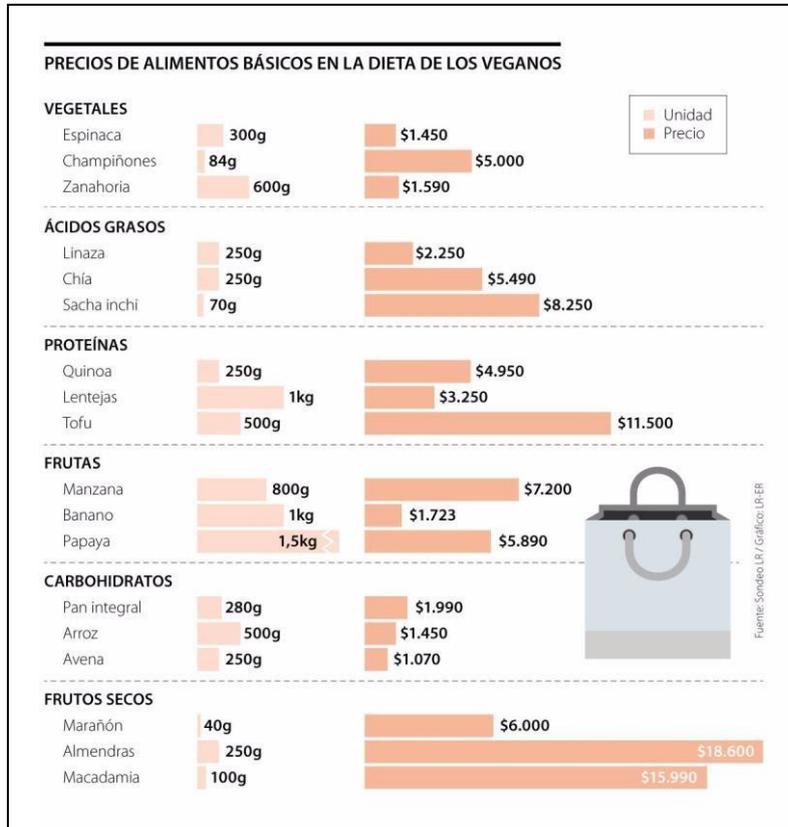
En el imaginario popular, se considera que una dieta que excluye los productos de origen animal es más costosa que una basada en carnes y derivados de los animales, pues se requieren productos sustitutos que sean ricos en proteínas, ácidos grasos y carbohidratos para que el cuerpo no se descompense.

Además, estos únicamente se conseguirían en sitios especializados, lo que elevaría su costo lo cual es totalmente falso, por ejemplo, con base en los precios de Precios mundial, con \$15.000 se puede comprar en el país un kilo de cadera de ternera, mientras que con el mismo

Burritos vegetarianos

monto se puede comprar un kilo de cebollas, un kilo de papa, un kilo de arroz, un kilo de plátanos, un kilo de tomates y una lechuga.

Figura 3. Precios alimentos básicos de los veganos.



Esta tendencia también viene creciendo aceleradamente en Colombia, donde cada vez hay una mayor variedad de productos vegetarianos y veganos, y no solo en la categoría de alimentos y bebidas. Así lo explica Sebastián Hernández, CEO de SuperFüds, una plataforma de distribución de productos saludables y orgánicos, que busca promoción al consumo de marcas emergentes que tienen este tipo de oferta: “el consumidor, en Colombia pero también en el mundo, es cada vez más educado, creo que estamos asistiendo a una transición donde el consumidor es cada día más consciente de su impacto en el medio ambiente, y quiere que esa huella sea positiva, por eso este tipo de alternativas resultan cada vez más atractivas”.

Su afirmación está respaldada en el crecimiento de su compañía, que desde su lanzamiento en 2016 ha visto un incremento de 55% mensual en su comercio en línea en la categoría de alimentos y bebidas, en la que ha facturado más de US\$10 millones en cuatro años

Proyecciones según las cifras del pasado, presente y futuro acerca del mercado vegetariano.

A pesar de que no abundan las cifras sobre esta tendencia, algunos datos corroboran el crecimiento y el potencial del mercado de este tipo de productos a nivel global. Por ejemplo, la firma Euromonitor reportó que el consumo mundial de productos veganos y vegetarianos en 2016 fue de US\$51.000 millones, mientras que la venta de alimentos saludables en 2017 ascendió a US\$1 billón. En la misma línea, Acumen Research estimó que, para 2026, el tamaño de este mercado a nivel global será de aproximadamente US\$24 billones.

Por su parte, la National Academy of Sciences presentó un estudio en el que estima que si un grupo significativo de personas adoptara un estilo de vida basado en plantas podría reducirse la mortalidad global entre 6% y 10%, mientras que las emisiones de Gases de Efecto Invernadero (GEI) bajarían entre 29% y 70%. Estas cifras, entre otras, llevaron a la academia a concluir que el beneficio económico de la masificación de estos estilos de vida estaría entre US\$1 billón y US\$31 billones, equivalente a un rango entre 0,4% y 13% del PIB mundial estimado para 2050.

La dimensión del mercado nacional apenas está empezando. Entre mayo de 2019, cuando iniciamos a vender en Colombia, y mayo de 2020, hemos tenido un crecimiento de más de 800% en el país. A nivel mundial está pasando lo mismo, por ejemplo, en Estados Unidos el mercado está teniendo un crecimiento de 260%, sin duda es la categoría de alimentos que a mayor ritmo está creciendo y que mayor potencial de crecimiento tiene.

8. Análisis pestel

Para seguir con nuestra elaboración del proyecto de nuestro negocio, se usará la siguiente herramienta de análisis estratégico, que es el análisis PESTEL, que nos permite estudiar el desenvolvimiento de nuestra empresa en muchos entornos, como los políticos, económicos, entre otros, a continuación, se realizará el desarrollo del análisis PESTEL:

En el momento ningún tratado de libre comercio nos beneficiaría como empresa ya que en el momento no se cuenta

- P- Políticos

En el momento ningún tratado de libre comercio nos beneficiaría como empresa ya que en el momento no se cuenta con las herramientas necesarias para exportar a los demás países.

La empresa no está obligada a declarar el pago del IVA ya que no somos grandes contribuyentes y tampoco estamos registrados como personas jurídicas o naturales, además que los ingresos brutos no son superiores 92UBT.

La ley 1014 del 26 de enero de 2006 establece el fomento a la cultura del emprendimiento y tiene por objeto proponer por el desarrollo productivo de las micros y pequeñas empresas.

Concepto sanitario. Todo establecimiento debe cumplir con las condiciones sanitarias que se describen en la Ley 9 de 1979, que está compuesta por títulos de carácter general como los de protección del medio ambiente, suministro de agua, y salud ocupacional, así como algunos específicos como el título V denominado Alimentos, en el que se establecen las normas específicas a las que están sujetos los establecimientos industriales y comerciales en los que se realicen actividades que se relacionan con alimentos.

La autoridad sanitaria encargada de emitir el concepto sanitario para los establecimientos que realizan expendio de alimentos es la Secretaría Distrital de Salud o sus entes territoriales

Burritos vegetarianos

Las normas de calidad son:

Norma general de etiquetado, presentación y publicidad de los alimentos. Normas de etiquetado sobre propiedades nutritivas. Norma general para el control del contenido efectivo de los alimentos envasados. Norma sobre recipientes que contengan productos alimenticios frescos. Norma sobre alimentos ultra congelados. Normas de higiene. Normas relativas a los manipuladores de alimentos.

Leche pasteurizada. Leche esterilizada. Leche UHT. Leche concentrada. Leche evaporada. Leche condensada. Leche en polvo. Yogur. Nata. Nata en polvo. Mantequilla. Cuajo y enzimas coagulantes. Caseínas. Caseinatos. Cuajada. Quesos. Quesos fundidos.

Conserva de albaricoque, melocotón, cerezas, peras ciruelas, gajos de mandarinas, uvas, fresas, frambuesas, grosellas, moras, ensalada de frutas, alcachofas, espárragos, judías verdes, pimientos, tomates, setas, níscalos, robellones, champiñón, habas, guisantes frescos, garbanzos, alubias, guisantes, lentejas, acelgas, puerros, zanahorias, remolacha, coliflores, coles de Bruselas, pisto, menestra, macedonia, pepinillos, confitura, jalea y mermelada de frutas. Normas de calidad de legumbres. Alubias, lentejas, guisantes, garbanzos y habas.

Norma de calidad de aceites y grasas: Aceites y grasas calentados. Aceites de oliva.

E- Económicos

Nuestro sector económico es el gastronómico ya que nuestra empresa se basa en la alimentación vegetariana, este en la actualidad ha tenido un gran crecimiento en Colombia ya que cada vez más personas se suman a cambiar sus hábitos alimenticios y estilo de vida ya sea por el medio ambiente o por que respetan la vida animal. Además cada vez hay mayor variedad de productos veganos y vegetarianos.

Figura 4. Referencia de lista de precios



En comparación con nuestra idea, un burro con algún tipo de proteína animal se vende a un precio superior a \$11.000 pesos, lo cual es una ventaja para nosotros ya que nuestro burrito vegetariano y demás comidas. Nuestro promedio sería de \$5.000 a 10.000 pesos.

Una de las entidades que puede financiar nuestro proyecto es el ministerio de cultura ya que apoyan el desarrollo e innovación en nuestro país.

- S- Socioculturales

Actualmente la ideología sobre los animales ha cambiado y esto repercute de una manera muy importante en la comida, ser vegano o vegetariano no es solo cambiar tu estilo de vida y hábitos al alimentarte; si no concientizarse del medio ambiente y todo los que nos rodea.

Nuestra empresa se enfoca en el público de 20-50 años pero en un énfasis en las personas que sufren algún tipo de enfermedad no transmisible ya que en la mayoría de los casos la causa por la cual se da es la mala alimentación.

La forma de brindarles nuestro servicio a la población es dando a conocer variedad en el menú de comidas, pero con la adición de que el cliente si lo desea puede recibir su plato en la puerta de su casa, servicio que restaurantes veganos no emplean.

La forma de brindarles nuestro servicios a la población es dando a conocer la variedad en el menú de comidas

- **T- Tecnológicos**

En materia, la empresa cuenta con los avances de las redes sociales y equipos tecnológicos que ayudan al desarrollo y comunicación de la empresa. De manera influyente las TIC's tienen un impacto importante en nuestro negocio ya que utilizamos diferentes herramientas como: el teléfono móvil, computadoras con acceso a internet entre otras. Referente a lo anterior, estas herramientas hacen posible el intercambio de información entre el cliente y la empresa.

Este es un factor de los más importantes en nuestra empresa ya que nos daremos cuenta la importancia que tiene nuestra empresa ante los clientes es decir a ser una empresa vegetariana tenemos la obligación no solo de ofrecer un servicio si no de informar y concientizar a nuestros consumidores.

- **Legislación ambiental:**

La norma ISO 14001 establece en el apartado 6.1.3 Requisitos legales y otros requisitos que se debe disponer de los requisitos legales y otros requisitos relacionados con los aspectos ambientales. En el sector hotelero son muchos los ámbitos de legislación que se deben comprobar: aguas, residuos, emisiones de instalaciones. Para ello es recomendable disponer de una buena base de datos de legislación actualizada en la que se identifique claramente la normativa de aplicación y sus requisitos legales.

La norma ISO 14001 2015, en el apartado 9.1.2 Evaluación del cumplimiento, especifica además que es necesario establecer, implementar y mantener los procesos necesarios para evaluar el cumplimiento legal, determinar con qué frecuencia se va a realizar esta evaluación y emprender las acciones necesarias para que se cumpla con la normativa legal.

- **L- Legal**

Los restaurantes son establecimientos dedicados a la preparación y consumo de alimentos. Se encuentran regulados por la Ley 09 de 1979 Código Sanitario Nacional y por la Resolución 2674 de 2013, entre otras normas. Dicha normativa puede ser consultada en la página saludambiental.saludcapital.gov.co

Plan de Saneamiento: Incluye programas de limpieza y desinfección, manejo de desechos sólidos y control integrado de plagas.

Plan de Capacitación Continuo y Permanente: Debe contener metodología, duración, docentes, cronograma y temas.

Certificación médica del personal que trabaja en el establecimiento: En esta certificación debe constar su aptitud o no para manipular alimentos. También se necesita la inscripción en el RIT, el cual un establecimiento de comercio debe tener su inscripción en el Registro de Información Tributaria (RIT), el cual tiene su respectivo formulario, en donde su función brinda la actualización o cierre de establecimientos.

Por último, se necesita el certificado de manipulación de alimentos, el carácter de este certificado es obligatorio para los empleados que directamente estén involucrados en la manipulación de alimentos y su renovación debe ser anual

9. Tabla de criterios

En la siguiente tabla se mostrará los problemas encontrados en un grupo de personas, el primer problema es el incremento de las muertes por obesidad y otras enfermedades cardiovasculares en Colombia que afecta a jóvenes adultos de un rango de edad entre los 20 a 50 años

Y el segundo problema que se planteará la poca frecuencia de establecimientos vegetarianos/

Burritos vegetarianos

veganos en Bogotá.

Por lo que se desarrollará la tabla con el fin de esclarecer y orientar el objetivo del proyecto que se está llevando a cabo

CRITERIO	PROBLEMA 1	PROBLEMA 2
Conocimiento o experiencia	3	4
Asesoramiento de un experto si se requiere (¿lo tenemos?)	5	5
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas? ¿Podemos desplazarnos para evaluar el problema? ¿Tenemos acceso a la información datos, cifras? ¿Puedo darle alguna solución?	5	3
Tiempo (posible solución)	4	3
Costos (posible solución)	4	4

Burritos vegetarianos

Impacto ¿es trascendental? ¿Representa un desafío para ustedes?	3	3
Que tanto les llama la atención el desarrollo del problema	5	5
Total	29	27

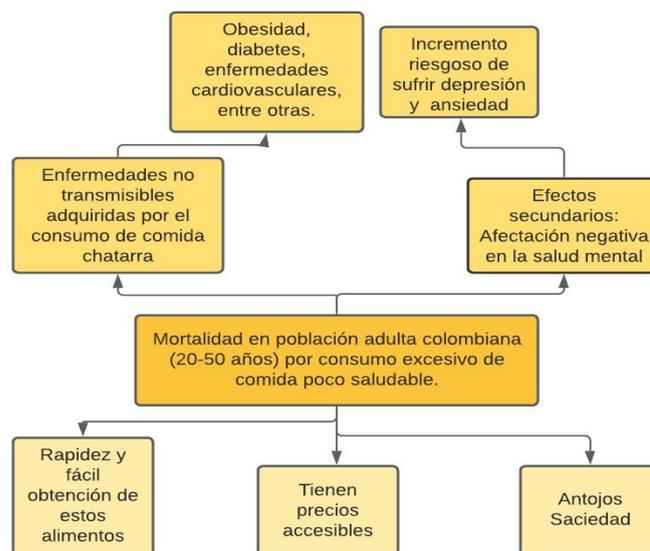
Para el análisis de esta tabla se realiza mediante el puntaje registrado respecto a las preguntas de criterio, la problemática con mejor resultado fue la del incremento de muertes por obesidad y otras enfermedades cardiovasculares en Colombia que afecta a jóvenes adultos de un rango de edad entre los 20-50 años, aunque claramente los puntajes no fueron muy lejanos, la viabilidad por dar respuesta la problemática 1 es más alta, que el segundo problema acerca de la poca frecuencia de restaurantes vegetarianos/veganos en Bogotá, por lo que se escogerá la problemática 1.

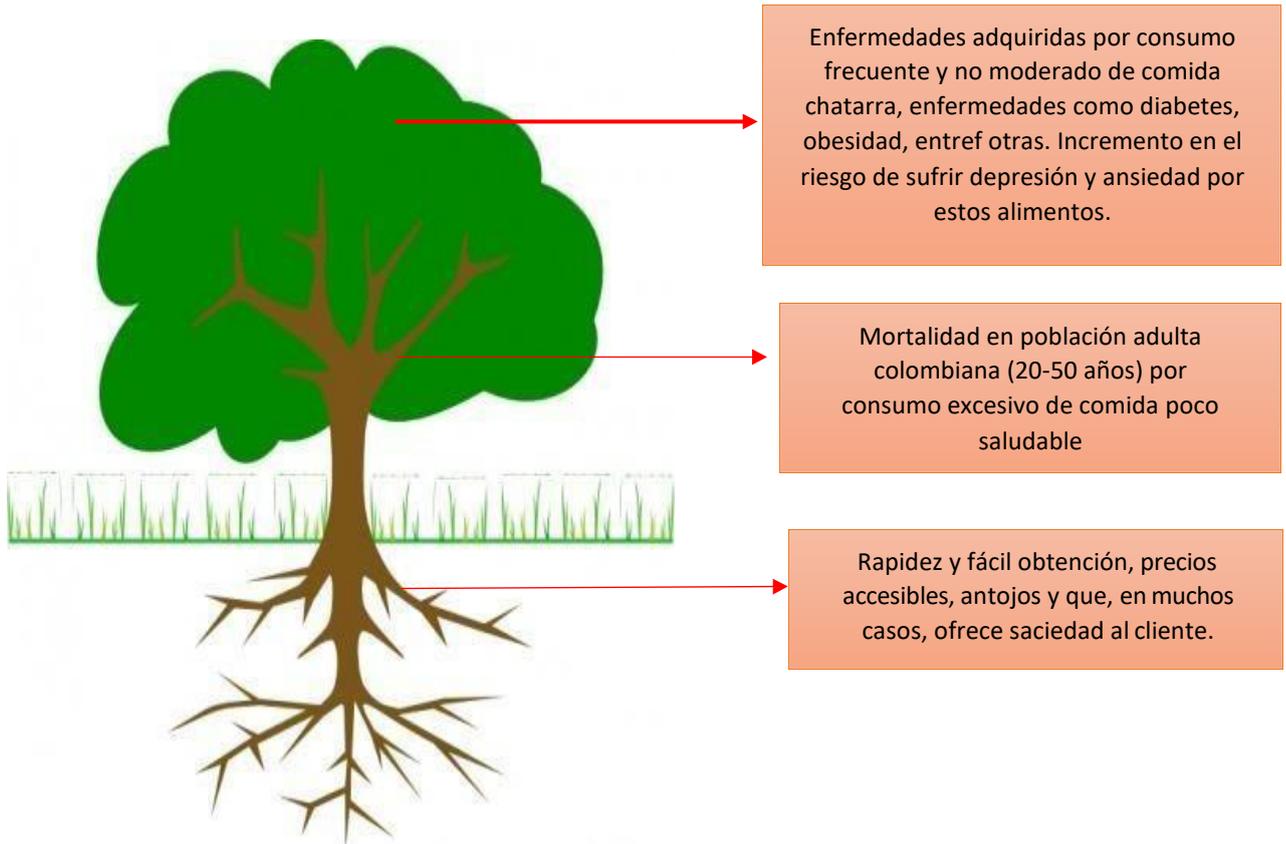
10. Pregunta problema/ árbol de problemas.

Según la tabla de criterios, ya se tiene un incline hacia una idea de negocios más clara y estructurada que será darle solución o cubrir la necesidad acerca de la aparición de enfermedades cardiovasculares y la muerte por consecuencia de estas de jóvenes adultos de edades entre los 20-50 años en Colombia.

El problema central sería el incremento de muertes en la población joven y adulta colombiana, una de las causas se posicionó dentro del ámbito de la salud, debido a su consumo excesivo de comida chatarra, la cual, no brinda un valor nutricional a las personas. Muchas de las causas por las que las personas consume este tipo de comidas, son debido al precio accesible, al antojo y la rapidez o facilidad con la que se logra conseguir.

En sus causas, se muestra claramente alguna de las enfermedades que se adquieren debido a su consumo en donde se señala la obesidad, diabetes y demás. También, por consiguiente, estos productos llegan a afectar la salud mental, provocando ansiedad, depresión, ente otras.

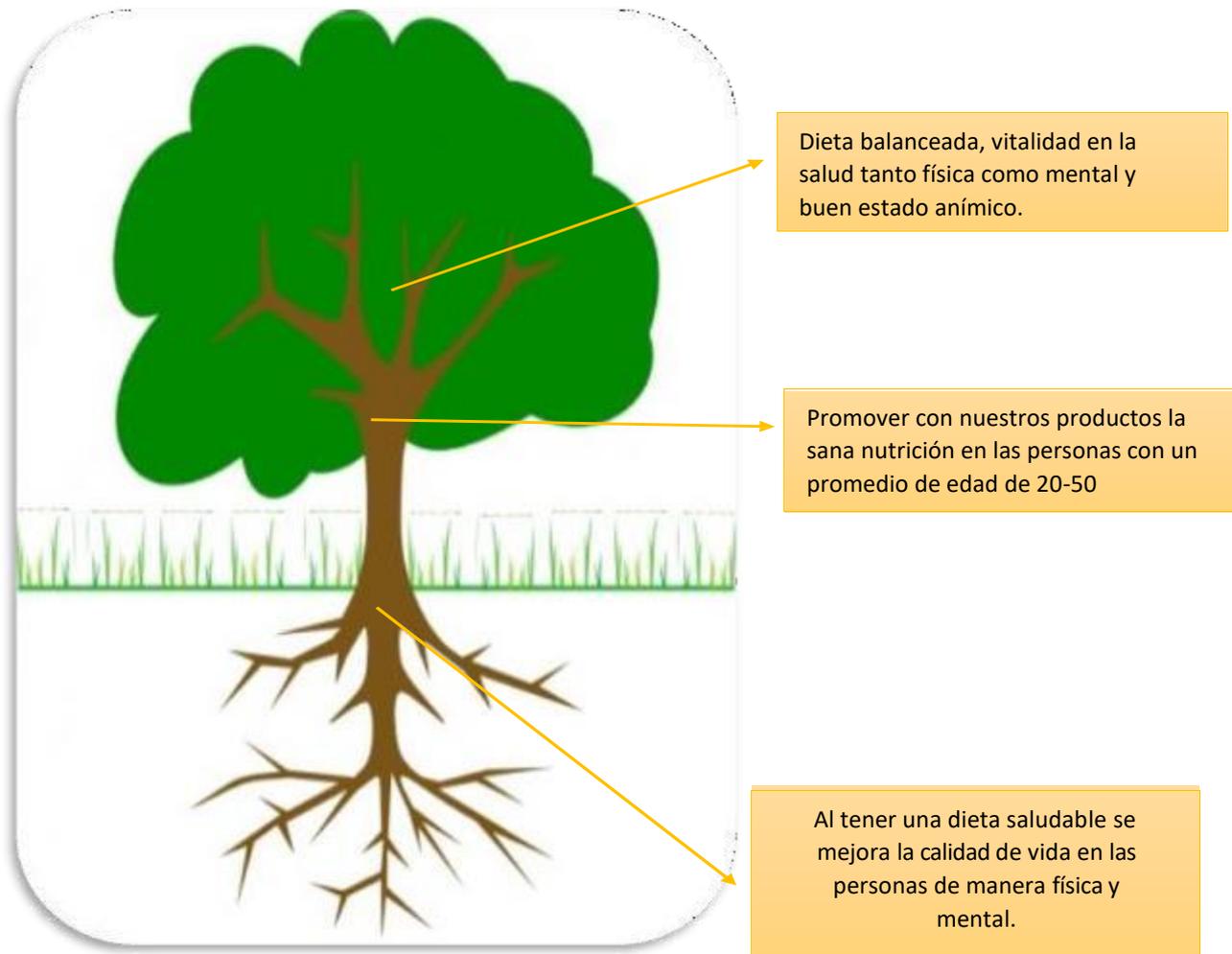




Debido a que se realizó el árbol de problemas, se identifica pregunta problema que será:

- ¿Cómo reducir muertes por obesidad y otras enfermedades cardiovasculares en Colombia que afecta a adultos de un promedio de 20 a 50 años por el consumo excesivo de comida chatarra?

11. Arbol de objetivos



Con el árbol de objetivos, se pretende por medio del producto brindar un elemento que contribuya a una vida más saludable y sea un aperitivo fácil de conseguir, ser método de promoción de productos que tengan gran valor nutricional para beneficiar la calidad de vida de muchas personas.

Breve descripción del problema identificado:

Nuestra empresa, como respuesta al problema, decidió elaborar una variedad de burritos vegetarianos rellenos de cientos de ingredientes como verduras, en su mayoría, salteadas, legumbres, hortalizas, granos, entre otros, el cual es un plato práctico y delicioso, que será tentador para los consumidores que busquen alternativas nutritivas y que su tiempo de

elaboración y entrega no sea extenso, cumpliendo todos los estándares de satisfacción del cliente.

12. Estructura de la idea

ESTRUCTURA DE LA IDEA
1. ¿Cuál es el producto o servicio?
Burritos vegetarianos: Son burritos rellenos a base de diversos ingredientes vegetales y otros como huevo y leche, sofreídos o en diferentes salsas vegetarianas.
2. ¿Cuál es el sector para trabajar?
*Disminuir la mala alimentación en la población bogotana, siendo una opción favorable para nuestros clientes brindándoles la misma rapidez que les ofrecen en otros sitios de comida, pero con la gran diferencia que todos los productos que nosotros ofrecemos no le harán ningún daño; sino, por el contrario, cuentan con un producto nutritivo y económico.
3. ¿Qué ofrece nuestro producto?
Encontramos una gran funcionalidad en este producto porque no solo podemos ofrecer algo que satisface al cliente en su necesidad de alimentar, sino que hemos tomado la tarea de diseñar menús específicos y funcionales queriendo ir más allá de la simple atención al cliente y realmente contribuir en su Nutrición y salud
4. Producto diferenciador
Las razones por las que creemos que nuestro producto es mejor que el de la competencia por que además de los factores de rapidez en la preparación y entrega del producto encontramos el factor económico y nutricional.

Burritos vegetarianos

¿Cuál es el producto o servicio?	Comida vegetariana, saludable y balanceada para el consumo.
¿Quién es el cliente potencial?	Personas que quieren mejorar sus hábitos alimenticios a la hora de comprar comida vegetariana sin costos elevados en sus comidas.
¿Cuál es la necesidad?	Se satisface la necesidad de que compren alimentos a un costo demasiado elevado generando un ahorro al cliente.
¿Cómo?	Estableciendo un menú diseñado para el balance de las comidas y con variedad en nuestros platos.
¿Por qué lo preferirían?	Por qué a comparación de otras empresas la nuestra tiene más accesibilidad al público en la parte monetaria, sin bajar la calidad y además de brindar confiabilidad en el producto.

13. Tabla de Autoevaluación

Se realizará una autoevaluación respecto a la idea de negocio planteada.

INTERESES/ DISPOSICION 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 (6) meses puedo tener el negocio funcionando	1	2	3	4	5
N. TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN	0	0	2	0	2

	A
Total de afirmaciones valoradas en 1	0
Total de afirmaciones valoradas en 2	0
Total de afirmaciones valoradas en 3	2
Total de afirmaciones valoradas en 4	0
Total de afirmaciones valoradas en 5	2

Según la autoevaluación nos da una puntuación favorable para la idea por lo que se empieza a llevar a cabo

1. Análisis DOFA

<p>OPORTUNIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• El gran creciente en el comercio de alimentos vegetarianos.• La nueva tendencia a la vida fitness• Creación de un tipo de idea de negocio autosostenible.	<p>DEBILIDADES</p> <ul style="list-style-type: none">• Que solo la población de 20- 30 años en Colombia consume comida vegetariana• Falta de una aplicación virtual que pueda conectar al cliente directamente con la empresa• La falta de conocimiento en la compra de los vegetales y demás
<p>FORTALEZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Economía en la elaboración del producto• Rapidez en la fabricación del producto• Mayor optimización en la entrega del producto• Accesibilidad fácil y desde cualquier sitio• Valor nutricional adecuado para todo tipo de cliente o consumidor• El producto tiene un valor muy económico	<p>AMENAZAS</p> <ul style="list-style-type: none">• Puesto ambulantes de comida• Negocios con inferior precio en sus productos y estos, aunque sean distintos al nuestro su valor atrae al consumidor• Covid-19

Gráfico No. 1

14. Innovación

Como equipo al investigar hallamos que en Colombia no hay empresas que estén posicionadas o sean líderes en la venta de comida vegetariana a domicilio encontrando en esto

Burritos vegetarianos

una gran posibilidad de incursionar en este tipo de mercado que aun esta sin explorar y poder así mismo proponer una idea innovadora mediante la cual se pueda llegar al consumidor y hacerlo nuestro cliente.

Nuestra idea de negocio enfocada a el área gastronómica consiste en la producción y venta de burritos vegetarianos las cuales tendrá un relleno de productos vegetarianos, balanceando cada una de las recetas mediante la alternación de los componentes que lo conforman.

Como ya se menciona anteriormente este producto actualmente NO se encuentra en el mercado, si se podría encontrar productos con similitudes, en vista a esto hemos diseñado una estrategia de negocio que aún nos diferenciara más y le dará una total innovación a nuestro producto, la cual consiste en crear recetas nutricionales específicas a base de alimentos vegetales con el fin de tratar enfermedades que son derivadas del consumo de alimentos con poco porcentaje nutricional y por el contrario con bastantes componentes dañinos para nuestro organismo

Así mismo diseñar estrategias para poder promover el consumo de esta comida saludable en la población más joven y en la de mayor edad.

Variable	Descripción de la innovación
----------	------------------------------

Burritos vegetarianos

Producto de servicio	En este caso buscamos innovar la entrega y elección del producto por medio de la implementación de dos cambios el primero sería el cambio al regirnos no a un menú específico y permitirle al cliente elegir sus relleno que escogiera lo que denominamos “topins” para su producto según corresponda, claro está solo productos vegetarianos y segundo la implementación de domicilio con cada cosa unitarizada y bien sellada para que el cliente pueda abrir y por decir así “preparar su producto “ y que tenga la plena seguridad de que este le llega en óptimas condiciones de salubridad todo esto pensando en la crisis de salud que se vive actualmente
Mercado	Lo único en lo que se presenta un incremento sería que a la hora de el envío a domicilio se aumentaría un poco en costos de empaques, pero en vista de la situación actual se piensa que el gasto es menor a la ganancia obtenida y por los topins creo que se aumentaría la vena por que a muchos les gusta diseñar sus propios menus y por eso dejan de comprar en sitios donde solo se rigen a la carta
Proceso	Se realizarían cambios en la presentación del cliente de los “topins” se deberían hacer las adecuaciones pertinentes para que puedan ser fáciles para el cliente por medio de la web lograr elegir y en los puntos presenciales obtengan el producto deseado.

- Esta primera idea de inovacion ha sido implementada anteriormente por disitintos restaurantes y negocios de venta a domicilio, por lo tanto la importancia de este recaerá toda sobre el mercado y mercadeo que se le haga al producto.

Variable	Descripción de la innovación
----------	------------------------------

Burritos vegetarianos

Producto de servicio	En este caso se implementaría una idea de innovación de modelo de la idea de negocio la idea consiste en que dejaríamos de abastecernos de proveedores y nos convertiríamos en nuestros propios productores de los insumos necesarios para la elaboración de nuestro producto.
Mercado	Esto aportaría a el negocio un plus al ofrecer al cliente un producto 100% orgánico no obstante nos podría dar apertura a nuevos mercados como la comercialización de productos vegetarianos de manera individual siendo esta una idea muy viable para nosotros.
Proceso	La idea es bastante complicada de realizar requiere una fuerte inversión y la primera producción se verá en un largo plazo y mientras se adecua el terreno y se aplican las normativas que requieren llevaría un buen tiempo donde solo se invertiría y no se recibiría.

- Hay muchas empresas que son productoras de sus mismos insumos, pero nuestra idea de negocio al ser a la producción de comida rápida vegetariana por decirlo así, no tiene mucho para comparar pero encontramos que los productos que son competencia pueden ser producidos manualmente y en poco tiempo siendo esta una desventaja inicial, por que al inicio no se podrá producir rápidamente sino que se deberá esperar a poder recibir la primera cosecha lo cual lleva bastante tiempo pero luego de ello estaríamos en igualdad de condiciones y contaríamos a favor con la tendencia del mercado que va a la alza de consumo de productos veganos

Burritos vegetarianos

Variable	Descripción de la innovación
Producto de servicio	En este caso se busca la innovación para nuestro producto por medio de la implementación de un empaque de hoja de plátano el cual es algo que iría a la par con nuestra idea de negocio vegetariana
Mercado	Debido a que la hoja de plátano es un material es cual es muy versátil y al cual se le puede usar de diversas maneras, además no da una apertura en los consumidores de conciencia ambiental y por ende, la genera.
Proceso	Esta idea de innovación se tenía prevista anteriormente solo que no se implementa en el primer momento por dinamismo de la operación, pero siendo este por decirlo así cambio novatorio algo que no afecto que normal proceso de la operación

- Esta idea de innovación ya ha sido implementada anteriormente, pero como precedente importante, es que estas son usadas mayormente por supermercados y distribuidoras más no para tipos de negocio como el nuestro.

Variable	Descripción de la innovación
Producto de servicio	En este caso, se busca innovar en la producción por medio de la implementación a nuestro producto del sistema “Speedee Service System” creado por los hermanos McDonald’s, el cual fue usado para la creación de hamburguesas en un sistema óptimo, rápido y eficaz al cliente, todo esto usando la producción como su valor fundamental para cumplir con los objetivos de satisfacer al cliente y ahora nosotros creemos que este sistema de producción trasladándolo a la producción de comida saludable, a la producción de nuestro producto de una manera rápida y asertiva hacia el consumidor, adicionando a esto, la

Burritos vegetarianos

	fuerte tendencia del consumo de comida vegetariana
Mercado	Este es un sistema no tan complicado ya que por el contrario ayuda a delimitar y dar un orden a cada pasa haciendo de este una secuencia efectiva de producción.
Proceso	Creo que aunque sea para de igual manera elaborar un producto alimenticio, este deberá ser adaptado según los pasos de producción que delimitamos para la elaboración de nuestro producto buscando esa optimización y eficacia.

- Esta idea ha sido usada por McDonald's y distintos productores de comida rápida pero no ha sido usado para la producción de comida vegetariana y crea que ese es un plus que nos diferencia de la competencia y que nos da un fuerte diferenciador el cual causaría gran impacto.

15. Contextualización de la empresa

- **Nombre de la empresa: ¡Que berraquera!**
- **Actividad económica:**
- **Tamaño:**
- **Lugar de ubicación:** No tiene un punto específico para la comercialización, pero su proceso de ventas se realiza por medio de plataformas que brinden el servicio a domicilio en la ciudad de Bogotá, ejemplo de estas, Uber Eats, Rappi, Domicilios.com, entre otras

16. Análisis de la oferta o competencia

Los competidores que ofertan productos similares a nuestra empresa son los siguientes:

- Boulevard Sésamo
- Caballete & Berenjena Vegan Food

La propuesta de valor de dichas empresas es ofrecer platillos vegetarianos, convirtiéndolos así en una buena opción para donde disfrutar de ciertos platos adecuados a una comunidad y al público en general. Su atractividad hace que llegue un buen número de personas inquietantes por conocer de estos productos, pero sus precios no son tan asequibles como los de nuestra empresa por lo que nos permite diferenciarnos de la competencia, en donde un plato de dichos restaurantes se aproxima entre los \$20.000 y \$40.000 mil pesos colombianos, lo que muchas veces se convierte en un precio difícil de pagar, así que nuestra empresa brindará precios más bajos y más cómodos .

Las estrategias de dichas empresas es ofrecer platillos vegetarianos, convirtiéndolos así en una buena opción para donde disfrutar de ciertos platos adecuados a una comunidad y al público en general.

al bolsillo, permitiéndoles disfrutar de esta experiencia en una sana y alta calidad de nutrición. Encontramos que en la mayoría de los restaurantes investigados todos tienen en común la variedad de platillos elaborados lo cual sería un punto fuerte en estas empresas, pero el punto débil que se halló es que su comida si bien tiene gran variedad es muy poco accesible para personas de estrato 2 y 3.

Su profesionalismo es de alto rango ya que su publicidad y marketing es muy minimalista lo cual esto favorece su imagen ya que es un estilo bien visto por lo estético que es.

Al tener claro que el punto fuerte de nuestra competencia es la publicidad y su marketing, implementaremos campañas publicitarias más elaboradas así entraremos en el mercado como competidores.

Productos sustitutos:

- Pizza de rúcula y queso de cabra

Con pimiento del Piquillo, láminas de berenjena, champiñones, queso rulo de cabra y brotes de rúcula.

- Hamburguesa artemisa

Escalopes de verduras y soja servidos con guarnición, cebolla caramelizada y confitura de tomate. Con o sin queso.

- Hamburguesa azteca

Escalopes de remolacha, cebolla y copos de maíz con salsa guacamole, lechuga y tomate. Con o sin queso.

Tabla

Burritos vegetarianos

Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja Competitiva)	Ubicación
Boulevard Sésamo	Desayunos y almuerzos basados en dietas vegetarianas	\$10.000-\$20.000	Restaurante en una zona concurrida y conocida.	Avenida Jiménez número 4-64.
Caballote & Berenjena Vegan Food	Hamburguesas	\$11.000 y \$28.500	Adiciones como hogao, guacamole a las hamburguesas	Usaquén
Sabyi	Hamburguesa	13.900	Los consumidores tienden a comprar lo usual que sería la hamburguesa	Cl. 19 #2a-10, Santa Fé, Bogotá
Lú, cocina vegana	Pizza	10.900	Este restaurante cuenta con un plato muy equilibrado	Cl. 45 #16-95 Teusaquillo, Bogotá

Poder de negociación de los clientes

Respecto al poder de negociación de los clientes, se debe recalcar que no es demasiado, debido a que no se consiguen tantos puntos de distribución de estos productos, gracias a esto, la empresa podría salir beneficiada e ir obteniendo clientes fieles y potenciales.

Alrededor del posicionamiento de nuestro negocio, no se encuentran lugares que se dediquen a la venta de alimentos vegetarianos, por el contrario, hay numerosa cantidad de establecimientos de comidas rápidas, por lo cual logra ver una relevante oportunidad y ventaja en un mercado que está creciendo progresivamente. Brindando un producto diferente, nos dará una ventaja sobre esos establecimientos que se dedican solamente a comercializar comida chatarra. En Bogotá, se encuentran legalmente constituidos, alrededor de 160 restaurantes que son concentrados en brindar productos veganos y vegetarianos o ya sea, completamente veganos y más de 300 restaurantes han tomado la medida de incluir en su menú variedad de platos vegetarianos y veganos para elección del consumidor.

Las causas más recurrentes por las cuales las personas deciden aplicar este estilo de vida son el amor por los animales y la protección al medio ambiente, así como mejoras significativas en su salud y bienestar. Es importante destacar los factores diferenciales entre una dieta vegetariana y vegana: la primera, en esencia, es aquella en la que no se incluye ningún tipo de alimento de origen animal, sin embargo, permite el consumo de lácteos y/o huevos; la segunda en cambio no permite el consumo de productos derivados de animales, es decir, la más estricta

También, se interesan por su salud, la sostenibilidad y los animales, además se caracterizan por tener unos hábitos saludables dispuestos a adquirir productos sanos y amigables con el entorno. Los usuarios tienen un comportamiento sano, amable y empático con el medio ambiente. Aunque en la actualidad hay una gran variedad de productos vegetarianos aún es

Burritos vegetarianos

poco accesible en su mayoría ya que en el mercado los productos tienen un precio elevado, con lo mencionado anteriormente tenemos una ventaja la cual es que nuestro producto al ser de gran novedad a un precio accesible estamos penetrando al mercado en su gran mayoría. se hizo una investigación y encontramos que no hay restaurante registrado que tenga la misma idea que nosotros que es hacer burritos vegetarianos pero si es competencia algunos restaurantes vegetarianos.

17. Segmentación del mercado

Las bondades del producto son ayudar a prevenir la obesidad y cáncer, mejora el estado físico, Controla la hipertensión, beneficio del asma bronquial, reducción en la contaminación, baja el colesterol, ayuda en la disminución de la glucosa en la sangre, mejora la artrosis y artritis a personas que lo padecen, produce menos emisión de gases de efecto invernadero, reduce considerablemente las patologías relacionadas con el corazón y disminuye los riesgos a padecer diabetes.

Realice el ejercicio Buyer Persona que se encuentra en la guía:

	Tania le tiene miedo al fracaso ya que su familia tiene muchas expectativas en su vida profesional	Desea que se tome consciencia en las personas sobre cómo podemos ayudar al medio ambiente
---	--	---

Burritos vegetarianos

<p>Tania es una joven de 27 años</p> <p>Bióloga botánica</p> <p>Colombiana</p> <p>Vive en Bogotá</p> <p>Clase media</p> <p>Trabaja en un jardín botánico</p>	<p>¿Qué están tratando de hacer y por qué es importante para ellos?</p> <p>Con nuestro restaurante hacemos no solo que las personas que estén en el mundo o comiencen a ser veganos y vegetarianos tengan más acceso a nuestros productos a un costo promedio si no también, los ayudemos a informarse más sobre el impacto que tiene cambiar el estilo de vida a la hora de alimentarse.</p>	<p>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</p> <p>Para alcanzar esos objetivos nos enfocamos en dar a conocer nuestro producto por redes sociales ya que es la forma más rápida de acceder al público al que nos enfocamos.</p>
<p>Frases que mejor describen sus experiencias</p>	<p>Para verse bien hay que comer sano.</p>	

La persona ideal se puede encontrar en reuniones de activismo en el impacto del medio ambiente. Entre los valores que representan al cliente ideal para la propuesta de negocio están la empatía equidad respeto responsabilidad de que sus acciones afectan al ambiente.

Al investigar descubrimos que su entorno semanal y con quienes se involucra seguidamente: es con personas de su ámbito laboral que también están informados sobre el medio ambiente y sobre como llevan su estilo de vida vegetariana o vegana encuentra la persona ideal para su idea de negocio. Una de las principales necesidades es que encuentre vegana o vegetariana de

su agrado a un costo no tan alto.

Al consumir la comida de nuestro restaurante tenemos en cuenta que muchos de los ingredientes que utilizamos en nuestros platos tienen más proteína y nutrientes que una proteína de origen animal, lo cual cumple una necesidad fundamental en nuestro cliente ideal.

Potencial del mercado vegano/vegetariano en Colombia.

En marzo de 2016 se llevó a cabo una encuesta que determinó que el 8% de la población colombiana es flexitariana, mientras que el 4% es vegetariana y el 2% es vegana. Sin duda alguna, si esta encuesta se llevara a cabo de nuevo en 2019 los porcentajes serían mayores. La dieta **flexitariana**, considerada un punto medio que, en lugar de eliminar por completo los productos de origen animal, los reduce para disminuir el impacto en el medio ambiente y en la salud, se encuentra en alza debido a que ofrece alternativas flexibles para que sea menos difícil adaptarse en el contexto de cada individuo. Sin embargo, las dietas veganas y vegetarianas continúan también siendo adoptadas cada vez por mayor cantidad de personas, y en respuesta a esto, cada vez existen más opciones gastronómicas para quienes eligen esta dieta

Estas son algunas empresas en Bogotá, Colombia interesada en adquirir productos vegetarianos o veganos:

- FIT MARKET HEALTHY MARKET 100% FIT LA
- TIENDA VEG
- NURTI MARKET
- OKI COCINA VEGANA

Nuestra visión es llegar al 30% de la población en Bogotá que consuman y divulguen nuestra comida para crear conciencia en las personas, además de suplir las necesidades de las

personas que sean veganas o vegetarianas o estén interesadas en este estilo de vida de una forma que la comida sea de su agrado y accesible a su bolsillo

18. Propuesta de valor Trabajos del cliente

Necesidad funcional: Considerando la tendencia y el interés de los individuos por tener una alimentación más balanceada y que le aporte un buen valor nutricional, se tomaría esto como una necesidad de comer sanamente y busca ser una persona amigable con el medio ambiente

Necesidad social: Al cliente le gusta cuidar su estado físico.

Necesidad personal/ emocional: Desde una perspectiva personal, el cliente espera trascender en un ámbito de la salud, cambiando la mentalidad al proponerse mejores hábitos nutricionales, llevando así a obtener una mejor calidad de vida. Con un buen plan de alimentación saludable se pueden obtener grandes beneficios, como tener mayor energía, vitalidad y bienestar

Alegrías del cliente

Alegrías deseadas: Se ofrecerá un menú de exquisitos platos a precio razonable, encontrar un sitio donde encuentren productos alimenticios acoplados a sus gustos, que brinden buena calidad, no tener que esperar tanto tiempo por un artículo de estos, buen sabor.

Frustraciones del cliente:

Efectos secundarios: La poca localización y larga búsqueda de restaurantes que ofrezcan productos vegetarianos, los costos elevados de estos productos, poca confiabilidad al comprar alimentos vegetarianos y que no sean de su agrado.

Creadores de alegrías: Principalmente, la rapidez en la elaboración y entrega del producto aliviará la frustración de no tener el suficiente tiempo para esperar y obtener el producto que espera. Un precio más accesible a sus bolsillos. Seguirá mejorando y atribuyendo

Burritos vegetarianos

positivamente a su salud, debido a que lleva una dieta basada en vegetales y elementos orgánicos, los cuales están dentro de la elaboración del producto que vamos a ofrecer. Un plus que tendrá nuestros artículos será la envoltura del producto en una hoja de plátano natural. Finalmente, lograr un buen posicionamiento como los mejores en el sector.

Productos y/o servicios:

Son tortillas rellenas a base de diversos ingredientes vegetales y otros como huevo y leche, que estarán sofreídos o acompañados de diferentes salsas vegetarianas y para facilitar su venta se utilizarán plataformas digitales como UberEats, Rappi

Aliviadores defrustraciones:

Para aliviar las frustraciones de los clientes, este producto se realizará en un envío eficaz para facilitarles el desplazamiento y la fatiga que produce buscar un buen establecimiento, con precios cómodos y platos exquisitos.

Encaje propuesta de valor

Según las necesidades y las frustraciones, se concluye que las razones por la que consumen comida vegetariana son por motivos de salud y querer mejor bienestar, en cuanto al producto se acopla a todas las necesidades para poder llevar en sus vidas una dieta adecuada optando por artículos de sus preferencias y gustos. Como factor también está el porqué buscan este tipo de establecimientos cercanos que ofrecen estos alimentos, se encuentra la falta de tiempo y la alternativa más viable, por lo que, para alivianar estas frustraciones, se plantea la rápida elaboración y la entrega por servicio a domicilio a través de plataformas digitales dedicadas a esto y se le entregará en el lugar en el que se encuentre.

Frase de la propuesta de valor: Burritos vegetarianos con gran valor nutricional a domicilio.

19. Diseño del producto:

Burritos vegetarianos

Sus características que más destacan al producto son la frescura, sentido ecológico, , Su gran valor nutricional lo hace diferente a la competencia, sin algún contenido cárnico pero con el complemento de algunos de ingredientes como el queso, la leche, miel.

Ficha técnica

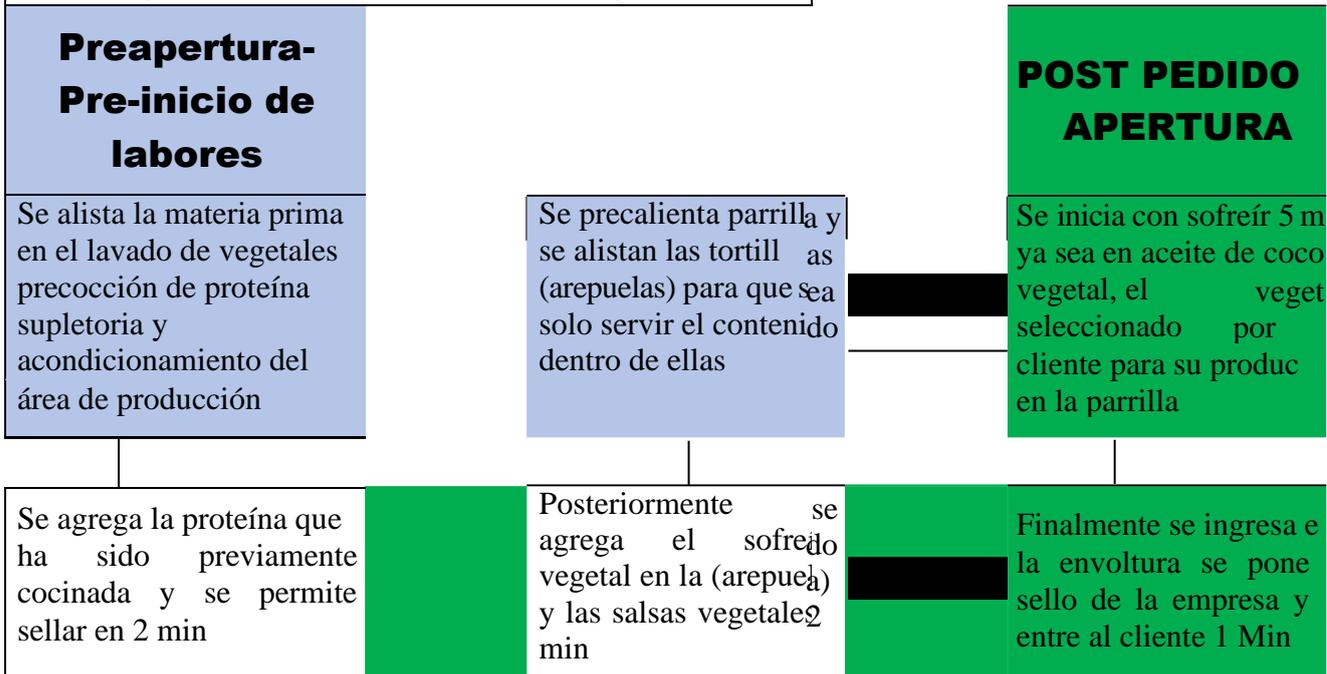
LISTAS MATERIALES PARA ELABORACION DEL PRODUCTO			
6. Espinaca			
7. Acelga			
8. Brócoli			
9. Coliflor			
10. Pepino			
11. Tomate	12. Cherry	13. chonto	
14. Cebolla	15. Cabezona	16. Larga	
17. Perejil	18. Crespo	19. Liso	
20. Lechuga	21. Batavia	22. Romana	
23. Remolacha			
24. Leche	25. Coco	Ajonjoli	soya
26. cogollos de Tudela			
27. Carve			

28. Huevos Criollos	
29. Aceite de coco	30. vegetal
31. Apio	

Tabla

Lista utensilios y/o maquinaria para la elaboración del producto

Listas maquinaria para elaboración
Espátula
Cuchillos
Cubiertos
Pinzas
Tijeras
Refrigerador seccionado para vegetales
parrilla liza antiadherente de calor completo



Paso a paso de la preparación del producto:

- Paso #1: Se alista la materia prima en el lavado de vegetales precocción de proteína supletoria y acondicionamiento del área de producción

Burritos vegetarianos

- Paso #2: Se precalienta parrilla y se alistan las tortillas (arepuelas) para que sea solo servir el contenido dentro de ellas
- Paso #3 Se inicia con sofreír 5 min ya sea en aceite de coco o vegetal, el vegetal seleccionado por el cliente para su producto en la parrilla
- Paso #4 Se agrega la proteína que ha sido previamente cocinada y se permite sellar en 2 min
- Paso #5 posteriormente se agrega el sofreído vegetal en la (arepuela) y las salsas vegetales 2
- **Paso #6:** Finalmente se ingresa en la envoltura se pone el sello de la empresa y se entrega o despacha al cliente

Validación y verificación de la calidad

Indicadores que nos ayudaran a evaluar la gestion de calidad

- Porcentaje de producto noconforme
- Porcentaje de cumplimiento del plan de muestreo
- Promedio de afectación en el transcurso de entrega del producto
- Costos de oportunidad por no masificar el porcentaje de solución deafecciones
- Porcentaje de tiempo productivo de unamaquina
- Tasa de cumplimiento de demanda
- Porcentaje de variación en ventas
- Porcentaje de devolución
- Porcentaje de producto defectuoso
- Proceso de Inspección pre despacho
- Empaque

Como nuestro empaque será a base de hoja de palma lo único que haremos será sellarlo con

nuestra ficha técnica y la etiqueta que tiene nuestro nombre:

- **Ficha técnica:**

Ficha técnica
<i>¡QUE BERRAQUERA!</i>
Burritos vegetarianos
Ref. 00001
Lote 18/10/2020
Vence: 20/10/2020
Tortillas vegetales gourmet
Bogotá Colombia
Registro Invima #10281021
Contacto: 3157695121
Siempre por metro Proveedor vegetales

20. Fase de ciclo de vida de nuestro producto

Para definir el ciclo de vida de producto, encontramos que nuestro producto se encuentra en la fase de introducción dentro del ciclo de vida del producto

Fase de Introducción: En la etapa de introducción, después de elaborar el plan de marketing, el producto es lanzado por primera vez al mercado, nos encontramos ante una primera etapa llena de incertidumbre y de riesgo. Además es la etapa del ciclo de vida de un producto que conlleva un mayor coste, ya que se produce el primer acercamiento del producto al consumidor en el que se contempla tanto los estudios de mercado previos y el desarrollo del propio producto, como la inversión en campañas de comunicación y acciones de marketing promocional. Normalmente en esta etapa, la demanda es inferior a la oferta, puesto que el mayor porcentaje de las ventas provienen de los consumidores más innovadores y los early

adopters, que son los que aceptan un mayor riesgo ante la compra y les entusiasma experimentar con nuevos productos

21. Precio de venta

22. Tabla de costos

COSTOS				
Espinaca				
				\$3,500 Lb
Acelga (blanca, roja y amarilla)				
				\$3,000 Lb
Brócoli				
				\$3,500 Lb
Coliflor				
				\$3,400 Lb
Pepino				
				\$3,500 Lb
Tomate	Cherry	Chonto	\$2,000 Lb	\$6.000 Lb
Cebolla	Cabazona	Larga	\$2,000 Lb	\$2,200 Lb
Perejil	Crespo	Liso	\$6,000 Lb	\$7,000 Lb
Lechuga	Batavia	Romana	\$3,000 Lb	\$3,400 Lb
Remolacha			\$2,700 Lb	
Leche	Coco	Ajonjolí	soya	2,500-4,500 Litro
cogollos de Tudela			\$3,400	2 unid
Carve			\$4,500	/330Gr
Huevos Criollos			15,400 cubeta x30	
Aceite de coco	Vegetal		30	
Apio			\$3,400	Lb
Kale			\$6,400	Lb

Tabla costos

Costo unitario de materiales	\$15.000
Costo unitario de mano de obra	\$5.000
Costo unitario (Costos indirectos de fabricación)	\$10.000
Costo total unitario	\$35,000

$$PV = \text{COSTO TOTAL UNITARIO} \cdot (1 - \% \text{ DE UTILIDAD})$$

Solución:

$$PV = 35.000 \cdot (1 - 55\%) = 15.75$$

El precio estimado del producto sería de 15.750

23. Modelo Running Lean de la empresa:¡ Qué Berraquera!

Problema: -Productos de comida chatarra o poco equilibrado. -Precios elevados para un plato saludable. -Poca información sobre satisfactorio de un plato vegetariano. -Comidas rápidas (hamburguesas, perros calientes, pizza etc.)	Solución: -Producto saludable y equilibrado. -Precio accesible. -Se brinda aparte información.	Propuesta de Valor única: Puedes seguir divirtiéndote con la comida y disfrutarla sin dejar de ser saludable.	Ventaja injusta: -Es un producto equilibrado y saludable, pero a la vez exquisito con un precio accesible en el mercado.	Segmento de clientes: -Mujeres y hombres. -edad de 18-30 años. -Personas que lleven una dieta equilibrada. -Personas vegetarianas o que quieran entrar al mundo del vegetarianismo.
	Métricas Clave: -Tráfico web. -Incremento de nuevos clientes. -Tasa de conversiones. -Recurrencia de clientes.		Canales: -Internet -Transporte directo	
Estructura de costos: -Sueldos de los 3 -Marketing online -Materia prima -Proveedores		Fuentes de ingresos: -Plataformas digitales como: Facebook, Instagram, Rappi y uber eats		

24. Validación de la idea de negocio

Para rectificar la aceptación por parte de un cierto público se realizará una serie de preguntas que estarán en una encuesta con ciertos objetivos para seguir llevando a cabo esta investigación

Objetivo de la investigación:

- Conocer el grado de aceptación de la idea de negocio “burritos vegetarianos”
- Identificar los espacios que son preferibles para los clientes de consumir comida vegetariana

Burritos vegetarianos

- Distinguir el papel que los encuestados consideran que el mercado vegetariano en Bogotá

Tipo de investigación a realizar

Se realizará una investigación cuantitativa y será por medio de una encuesta

Tamaño de la muestra: 57 personas

Diseño de la encuesta

Primera pregunta

9) Rango de edad:

18-25 años

25-30 años

30-35 años

Más de 35 años

Segunda pregunta

2) ¿Cuántas veces al mes consume productos de comida chatarra?

1 a 3 veces

3 a 6 veces

Más de 6 veces

Tercera pregunta

3) Según tu perspectiva, ¿crees llevar una dieta equilibrada y saludable? *

Si

No

Tal vez

Cuarta pregunta

4) ¿En que medida cree que el mercado tiene en cuenta a las personas vegetarianas/vegas?

Conoce algunas tiendas especializadas en productos veganos/vegetarianos

El mercado ignora el veganismo

El mercado se interesa por este tipo de alimentación

Quinta pregunta:

5) ¿Qué tan fácil es para ti adquirir productos vegetarianos?

Fácil

Medianamente fácil

Complicado

Muy complicado

Sexta pregunta

6) ¿Dónde considera usted que se consume más la comida vegetariana? *

Supermercados

Restaurantes

Tiendas especializadas

Séptima pregunta

7) ¿Dónde le gustaría consumir este tipo de alimentos? *

En la comodidad de su casa

Restaurantes

Establecimientos con cielo abierto

Burritos vegetarianos

Octava pregunta

8) ¿Le gustaría pedir a domicilio comida vegetariana? *

Si

No

Novena pregunta

9) ¿Le gustaría consumir burritos vegetarianos? *

Si

No

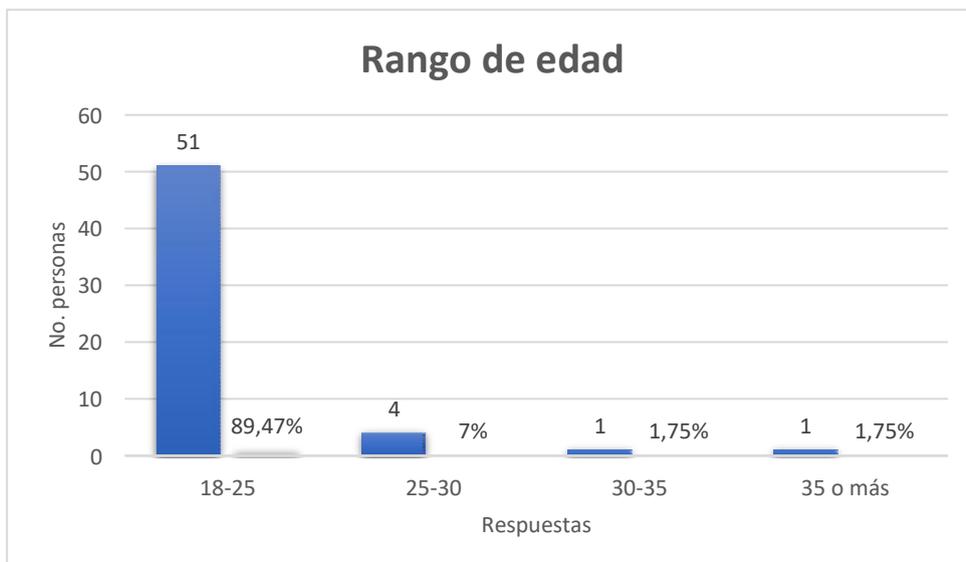
INVESTIGACIÓN

Tabulación y análisis

Tabulación por pregunta

PREGUNTA N°1: Rango de edad

Edad	No. Personas	%
18-25	51	89,47%
25-30	4	7%
30-35	1	1,75%
35 o más	1	1,75%
Total	57	100,00%



Interpretación:

Alrededor del 89,47% de los encuestados se encuentran en un rango de edad entre los 18 y los 25, lo que es favorable para la empresa debido a que estos individuos entran en nuestro público objetivo.

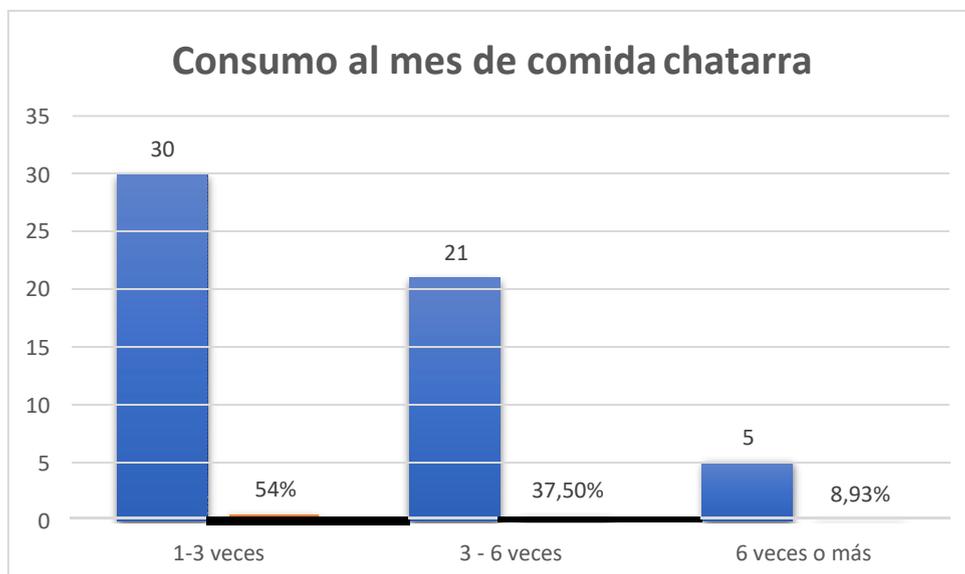
Análisis

Fue positivo tomar como referencia este público debido a que se encuentra como audiencia que es objetivo para la presentación y promoción de los burritos vegetarianos, por lo que su

interacción con la encuesta es importante ya que nos permite enfocar más en ellos, claramente, dándole también la oportunidad a otro público.

PREGUNTA N°2 Consumo al mes de los encuestados de comida chatarra

Consumo al mes de comida chatarra	No. personas	%
1-3 veces	30	54%
3 - 6 veces	21	37,50%
6 veces o más	5	8,93%
Total	56	100%



Interpretación:

Alrededor del 55% por ciento de los encuestados, respondieron sólo consumir de una a tres veces comida chatarra al mes, el restante que es del 46% de los encuestados tienden a consumir más de 4 veces al mes comida chatarra.

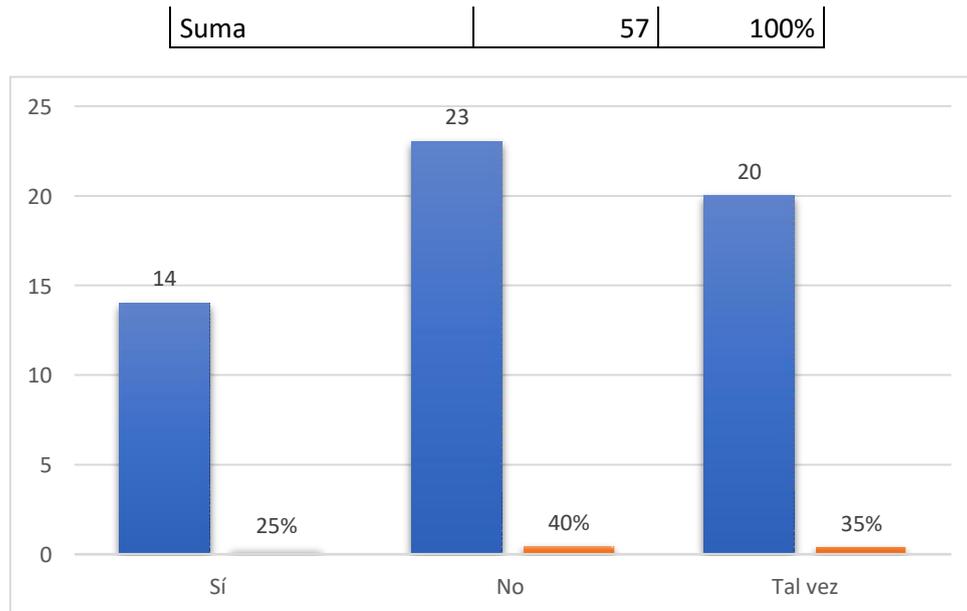
Análisis:

Claramente, el consumo de comida chatarra en

PREGUNTA N°3 Perspectiva dieta equilibrada y saludable

Perspectiva dieta equilibrada y saludable	No. personas	%
Sí	14	25%
No	23	40%
Tal vez	20	35%

Burritos vegetarianos



Interpretación:

Sólo un 25% de la población refleja un buen estilo de vida alimenticio sano, lo que indica un índice negativo respecto a la cultura de alimentación en las personas ya que es una baja cantidad de personas, el 35% se encuentra en un punto medio de comer sano a la vez de que no siempre se cuida de su alimentación, el 40% de los encuestados no considera llevar una dieta equilibrada

Análisis

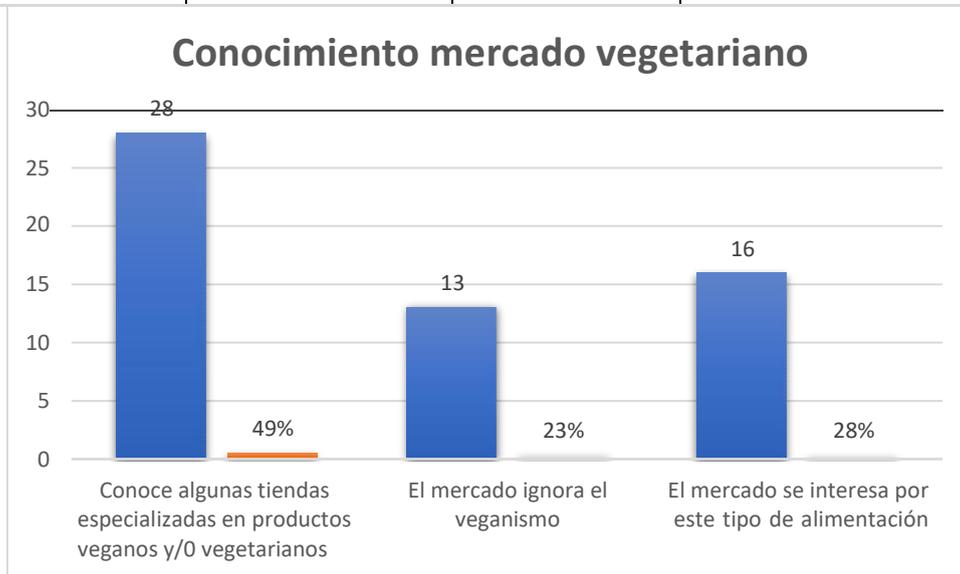
La presentación de este producto y la concientización de consumir alimentos favorables al organismo harán que su deseo de compra sea mayor

PREGUNTA N°4 ¿En qué medida cree que el mercado tiene en cuenta a las personas vegetarianas/veganas?

Conocimiento mercado comida vegetariana	No. personas	%
Conoce algunas tiendas especializadas en productos veganos y/o vegetarianos	28	49%

Burritos vegetarianos

El mercado ignora el veganismo	13	23%
El mercado se interesa por este tipo de alimentación	16	28%
Total	57	100%



Interpretación:

La mayoría de los encuestados manifiesta que conoce algunas tiendas especializadas en productos veganos/vegetarianos, un 23% considera que se ignora el veganismo y

Análisis

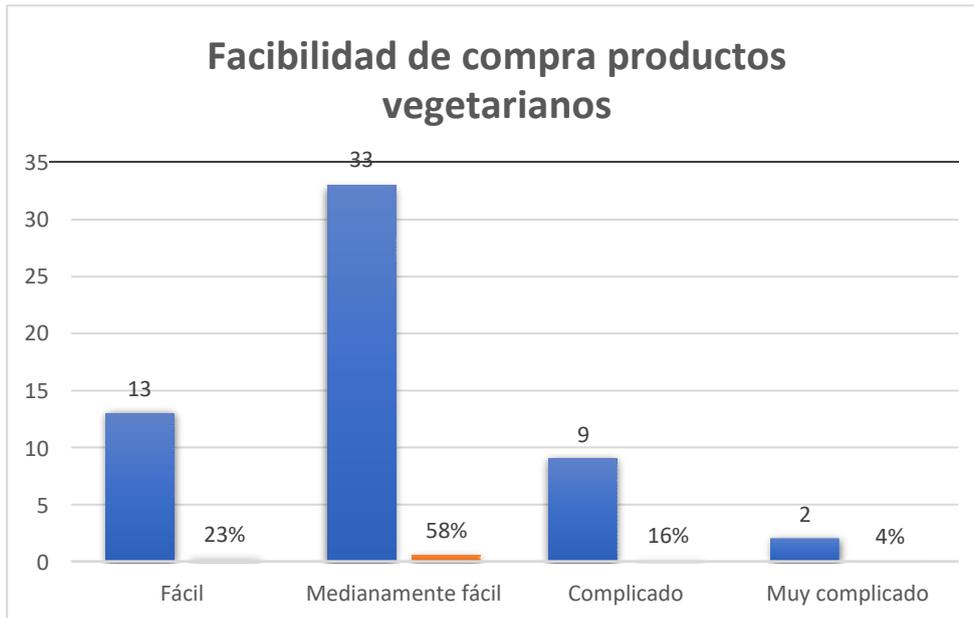
El servicio que brinda nuestra empresa de llevarles hasta la comodidad de su casa hará que se interesen más en los productos vegetarianos y conozcan un poco más de los beneficios que ofrece, en especial, nuestro delicioso plato.

PREGUNTA N°5 ¿Qué tan fácil es para ti adquirir productos vegetarianos?

Facilidad para adquirir productos vegetarianos	No. personas	%
Fácil	13	23%
Medianamente fácil	33	58%
Complicado	9	16%
Muy complicado	2	4%

Burritos vegetarianos

Total	57	100%
-------	----	------



Interpretación:

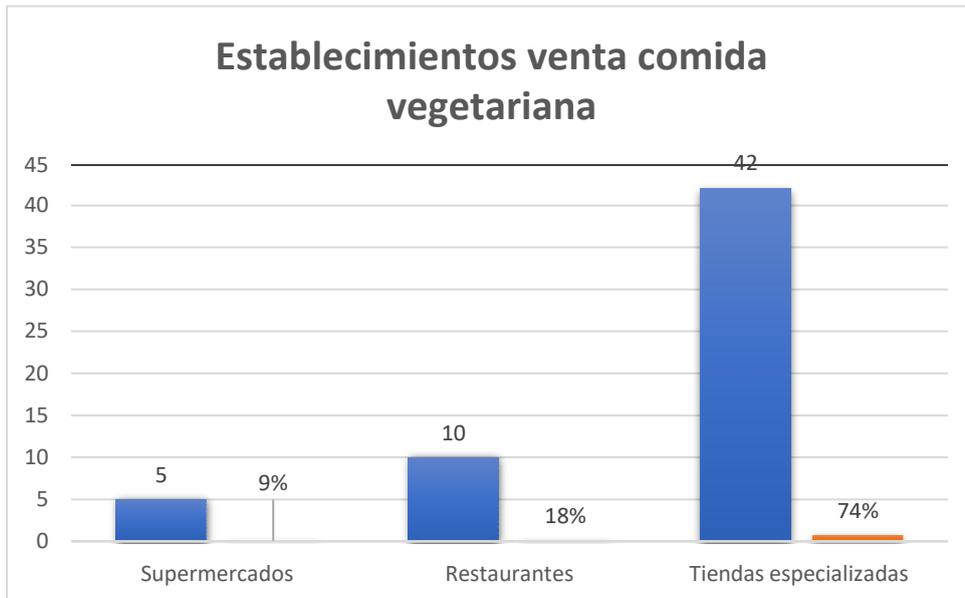
Los datos revelan que un 58% les queda medianamente fácil conseguir productos o alimentos vegetarianos.

Análisis:

Se puede observar que los encuestados tienen una capacidad para adquirir fácilmente productos vegetarianos por lo que sería negativo para nosotros este factor, debido a que elegirían otros productos.

PREGUNTA N°6

Donde se consume más la comida vegetariana	No. personas	%
Supermercados	5	9%
Restaurantes	10	18%
Tiendas especializadas	42	74%
Total	57	100%

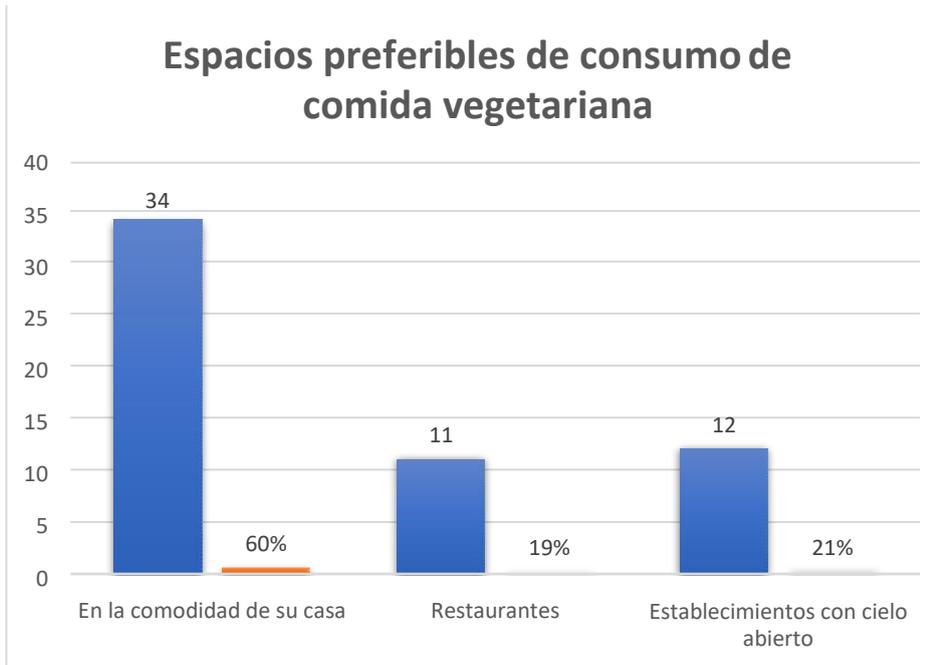


Interpretación:

Para esta pregunta, un total de 42 personas consideran que es más asequible conseguir comida vegetariana en tiendas especializada, sin embargo con esta idea de negocios, se espera que la obtengan más fácil por plataformas de domicilio y no tengan salir de la comodidad de su casa para adquirirlas.

PREGUNTA N°7

Espacio preferible de consumo de comida vegetariana	No. personas	%
En la comodidad de su casa	34	60%
Restaurantes	11	19%
Establecimientos con cielo abierto	12	21%
Total	57	100%



Interpretación:

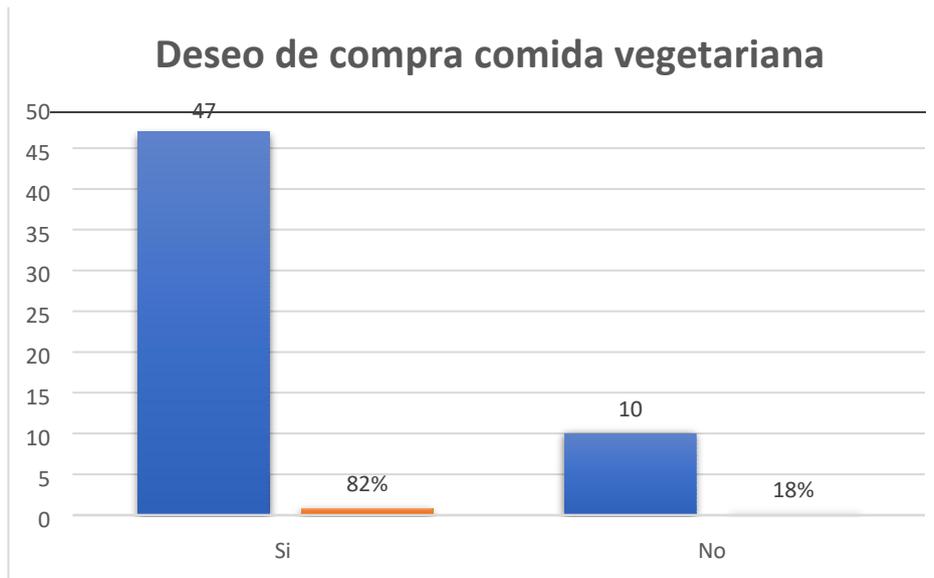
La mayor parte de los encuestados, específicamente 34, eligieron consumir esta comida desde la comodidad de su casa por lo que encajaría perfectamente con nuestra idea de negocio, que es entregarle la comida hasta la puerta de su casa

Análisis: Respecto al alto número de personas registradas en la respuesta de querer consumir comida vegetariana

Pregunta N°8 ¿Le gustaría pedir a domicilio comida vegetariana?

Deseo de pedir comida vegetariana a domicilio	No. personas	%
Si	47	82%
No	10	18%
Total	57	100%

Burritos vegetarianos



Interpretación

Se refleja un buen dato estadístico de

Análisis

Pregunta N°9

¿Le gustaria consumir burritos vegetarianos?	Respuesta	%
Si	47	82%
No	10	18%
Total	57	100%

Burritos vegetarianos



Interpretación:

Se registró un grado de aceptación del 82% para adquirir un burrito vegetariano, lo que nos permite reconocer una buena posibilidad para el desarrollo de nuestra idea, ya que es bien aceptada y las personas muestran cierto interés en probar este exquisito plato.

Conclusiones

En las encuestas aplicadas, se pudo reflejar que las personas que respondieron les gustaría pedir comida vegetariana en la comodidad de su casa, por lo que permite ver un alto grado de aceptación por parte de las 57 personas a las que se les realizó la encuesta, manteniendo en margen nuestra idea de negocio de entregarles la comida en la comodidad de su casa.

Segú

Aunque la muestra considere que tienen cierta facilidad en conseguir productos vegetarianos, ya que los productos agrícolas y demás son considerados alimentos vegetarianos, nuestra propuesta le brinda un plato con muchos ingredientes preparados y combinados que sean beneficiosos para su salud

Burritos vegetarianos

Se registró que las personas ingerían de 1 a 3 veces en el mes, lo que muestra una baja ingesta de la comida rápida, por lo que se piensa que las personas están cambiando su mentalidad y su alimentación por lo que puede ser un factor favorecedor para la introducción de nuestro producto.

Referencias

- Agronegocios. (s.f.). crece tendencia de consumo alimentos vegetarianos. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/crece-la-tendencia-de-consumo-de-alimentos-vegetarianos-y-veganos-en-colombia-3031380>
- Bogota, a. d. (s.f.). negocios saludables negocios rentables.
- Agronegocios. (s.f.). crece tendencia de consumo alimentos vegetarianos. Obtenido de <https://www.agronegocios.co/agricultura/crece-la-tendencia-de-consumo-de-alimentos-vegetarianos-y-veganos-en-colombia-3031380>
- Bogota, a. d. (s.f.). negocios saludables negocios rentables. Obtenido de <http://autorregulacion.saludcapital.gov.co/restaurantes>
- Cardona-Arango1, D. (s.f.). Mortalidad de adultos mayores por deficiencias nutricionales . Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rsap/v14n4/v14n4a04.pdf>
- europea, u. (s.f.). objetivos de desarrollo sostenible. Obtenido de <http://www.exteriores.gob.es/Portal/es/PoliticaExteriorCooperacion/NacionesUnidas/Paginas/ObjetivosDeDesarrolloDelMilenio.aspx>
- iso, n. (s.f.). Obtenido de <https://www.nueva-iso-14001.com/2019/02/la-norma-iso-14001-aplicada-en-hoteles-y-restaurantes/>
- otros., A. M. (s.f.). normas de calidad de alimentos y bebidas. Obtenido de <http://www.amvediciones.com/nca.htm>
- RCN. (s.f.). VEGETARIANOS EN EL MUNDO. Obtenido de <https://www.rcnradio.com/estilo-de-vida/hay-mas-de-600-millones-de-vegetarianos-en-el-mundo>
- SÁNCHEZ, L. M. (s.f.). PROYECTO PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE VEGETARIANO EN BOGOTA D.C. Obtenido de <https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/13210/Salinalina2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tiempo, E. (22 de noviembre de 2017). Sedentarismo y malaalimentación dispararon el sobrepeso y la obesidad. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/salud/cifras-de-la-obesidad-y-la-desnutricion-en-colombia-153944>
- tiempo, E. (04 de abril de 2019). Una de cada cinco muertes está relacionada con una mala alimentación. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/salud/una-de-cada-cinco-muertes-esta-relacionada-con-una-mala-alimentacion-345676>
- tiempo, e. (s.f.). estrategias de desarrollo sostenible. Obtenido de

Burritos vegetarianos

<https://www.eltiempo.com/vida/medio-ambiente/estrategias-para-desarrollo-sostenible-en-colombia-229478>

- yopal, L. v. (s.f.). el 14% de los colombianos es vegetariano. Obtenido de <https://www.lavozdeyopal.co/el-14-de-los-colombianos-es-flexitariano-vegano-o-vegetariano/#:~:text=En%20marzo%20de%202016%20se,y%20el%202%25%20es%20vegana.>
- www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-Lacteo-de-Bogota-Region/Noticias/2016/Abril-2016/Conozca-los-requisitos-para-abrir-un-nuevo-negocio-de-productos-alimenticios