

**Corporación Unificada Nacional de Educación Superior**

**Formulación del proyecto empresarial**

**Por:**

**Daniela Gámez Peña**

**Libarled Sánchez Bolívar**

**Lizeth Daniela Polania Guzmán**

**Corporación Unificada Nacional de Educación Superior- CUN**

**Regional Caquetá**

**Administración de Empresas Agroindustriales**

**Creación de Empresas 1- Modelos de Innovación 50101**

**Florencia (Colombia)**

**Agosto, 29 de 2020**

**Corporación Unificada Nacional de Educación Superior**

**Formulación del proyecto empresarial**

**Por:**

**Daniela Gámez Peña**

**Libarled Sánchez Bolívar**

**Lizeth Daniela Polania Guzmán**

**Docente:**

**Corporación Unificada Nacional de Educación Superior- CUN**

**Regional Caquetá**

**Administración de Empresas Agroindustriales**

**Creación de Empresas 1- Modelos de Innovación 50101**

**Florencia (Colombia)**

**Agosto, 29 de 2020**

## **SEMANA NUMERO 2: ANALISIS DEL SECTOR**

### **Inducción**

Este proyecto tiene como objetivo presentar una descripción de la administración y manejo del sector agrícola en el departamento del Caquetá desde un punto de vista de asistencia técnica en el campo, tanto en sus factores internos como externos que afecta dicho sector.

Partimos de una perspectiva de trabajo que toma en cuenta todas las limitaciones del campo (carreteras, insumos, herramientas, etc.) Por ello la asistencia técnica agrícola es un componente fundamental para el desarrollo sostenible de las actividades agrícolas, pecuarias, acuícolas y forestales, porque permite un acompañamiento integral a los pequeños, medianos y grandes productores, facilitando el incremento en sus índices de productividad y competitividad.

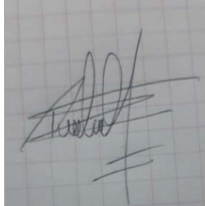
Considerando como tal a aquel que, a partir de la incorporación de herramientas digitales (App) tenga la capacidad de contribuir a las condiciones de mejoramiento económico, social en entorno en su región, empresa o finca, y que toma en cuenta los problemas anteriormente mencionados para priorizar un abordaje que despliegue actores o intereses más relevantes a las soluciones.

Por consecuente lo que busca el proyecto es facilitar por medio de una plataforma de información y diálogo interactiva hecha para que se pueda encontrar en un sólo lugar todos las herramientas, programas, procesos e investigaciones que están en marcha en de la región caqueteña para mejorar la productividad.

## Compromiso del Autor

Yo (Lizeth Daniela Polania Guzmán) identificado con C.C (1.006.523.797), (Daniela Gámez Peña) identificado con C.C (1.117.550.282) y (Libarled Sánchez Bolívar) identificado con C.C (6.804.939) estudiantes del programa Administración de Empresas Agroindustriales declaro que: el contenido del documento es un reflejo de mi trabajo personal y 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.

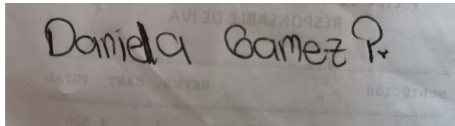
Firma:



Lizeth Daniela Polania Guzmán

C.C: 1.006.523.797

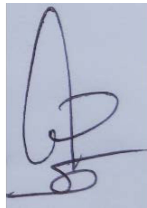
Firma:



Daniela Gámez Peña

C.C: 1.117.550.282

Firma:



Libarled Sánchez Bolívar

C.C: 6.804.939



## **Objetivo**

Este proyecto busca contribuir al incremento de la competitividad y productividad de los pequeños, medianos y grandes agricultores del departamento del Caquetá a través de la implementación de asistencia técnica en el campo y las TIC, buscando así un crecimiento económico-social de la región.

### **Las tres oportunidades:**

- 1.** A través de nuestras asesorías como primera medida se le brinda al agricultor, fortalecer sus conocimientos tecnológicos, ambientales, administrativos para mejorar la producción y servicio.
- 2.** Se brinda al agricultor asesorías de marketing para poder vender sus productos por la plataforma virtual (internet) e ir de la mano de las nuevas tecnologías.
- 3.** se brinda al agricultor asesorías de innovación y comercialización para el mejoramiento de la calidad de los productos.

### **Objetivos de Desarrollo Sostenible**

Los objetivos de desarrollo sostenible es una estrategia de la “La Asamblea General de las Naciones Unidas adoptó en septiembre de 2015 la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, un plan de acción a favor de las personas, el planeta y la prosperidad, que también tiene la intención de fortalecer la paz universal y el acceso a la justicia. Los Estados miembros de las Naciones Unidas aprobaron una resolución en la que reconocen que el mayor desafío del mundo actual es la erradicación de la pobreza y afirman que sin lograrla no puede haber desarrollo sostenible.”(Gobierno de España, 28 de agosto 2020,p1).

Dicho lo anteriormente mencionado cabe destacar que en nuestra estrategia de negocio se quiere seguir con una ideología que aporte a la construcción de una sociedad consciente de los cambios presentes en el siglo XXI, es por ello que desde nuestro campo de trabajo se busca minimizar o anular la brecha que existe entre la zona rural y urbana y los objetivos que nos ayudan a alcanzar tan anhelado requisito son los siguiente:

Objetivo n\*8: Trabajo decente y crecimiento económico.

Objetivo n\*10: Reducción de las desigualdades.



## **Teoría del Valor Compartido**

Desde mi percepción la estrategia de valor compartido debe ser una herramienta para toda organización que busca vincular el progreso económico empresarial con el desarrollo de la sociedad.

Lo que el concepto quiere investigar es que las empresas, junto con las comunidades donde operan conduzcan sus actividades a un crecimiento importantes en su entorno regional, departamental, nacional e internacional.

De igual manera la asistencia técnica en el campo planea mejorar la productividad y aumento de los ingresos de los campesinos en su cadena de valor ya sea en sus suministros, marketing, mantenimiento, herramientas de uso etc. Así mismo indagar las determinantes sociales de la comunidad, innovación en productos, servicios que impacte a la población de una manera positiva.

## **SEMANA NUMERO 3: IDENTIFICA LA OPORTUNIDAD**

### **Análisis de PESTEL**



#### **Político**

- 1. Formas de gobierno.**
- 2. Estabilidad social.**
- 3. Gobernabilidad.**
- 4. Legislación laboral.**



#### **Económico**

- 1. Tasas e impuestos.**
- 2. Niveles de inflación.**
- 3. Niveles de deuda y de ahorro.**
- 4. Política monetaria.**



#### **Social**

- 1. demográfico (crecimiento de la población, edades).**
- 2. Tendencia de empleo.**
- 3. Estilo de vida.**
- 4. Factores técnicos y religiosos.**





**Tecnológicos**

- 1. Impacto en nuevas tecnologías.**
- 2. Tamaño de la inversión y desarrollo tecnológico.**
- 3. El impacto de las tecnologías de la información en el sector agrícola.**
- 4. Acceso tecnológico.**



**Legislativo**

- 1. metodologías gubernamentales.**
- 2. Derechos internacionales.**
- 3. Reglamento nacional.**
- 4. Decretos municipales.**



**Ecológico**

- 1. problemas medioambientales.**
- 2. Procesos de producción.**
- 3. Tipo de consumo.**
- 4. Políticas medioambientales.**



## **Identificación de la problemática**

La problemática que el proyecto identificó fue la falta de asistencia técnica o agropecuaria para el desarrollo de los diferentes cultivos y producción animal en el departamento del Caquetá.

## **Necesidad**

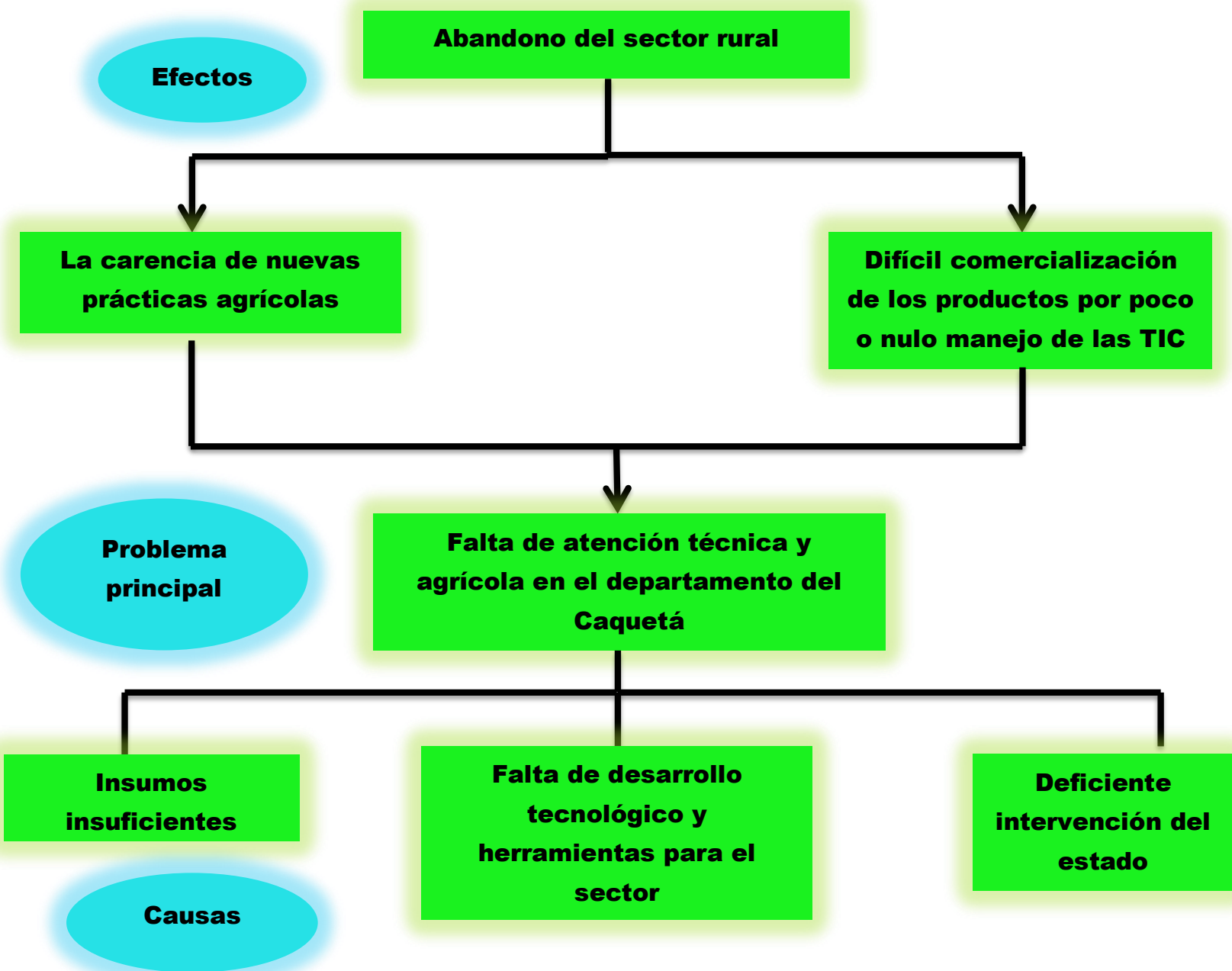
La necesidad de la comunidad y de la empresa como tal es buscar reducir la brecha que hay en el sector agrícola ( rural) con el sector industrial ( urbano) con la ayuda de nuevas prácticas y el manejo de las TIC para una mejor producción y es por ello que es de suma importancia tener en cuenta la asistencia en el campo para llegar a obtener ese objetivo o propósito.

## **Oportunidad**

A través de nuestros servicios de asesorías se le brinda al agricultor, fortalecer sus conocimientos tecnológicos, ambientales, administrativos, innovación para mejorar la producción y servicio de su empresa y así buscar un crecimiento económico y social.

<b>CREDITO</b>	<b>PROBLEMA 1</b>	<b>PROBLEMA 2</b>	<b>PROBLEMA 3</b>
	Falta de asistencia técnica.	Reducir brecha del sector urbano y rural.	Fortalecer la comercialización y producción en el sector agrícola
Conocimiento o experiencia	3	4	4
Asesoramiento de un experto (si se requiere, ¿lo tenemos?)	1	2	1
Alcance (técnico ¿tenemos las herramientas?, ¿podemos desplazarnos para evaluar el problema?, ¿tenemos acceso a información/datos/cifras?, ¿puedo darle alguna solución?)	5	5	2
Tiempo (posible solución)	5	4	5
Costo (posible solución)	1	2	1
Impacto ¿es trascendental?, ¿representa un desafío para ustedes?	5	5	5
¿Qué tanto les llama la atención el desarrollo del problema?	5	5	5
<b>Total:</b>	<b>25</b>	<b>27</b>	<b>23</b>

### Árbol de problemas

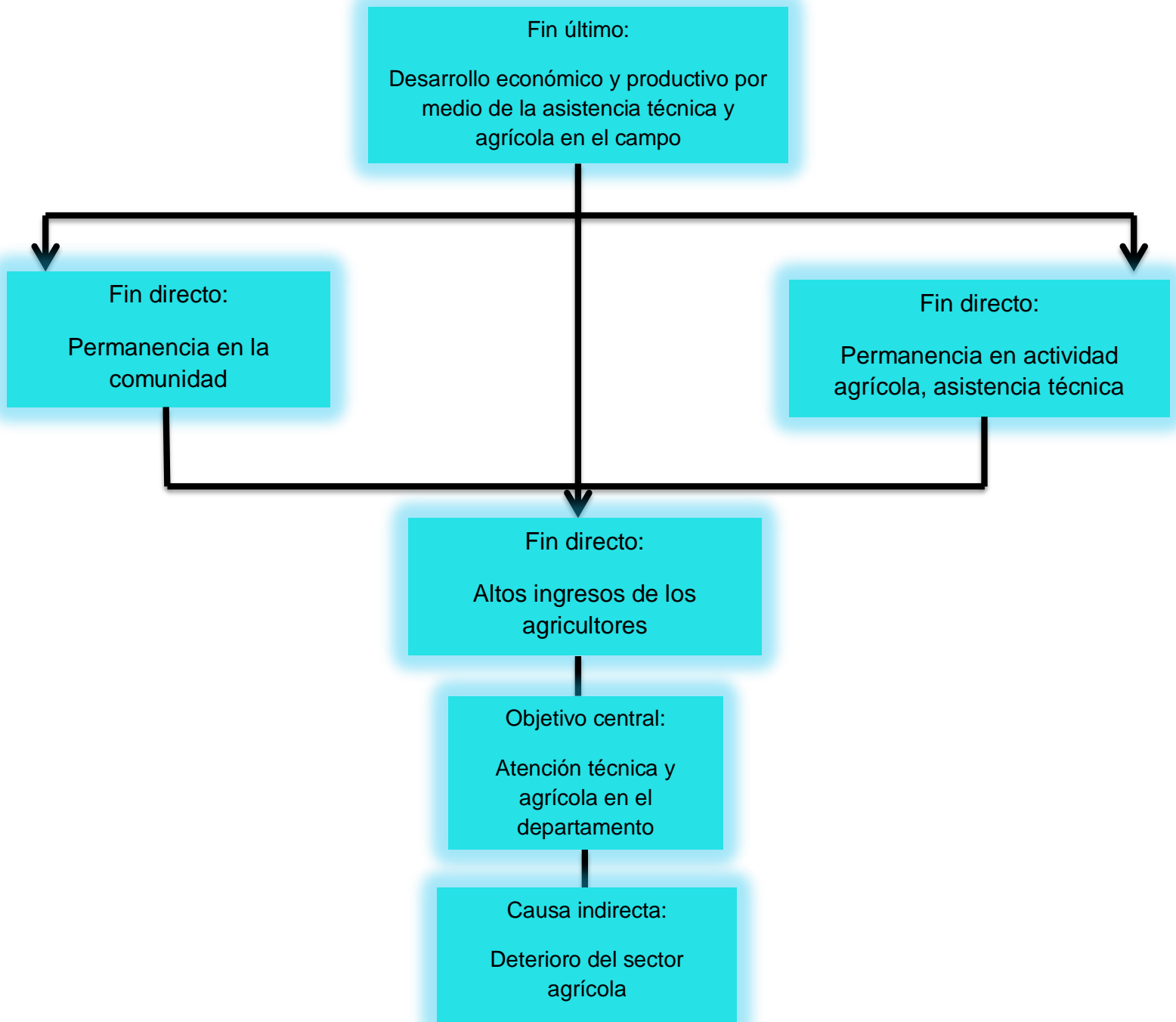




**Problema central:** Falta de atención técnica y agrícola en el departamento del Caquetá.

**Pregunta problema:** ¿cómo lograr que el gobierno nacional y departamental hagan esfuerzos para reducir la falta de atención técnica y agrícola en el Caquetá?

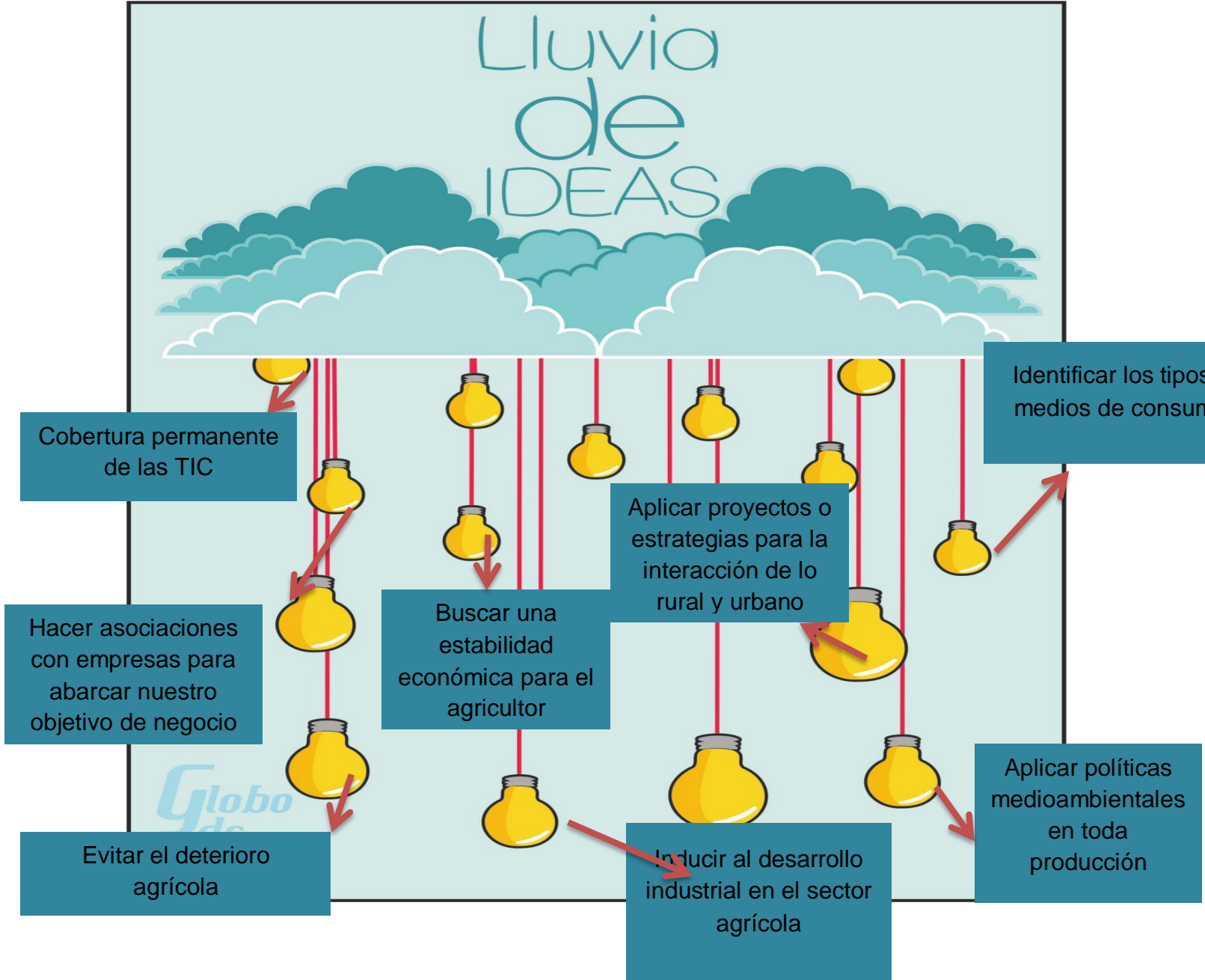
## Árbol de objetivos





## **SEMANA NUMERO 4: CREA UNA IDEA DE NEGOCIO**

✚ Técnica aplicada: lluvia de ideas.







Intereses / disposición, afirmaciones <b>AFRIMACIONES</b>	Escala de valoración				
	(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 dedicó a esta actividad.	1	2	3	4	5
Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesaria para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
Considero que en (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
<b>N* TOTAL DE AFRIMACIONES VALORADAS EN:</b>	4	8	12	16	20

<b>AFIRMACIONES</b>	<b>A</b>
total de afirmaciones valoradas en 1:	4
total de afirmaciones valoradas en 2:	8
total de afirmaciones valoradas en 3:	12
total de afirmaciones valoradas en 4:	16
total de afirmaciones valoradas en 5:	20

<b>B</b>
1
2
3
4
5

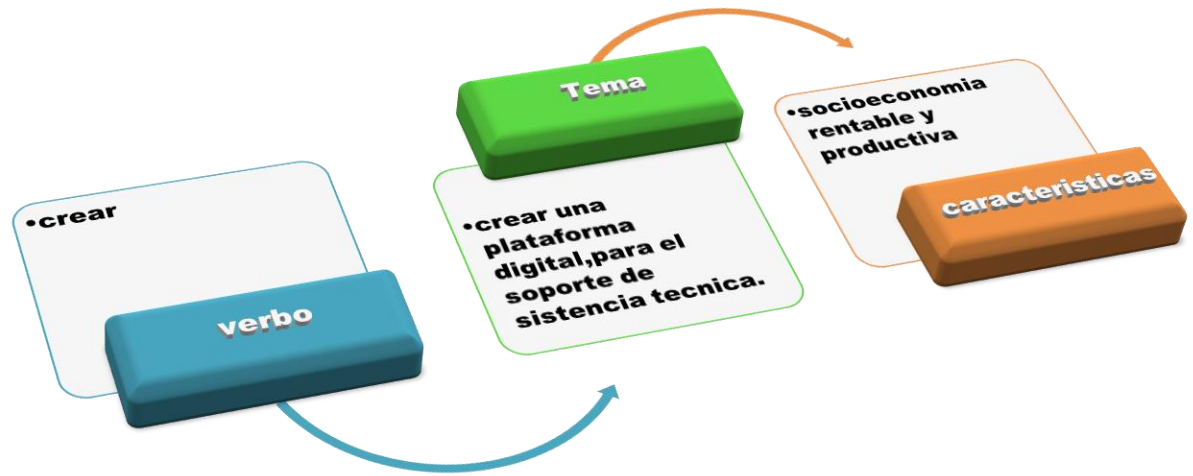
<b>C</b>
4
16
36
64
100

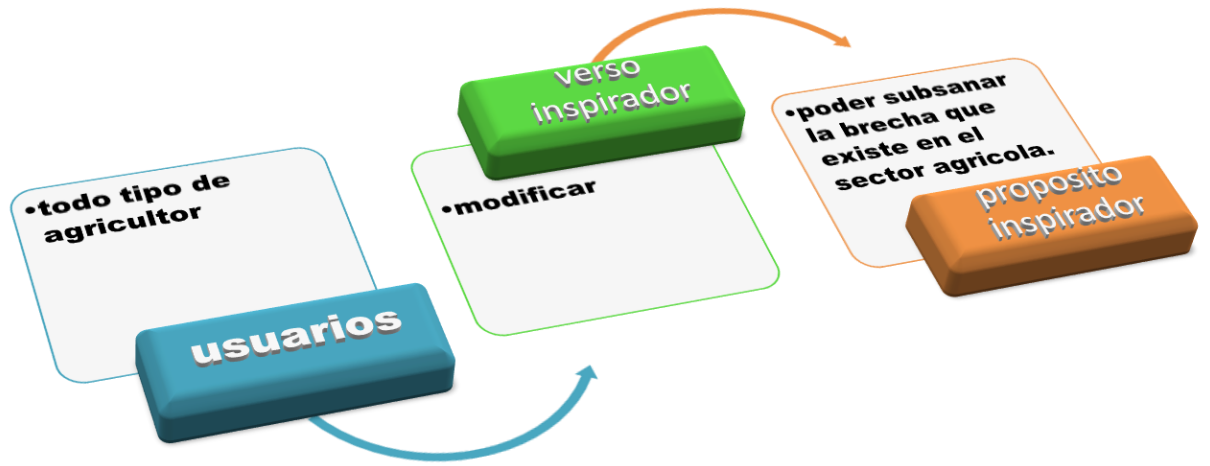
**PUNTAJE TOTAL:**



## **ESTRUCTURA DE LA IDEA:**

¿Cuál es el producto o servicio?	Lo que el proyecto garantiza es un servicio de asistencia técnica y agrícola para el sector rural.
¿Quién es el cliente potencial?	Los clientes potenciales para el proyecto son los pequeños, medianos y grandes productores agrícolas del departamento de Caquetá.
¿Cuál es la necesidad?	La necesidad que el proyecto busca subsanar es la mala comercialización y producción de los productores en el departamento.
¿Cómo funciona el producto o servicio?	El servicio funciona por medio las TIC con una APP especializada para todo tipo de factores de riesgo del productor.
¿Por qué lo preferirán?	Es una nueva metodología y practica que busca beneficiar a los productores del departamento tener una economía sostenible.







## SEMANA NUMERO 5: INNOVACION

- ✚ 4 alternativas innovadoras a tu idea de negocio inicial.
1. Ofrecer un Servicio presencial y virtual para ampliar la gama de estrategias de producción y comercialización de la empresa.
  2. Se busca desarrollar a largo plazo las capacidades sociales y humanas del agricultor para que ejecuta apropiadamente las labores que demande su actividad en su empresa y entorno.
  3. Incrementar los niveles económicos de los agricultores con nuevas prácticas industriales, administrativas, comerciales y de marketing entre otras.
  4. Se busca que el agricultor se auto gestione y autoevalúe para conocer y obtener la soluciones a las problemáticas presentes en su actividad.

## INVESTIGACION Y DOCUMETACION DE LA COMPETENCIA

### EMPRESAS:

#### 1. Insuagro.

La empresa Almacén Insuagro Ltda se encuentra ubicada en la localidad de FLORENCIA, en el departamento de CAQUETA. El domicilio social de esta empresa es CALLE 16 8 46 BRR 7 DE AGOSTO, FLORENCIA, CAQUETA.

La forma jurídica de Almacén Insuagro Ltda es SOCIEDAD LIMITADA y su principal actividad es "Comercio al por mayor de productos químicos básicos cauchos y plásticos en formas primarias y productos químicos de uso agropecuario" ([https://www.informacion-empresas.co/Empresa\\_ALMACEN-INSUAGRO-LIMITADA.html](https://www.informacion-empresas.co/Empresa_ALMACEN-INSUAGRO-LIMITADA.html))



## **2. Acuica.**

El objeto de la asociación está orientado a desarrollar proyectos y actividades acuícolas en el departamento del Caquetá y otras regiones del país mediante el apoyo directo a la producción, investigación, transferencia de tecnología y comercialización de bienes, servicios e insumos, que se traduce en beneficio socioeconómico y ambiental para los asociados y sus familias.

La comercialización de sus productos en un 90% se da en el departamento de Caquetá el resto de la producción se vende en el Huila y el Valle del Cauca. En cuanto a peces ornamentales, el mercado se enfoca en Bogotá.

Entre las especies que se comercializan están: sábalo amazónico, bagre, arawanas plateada y azul, gancho rojo, raya común, raya motora, cucha royal, escalar altum, cardenal, carajo, óscar.

(<https://productosdeldesarrolloalternativo.wordpress.com/directorio-de-asociaciones/asociaciones-decaqueta/acuica/>).

## **3. AITZ.**

Empresa exportadora de peces ornamentales hacia asia

## 4. Sena



**Nota:** se debe tener en cuenta que todas las empresas anteriormente mencionadas en dicho documento son entidades que prestan algunos servicios o procedimientos relacionados con la asistencia agrícola, pero aun en el departamento del Caquetá no existe una empresa registrada legalmente que se enfoque en todo lo relacionado con la asistencia técnica agrícola por ello lo que busca el proyecto o idea de negocio es abarcar la problemática desde una perspectiva de cubrir todas las necesidades que se requiere en el campo.

### 4. análisis de las 4 alternativas de tu idea de negocio con respecto a la competencia

Luego de hacer un barrido exhaustivo del proyecto y lo innovador que tiene para la región del Caquetá con respecto al servicio que ofrece y la competencia de su entorno, se pudo percibir que con las ideas innovadoras y con la idea inicial el proyecto en la región tiene futuro pues ya que no se cuenta con una empresa que preste este servicio y es un campo sin explorar, cosa que se puede aprovechar



Para el mejoramiento e implementación de nuevas prácticas (administrativas, comerciales, productivas, tecnológicas, etc.) y así buscar un desarrollo regional.

## **5. reformulación de la idea inicial**

Falta de atención agrícola en el departamento del Caquetá para poder subsanar las malas prácticas y así poder mejorar la comercialización y producción de los productos en la región.



## Segundo corte

### Semana numero 6: fuerzas de la industria

#### A) Contextualización de la empresa:

**Nombre:** A.A.T.A. (Asesoría, Asistencia técnica y agrícola)

**Actividad económica:** asistencia técnica y agrícola para el campo del departamento del Caquetá.

**Tamaño:** microempresas.

#### Lugar de ubicación:

- **País:** Colombia.
- **Departamento:** Caquetá.
- **Municipio:** Florencia.

#### B) Análisis de la demanda:

- **Influencias internas:**

1. Disponibilidad de los productores en el departamento del Caquetá.
2. Rutas, terrenos y ubicación de los productores.
3. Buscar y analizar el proyecto desde la perspectiva del consumidor.

- **Influencias externar:**

1. Distancia.
2. Clima, calidad de infraestructura de las carreteras.
3. Tiempo de investigación e implementación del proyecto.

- **Tamaño del mercado:**

Se determina que el tamaño del mercado desde una perspectiva competitiva es muy grande, por que en el departamento del Caquetá ninguna empresa se enfoca

Exclusivamente al campo de la asistencia técnica y agrícola por consiguiente nuestro proyecto busca abastecer dicha demanda de los productores de la zona y así mismo contribuir al desarrollo económico de ambas partes.

- **Poder negociador de los clientes:**

Aunque la asistencia técnica y agrícola se encuentra en implementación ya hace bastante tiempo, algunos por no decir muchos de nuestros productores del departamento del Caquetá aun no lo han implementado en sus ciclos de producción y para nuestro proyecto es un factor de doble filo ya que a pesar que tenemos mucho campo por explorar y trabajar algunos de nuestro futuros potenciales consumidores podrían de estar reacios a trabajar nuevas practicas y procedimientos para mejorar la calidad de los productos.

### **1. ¿cómo es la personalidad de mis usuarios?**

la personalidad o mentalidad de mis usuarios es muy obstinada y en ciertos momentos juega en contra de las nuevas ideas de negocio que quieren incursionar en el mejoramiento del campo.

### **2. ¿Cómo se comportan?**

Aunque cada individuo es un ser único e irrepitible en la sociedad, pero cuando se trata de grupo de trabajo se tiene muchos factores en común, nuestros usuarios no son la excepción a la regla y por ello mismo se comportan de determinada manera, pero para ninguno es raro saber de que el campesinado no solo caqueteño sino nacional es muy reacio al cambio presto a que ellos tienen una mentalidad muy cerrara.

### **3. ¿cuáles son sus creencias?**

Muchas de las creencias de los campesinos o productores son ideologías o pensamientos que han pasado de generación a generación y por esa diversificación de creencias es que se torna tan difícil entrar y aportar en las producciones.

#### **4. ¿Cuál es el tamaño del mercado?**

El tamaño de el mercado en el departamento del Caquetá es bastante grande y en muchas ocasiones no trabajado de la menor manera.

#### **5. ¿habrá espacio para mi idea de negocio?**

Si, por que en el departamento ninguna empresa presta ese servicio.

#### **c) analice la oferta.**

##### **1. ¿quién más está haciendo lo mismo que usted está intentado hacer?**

- En el departamento, aunque muchas empresas prestan servicios de asistencias técnica y agrícola enfocados exclusivamente en la producción de dicha empresa, pero empresa que como tal que abarque o se enfoque solo en la asistencia técnica y agrícola en todos los tipos de producción ninguna.

##### **2. ¿Cuántas empresas existe?**

- Ninguna presta un servicio integral de asistencia técnica y agrícola, Simplemente lo articula con su servicio de producción.

##### **3. ¿Cuáles son sus estrategias?**

##### **Insuagro Ltda estrategia actual:**

La estrategia del Almacén Insuagro Ltda actualmente se basa en los siguientes pilares: (<http://agriculturarentable.blogspot.com/p/estrategia-actual.html>)



## Acuica estrategia actual:





## ACTIVIDAD SEMANA 7

### SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

En Asesoría y Asistencia Técnica Agrícola del Caquetá para el mundo (A.A.T.A), contamos con una alta gama de servicios, entre ellos se ofrecen: análisis e interpretación de suelo, mantenimiento de las plantaciones que están en proceso de producción, sistemas de riegos necesarios que se requieren para obtener una cosecha abundante y de buena calidad, los cuales se ofrecen al mercado local, regional y nacional.

#### Análisis de la demanda

Segmentación: Geográfica, demográfica, Pictográfica, comportamental.

#### ¿Su mercado de destino está segmentado?

Si, nuestra empresa de Asesoría y Asistencia Técnica Agrícola del Caquetá para el mundo (A.A.T.A), cuenta con una diversidad de servicios y asistencia para los diferentes sectores agrícolas que va desde el pequeño, mediano y grande agricultor. Dejando a un lado la exclusión de los estratos sociales y de género.

#### ¿Hay diferentes niveles dentro del mismo tipo de negocio, y ofrece cada uno de ellos una diferencia en cuanto a calidad, precio o gama de productos?

No, nuestra empresa sería la pionera en la prestación de este servicio de calidad y eficiencia en el desarrollo de las técnicas agrícolas para una mejor producción de nuestros agricultores locales, regionales y nacionales.

#### ¿Esta segmentación del mercado está dirigida por área geográfica, líneas de productos, precios u otros criterios?

Si, está dirigida a todos los agricultores locales, regionales y nacionales los cuales tienen distintas líneas de producción, así como distintas condiciones económicas. Sin embargo, son importantes para el sector agrícola.

#### ¿En qué segmento del mercado encajaría su negocio principal?

Nuestra empresa abarcaría la agricultura nacional, la cual fomentaría la economía local con la asesoría adecuada.

**✚ ¿Qué porcentaje del mercado total supone este segmento?**

El 80% de la asesoría y asistencia técnica va dirigida a este segmento por sostenibilidad económica del ciudadano.

**1. Enumere 15 bondades de nuestro servicio (bienes o servicios).**

- 1. *consultorías en cultivos que se manejan en forma de fertirriego, tanto a campo abierto como dentro de invernaderos.***
- 2. *variedad de riego por goteo, aspersión o surcos.***
- 3. *Ofrecemos una amplia asesoría técnica para la diversidad de cultivos.***
- 4. *Respuesta a todos los requerimientos de nuestros agricultores.***
- 5. *Calidad de servicio.***
- 6. *Innovación de técnicas agrícolas ajustadas para cada región.***
- 7. *Implementación tecnológica de primer nivel.***
- 8. *Garantía de los servicios.***
- 9. *Precios accesibles para todo tipo de agricultor.***
- 10. *Todas nuestras asesorías y técnicas son amigables con nuestro medio ambiente.***
- 11. *Protección de suelos de manera responsable con nuestro ambiente.***
- 12. *Calidad y respuesta inmediata a las emergencias de nuestros agricultores.***
- 13. *Personal altamente calificado en la implementación de las técnicas y las asesorías.***
- 14. *Asesoría en seguros agrícolas confiables.***
- 15. *Cálculos confiables para evitar las pérdidas de insumos agrícolas.***

## 2. BUYER DE PERSONA

<p><b>Inserta una foto del cliente</b></p> 	<p><b>Describe los miedos, frustraciones y ansiedades.</b></p> <p>Pagar por una asesoría de mala calidad.</p> <p>Fracasar con nuevas técnicas agrícolas.</p> <p>Desconfianza a la implementación de tecnología en la agricultura.</p>	<p><b>Desea, necesita, anhela y sueña.</b></p> <p>Una mayor producción agrícola</p> <p>Reducción de costos en insumos agrícolas</p> <p>Disminuir los gastos de producción</p> <p>Cultivos amigables con el medio ambiente.</p>
<p><b>Demográficos y geográficos</b></p> <p>Agricultores locales, regionales y nacionales</p> <p>Para todos los estratos sociales</p> <p>Sin discriminación de género.</p>	<p><b>¿Qué están tratando de hacer y porqué es importante para ellos?</b></p> <p>Tener una mejor producción agrícola, sostenible y amigable con el medio ambiente; utilizando técnicas innovadoras de asistencia y asesoría técnica.</p>	<p><b>¿Cómo alcanzan esas metas hoy? ¿Hay alguna barrera en su camino?</b></p> <p>Con la existencia de empresa responsable y fiable para la asesoría e implementación de técnicas innovadoras en el sector agrícola</p> <p>La única barrera son los costos y el no financiamiento para la asesoría agrícola.</p>
<p><b>Frases que mejor describen sus experiencias</b></p>	<p>‘Una buena asesoría, hace mejores negocios’</p> <p>‘Buenas técnicas con innovadoras asistencias hacen mejor la producción agrícola’</p>	
<p><b>¿Existen otros factores que deberíamos tener en cuenta?</b></p>	<p>El clima y la calidad de suelo</p>	



### 3. Describe lo siguiente.

- a) **En donde encuentras personas similares a su cliente ideal, ¿Si su negocio es B2B donde se encuentran las compañías que son sus clientes?**

Las compañías se encuentran a nivel nacional debido a que hay muchas empresas de producción agrícola en el país con gran auge en el mercado, es decir que el negocio entre empresas está disponible para el mercado de la empresa.

- b) **¿Qué valores destacan a su cliente ideal?**

- ✚ Buen manejo de la tierra.
- ✚ Responsabilidad con el medio ambiente.
- ✚ Aceptación de nuevas técnicas de cultivo.
- ✚ Responsabilidad social.
- ✚ Captación de tecnologías agrícolas.

- c) **¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana?**

Durante la semana el cliente se relaciona con sus trabajadores, proveedores, clientes y el mercado local para distribuir su producto al mejor precio.

- d) **¿Cuáles crees que sean las necesidades que presenta su cliente ideal?**

Financiamiento para asesoría técnicas y mejoramiento en el rendimiento de la producción de su empresa.

### 4. Ahora que ya conoces a tu cliente...

- 1) Tome nota de los otros actores del mercado que ofrecen cosas similares a su producto.





Al momento no existen otros actores que ofrezcan el servicio y la asesoría técnica a este importante sector nacional.

- 2) Cuál es la población total de personas o negocios que potencialmente podrían comprar su producto o productos similares al suyo.

80% de la población nacional estaría interesada a en adquirir nuestro servicio de accesoria técnica para el buen manejo y mejoramiento de sus productos.

- 3) cuantas personas o negocios necesariamente deben suplir su necesidad con un producto igual, similar o sustitutivo.

Para deber de suplir esa necesidad se debe de colocar muchas personas o negocios que requieran el servicio que la empresa ofrece a nivel nacional.

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

Para nuestra empresa existe un alto grado de potencial para la adquisición de nuestros servicios de asesoría técnica agrícola.

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

Se estima que un buen porcentaje nacional del sector agrícola pueda adquirir nuestro servicio de asesoría técnica para suplir sus necesidades, ofreciéndoles garantías y facilidades de crédito para la contratación.

## **PROPUESTA DE VALOR**

**Tenga en cuenta los siguientes conceptos**

### **1) Perfil del Cliente**

- a) Trabajos del cliente
- b) Frustraciones del Cliente

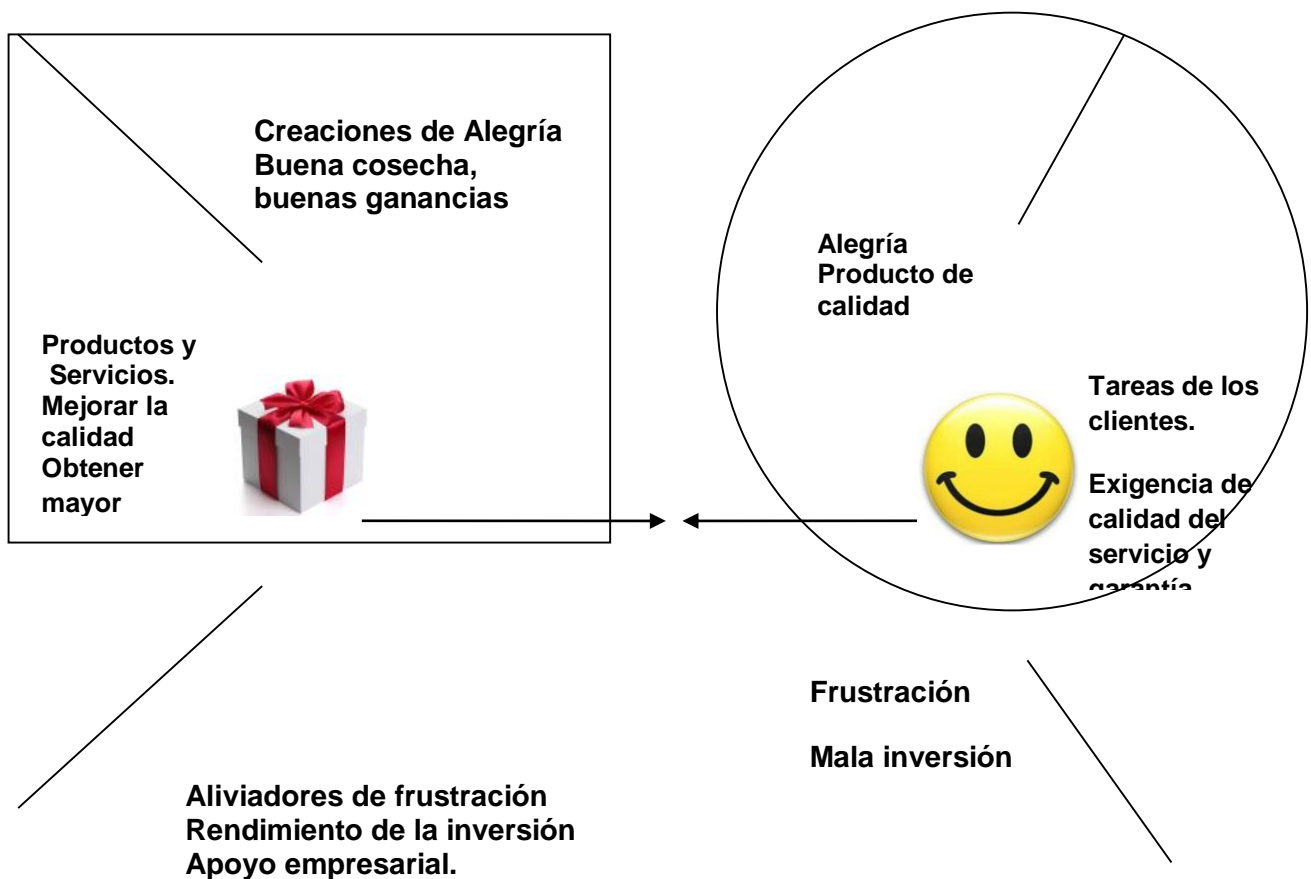
c) Alegrías del Cliente

## 2) Mapa de Valor

a) Aliviadores de Frustración (Paint Killers)

b) Creadores de alegrías

c) Productos y servicios



## SEMANA 8

### DECLARACION DE LA PROPUESTA DE VALOR

Nuestra empresa de Servicio de Asesoría Técnica Agrícola tiene su principal valor en garantizar la producción de nuestros agricultores con altos estándares de calidad para satisfacer las necesidades primordiales del país, llevando a la mesa de cada uno de los colombianos productos de calidad nutricional y amigables con el medio ambiente.

### DISEÑO DEL PRODUCTO

#### 8.1 FICHA TECNICA

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO	
INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO	
AREA TECNICA	<b>PROYECTO “CONSTRUCCION PRESA Y CANAL DE RIEGO ALLCCACCOCHA HUANDO II ETAPA”</b>  <b>INFORMACION GENERAL DEL PROYECTO</b>
Nº DE CONVENIO	CF-039-2006-FIP
FECHA DE SUSCRIPCION	03.Julio.2007
NOMBRE DEL PROYECTO	“Construcción Presa y Canal de Riego Florencia, Caquetá
SECTOR	Desarrollo productivo comercial
UNIDAD EJECUTORA	Gobierno Regional de Huancavelica
DURACION INICIAL DEL CONVENIO	12 meses, hasta el 02.07.08

<b>RIMERA AMPLIACION DE PLAZO</b>	05 meses y 26 días, hasta el 31.12.08
<b>SEGUNDA AMPLIACION DE PLAZO</b>	12 meses, hasta el 31.12.09
<b>FECHA DE CULMINACION DEL CONVENIO</b>	31 de diciembre del 2009
<b>MONTO TOTAL DEL PROYECTO</b>	S/. 10'459,128.00
<b>MONTO FINANCIADO POR EL FIP</b>	S/. 6'067,048.00
<b>MONTO FINANCIADO POR LA UNIDAD EJECUTORA</b>	S/. 4'392,080.00
<b>UBICACIÓN DEL PROYECTO</b>	Distrito Florencia
<b>BREVE RESUMEN DEL PROYECTO ANTECEDENTES</b>	
<p>El Distrito de Huando y sus Comunidades desde 1960 venían gestionando a las diferentes autoridades de turno la irrigación de las tierras de su Distrito, con la finalidad de mejorar el riego de las áreas de cultivo. El número de beneficiarios se estima un aproximado de 7767 habitantes, ubicados en 20 caseríos del indicado distrito, población caracterizada por constituirse eminentemente rural; asimismo la mayor población está constituida por las mujeres con un 53% de la población total y el 32.64% está en condición de analfabetos. Con respecto al nivel educativo alcanzado el 81.2% cuenta con nivel primario; además el 46.3% se dedica más a la actividad agrícola y el 41.9% a la actividad ganadera. El ingreso económico de las familias es baja, estimándose que el 73.6% de la población perciben menos de 300 nuevos soles. La agricultura es de secano y la mayor parte del año la población no cuenta con agua para el riego de sus cultivos, lo que impide la mejora de la producción en un suelo que reviste características muy adecuadas para el desarrollo agrícola y ganadero.</p>	
<b>OBJETIVOS DEL PROYECTO</b>	
<p>Mejorar el nivel socioeconómico de la población del distrito de Huando, elevando la productividad agraria en el distrito con el riego de las tierras de secano y apertura de nuevas tierras.</p>	
<b>COMPONENTES DEL PROYECTO 1.</b>	
<p>1. Componente de infraestructura.</p>	

2. Componente social.
<b>Elaboro:</b>
<b>Reviso:</b>
<b>Aprobó:</b>

## 8.2 INDICADORES DE CALIDAD

El manejo de indicadores de gestión de la calidad es una forma de referirse a la medida de eficacia o efectividad que ofrecemos en nuestro servicio de asesoría y asistencia técnica, debido a la eficacia podemos observar las necesidades y expectativas del cliente por medio de normas técnicas para la satisfacción del servicio o producto.

- La calidad del trabajo respecto a los clientes: cumplimiento, exactitud y oportunidad.
- Normas de seguridad, accidentalidad, daños causados a las instalaciones.
- Trato personalizado, e integral de forma directa con nuestros clientes.
- Capacitaciones al personal de la empresa sobre actualización y el funcionamiento de nuevos productos como fertilizantes
- Verificación y ejecución de los proyectos agrícolas.
- Calidad de productos y seguimiento para evitar las plagas.
- Servicio mano a mano con nuestros clientes aclarando todo tipo de dudas durante su consulta.
- Monitoreo del ambiente para el diagnóstico, calidad y análisis del suelo y agua.
- Manejo responsable de los recursos naturales.
- Stop y distribución de carbono orgánico y eliminación de carga contaminante.

### Relación de balanza comercial



$$RBC = \frac{Xijt}{Mijt}$$

**Xijt:** exportaciones del país i (en este caso Colombia), j en el periodo t.

**Mijt:** importaciones del país i (en este caso Colombia), j en el periodo t.

## **DEFINICIÓN ESTRATÉGICA**

Leyes, decretos o normas colombianas e internacionales que vigilan o se requieren para poner en marcha la idea de negocio en el sector Agrícola.

### **LEY 160 DE 1994 (agosto 3)**

Diario Oficial No. 41.479, de 5 de agosto de 1994

Por la cual se crea el Sistema Nacional de Reforma Agraria y Desarrollo Rural, Campesino, se establece un subsidio para la adquisición de tierras, se reforma el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria y se dictan otras disposiciones.

### **LEY 607 DE 2000 (agosto 2)**

Diario Oficial No. 44.113, de 3 de agosto de 2000. Por medio de la cual se modifica la creación, funcionamiento y operación de las Unidades Municipales de Asistencia Técnica Agropecuaria, UMATA, y se reglamenta la asistencia técnica directa rural en consonancia con el Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología.

### **LEY No,173131JUL2014**

Por medio de la cual se adoptan medidas en materia de financiamiento para la reactivación del sector agropecuario, pesquero, acuícola, forestal y agroindustrial, y se dictan otras disposiciones relacionadas con el fortalecimiento de la corporación colombiana de Inves" relación agropecuaria (Corpoica).

### **LEY 811 DE 2003 (junio 26).**

Diario Oficial No. 45.236 de 2 de julio de 2003 Por medio de la cual se modifica la Ley 101 de 1993, se crean las organizaciones de cadenas en el sector

agropecuario, pesquero, forestal, acuícola, las Sociedades Agrarias de Transformación, SAT, y se dictan otras disposiciones.

## **DISEÑO DE CONCEPTO**

Asesoría y Asistencia Técnica Agrícola del Caquetá para el mundo (A.A.T.A), es una empresa con un amplio concepto en el sector de la agricultura nacional; la cual tiene un amplio mercado para los diversos proyectos y necesidades del Agricultor, entre los cuales ofrecemos.

### **Proyectos agrarios, agroindustriales y agropecuarios.**

Estudio, diseño y planificación de todo tipo de proyectos agrarios, todos dentro de las competencias de la ingeniería agrónoma: bodegas, naves de procesado, manipulación de frutas, mataderos, conservas, etc.

### **Proyectos de ordenación territorial.**

Estudio, diseño y planificación de ordenación del territorio: concentración parcelaria, clasificación de tierras.

### **Proyectos de infraestructuras rurales.**

Estudio, diseño y aplicación de: abastecimientos y saneamientos de núcleos de población, sistemas de regadío, caminos rurales, obras de contención, obras hidráulicas, etc.

### **Valoraciones de parcelas y cultivos.**

Estudios y planificación de cultivos, elección de variedades, estudio de cultivos.

Deslindes, topografía agrícola y forestal medición de fincas, gestiones administrativas y mediación.

**✚ Medición de parcelas.**

Medición de parcelas apoyada en la topografía, teledetección, fotogrametría y los sistemas de información geográfica.

**✚ Informes periciales.**

Redacción de informes periciales: deslindes, mediciones, expropiaciones, valoración de daños, tasaciones, etc.

**✚ Modificaciones catastrales.**

Tramitación de cualquier problema, error o eventualidad relacionada con el catastro.

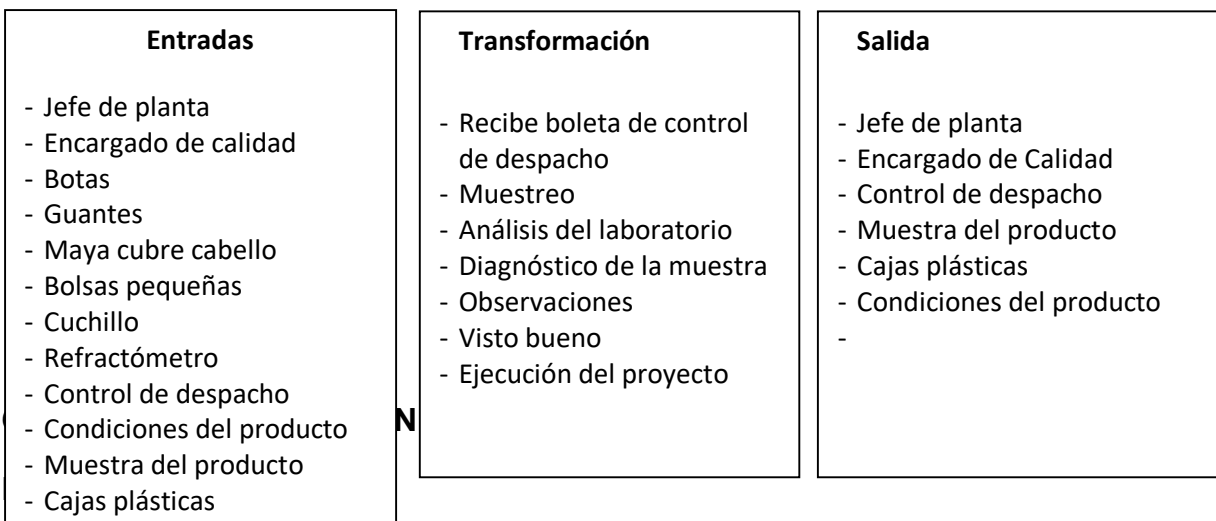
**✚ Herencias.**

Gestión y tramitación de herencias de fincas rústicas: recopilación de títulos de propiedad y escrituras, asesoramiento con el testamento, valoración de fincas, repartición de lotes, etc.

**DISEÑO EN DETALLES**

Realice un diagrama de bloques, donde describa el proceso de producción del producto o servicio con tiempos relacionado.

Grafique y describa la cadena de distribución





$$CPpb_{jt} = \frac{CTpb_{jt}}{Hab_{jt}}$$

CPPBJT= Consumo Per cápita de productos de (A.A.T.A),

CTPBJT= Consumo total de productos (A.A.T.A), (Consumo final + consumo intermedio) en la unidad espacial de referencia J, en el tiempo t.

HABJT= número de habitantes estimados para la unidad espacial de referencia j, y el tiempo t correspondiente.

Determinar el tamaño del mercado (Fórmula del tamaño de la muestra)

## MÉTODO DE CÁLCULO

Relación entre la cantidad total de productos de (A.A.T.A), consumida y la población total regional anual en miles de habitantes. El consumo per cápita de productos de (A.A.T.A), se interpreta como la cantidad de productos del (A.A.T.A), (t) consumida por cada mil habitantes. Para facilitar la interpretación del indicador se recomienda elaborar una tabla de datos en la que se muestre el comportamiento de las dos variables involucradas en el cálculo acompañando el valor obtenido para el consumo per cápita de productos del bosque. La construcción de una gráfica facilita la identificación de los cambios en la tendencia del indicador.

**VARIABLES DEL INDICADOR JTCTPB=** Consumo total de productos de (A.A.T.A) (consumo final + consumo intermedio) en la unidad espacial de referencia J, en el tiempo T, obtenido de la sumatoria del consumo intermedio y del consumo final de los hogares, a partir de las unidades físicas registradas en el flujo de productos de (A.A.T.A),, .JTHAB=número de habitantes estimados para la unidad espacial de referencia J, y el tiempo T correspondiente obtenida de las proyecciones de población regional por área de la Dirección de Censos y Demografía del DANE.

## PRODUCCIÓN



### **EDASOLID**

### **MICROQUELATOS**

Registro de Venta ICA N° 9145

Uso Agrícola

COMPOSICIÓN GARANTIZADA	
MAGNESIO (MgO)	83.31 g/kg
AZUFRE (S)	107.86 g/kg
BORO (B)	21.73 g/kg
COBALTO (Co)	0.04 g/kg
COBRE (Cu)	8.92 g/kg
HIERRO (Fe)	18.86 g/kg
MANGANESO (Mn)	34.00 g/kg
MOLIBDENO (Mo)	3.00 g/kg
ZINC (Zn)	11.06 g/kg

### **Empaque y etiqueta del producto.**

Esta es una muestra de nuestros productos utilizados o recomendados en nuestras asesorías agrícolas para garantizar una mayor producción y calidad.

### **FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO O SERVICIO**

<b>INFORMACIÓN BÁSICA DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN TITULADA</b>	
Denominación del programa	Cultivos Agrícolas
Código programa	32874812
Versión programa	3

Duración máxima estimada del proyecto	Etapa Lectiva	2334 horas
	Etapa Productiva	780 horas
	Total	3114 horas
Tipo de programa	Titulado	
Título o certificado que obtendrá	Técnico	
justificación	El país cuenta con potencial productivo en el área agrícola y su fortalecimiento y crecimiento socio-económico, tanto a nivel regional como nacional dependen en gran medida de un recurso humano calificado, capaz de solucionar las necesidades del agricultor	
Sectores a los que se asocia el programa	Sector reconocido	agrícola
	Sector clase mundial	No aplica al momento
	Sector locomotor	Agricultura y desarrollo rural
Estrategia metodológica	<p>Centrada en la solución de problemas de producción agrícola, la asesoría técnica, se vuelve necesaria para el buen tratamiento de los suelos y la aplicación de las mejores técnicas agrícolas para obtener los mejores productos de la región.</p> <p>Su mayor estrategia es la apuesta al desarrollo del sector agrario de las regiones de Colombia.</p>	

### **Fase de vida del producto**

Nuestras asesorías técnicas actualmente se encuentran en la fase de implementación, fase en las cuales nuestros clientes han encontrado gran



satisfacción de nuestro servicio y productos los cuales recomiendan a otros agricultores de la región.

### **Precio de Venta**

La asesoría técnica agrícola, aunque es única en la región mantiene precios accesibles para todo tipo de agricultor, garantizando su producción con altos estándares de calidad, dándoles así a los agricultores mayores ganancias y mejor aceptación del mercado regional.

### **COSTOS DE PRODUCCION**

<b>+</b>	<b>Costo unitario de materiales</b>	<b>\$2,000,000</b>
<b>+</b>	<b>Costos unitarios de mano de obra</b>	<b>\$1,800,000</b>
<b>+</b>	<b>Costos unitarios de CIF (Costos indirectos de Fabricación)</b>	<b>\$ 600,000</b>
<b>=</b>	<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$4,400,000</b>

El costo total unitario, define a lo que le cuesta a la empresa fabricar una unidad de asesoría, indicando la cantidad de dinero que debe invertir en cada una de ellas para ver su producción al máximo.

### **Formula**

$$\text{PV} = \text{costo unitario} / 1\text{-\% de Utilidad}$$

El resultado de la formula, expresa el valor del precio de servicio para cada asesoría, según el margen de utilidad que defina la empresa.

## PROTOTIPO



- ✚ A través de las buenas técnicas de asesoría agropecuaria se podrá tener un buen entorno con el cliente y así lograr su satisfacción.
- ✚ Manejar asesorías en terreno, donde el campesino aprenda a través de la práctica.

## MODELO RUNNING LEAN

<b>Problema</b> -Malos manejos agropecuarios. -Pocos conocimientos en cultivos y terrenos. -Pocas expresas de asesorías en el departamento.	<b>Solución</b> -Charlas pedagógicas sobre las buenas técnicas. -Técnicas implementadas a través de las prácticas en campo.	<b>Propuesta de Valor única</b> EL AMOR A NUESTRO BIODIVERSIDAD Y AL GRAN TRABAJO QUE HACE EL CAMPESINO, ES NUESTRA MOTIVACION PARA DICTAR UNAS BUENAS TECNICAS AGROPECUARIAS	<b>Ventaja</b> Nuestra mayor ventaja, es que a través de los medios virtuales o medios de comunicación podemos llegar a esas personas que no puedan estar presencialment e. <b>Canales</b> -Internet. -Transporte directo.	<b>Segmento de clientes</b> -Clientes o personas con poco conocimiento en el tema agropecuario y con deseo de fortalecer sus conocimientos. -Clientes que tienen cultivos.
<b>Estructura de costos</b> -Implementación de Marketing. -Sueldos. -Materia prima que es obtener el conocimiento.		<b>Fuentes de ingresos</b> -Cursos y talleres. -Charlas de técnicas agropecuarias. Practicas.		



## VALIDACION

Validaremos el problema que se presenta y el segmento en los clientes, ya que, conociendo la necesidad que tiene la persona o cliente, por consiguiente, en necesario conocer que piensa la comunidad de esta idea negocio, ya que es muy poca implementada en el departamento. Se aplicará la encuesta a aquellas personas que tienen poco o mucho conocimiento agropecuario, con el fin de que los que conocen poco tenga el deseo y la motivación de obtener nuevos conocimientos, pero también los que tienen mucho conocimiento puedan mejorarlo aún más para que mejoren sus sectores agropecuarios.

Encuesta que se aplicara a través de Blogger alrededor de 80 personas, para que a través de esta manera podamos conocer que debemos mejorar o implementar en nuestra idea de negocio, además ver la aceptación y conocimiento que tienen las personas sobre este tema.

## TEST DEL PROTOTIPO DEL PRODUCTO O SERVICIO DESARROLLADO

### OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN:

Se espera que a través de la investigación desarrollada se logre como primera medida compartir nuestros conocimientos agropecuarios a otras personas que lo necesitan

-El resultado se alcanzará a través de la publicidad o Marketing que se maneje para dar a conocer las asesorías.

-Brindar talleres o charlas de reforzamiento en conocimiento a todo campesino o personas que quieran obtener conocimientos agropecuarios.

- Manejar la practica en el campo donde se enseñen las buenas técnicas.

### DETERMINE EL TIPO DE INVESTIGACIÓN A REALIZAR

El tipo de investigación que se implemento fue la cuantitativa, ya que a través de las encuestas a otras personas como primera medida conoces la aprobación de nuestra idea de negocio y a su vez vemos la necesidad o el deseo de algunas personas por aprender nuevos temas, como lo es en el sector agropecuario, por eso con datos estadísticos podemos conocer que tan aceptada en nuestra idea de negocio.


**DISEÑE EL FORMULARIO DE ENCUESTA, ENTREVISTA O FOCUS GRUPAL**

Preguntas de Selección múltiple, aplicada a 80 personas:

- Nombre completo
- Edad (10-30/ 40-70)
- ¿Conoce las técnicas agropecuarias? SI / NO
- ¿Le gustaría tener nuevos conocimientos agropecuarios? SI /NO
- ¿Considera que es una buena opción de negocio en la actualidad? SI/NO
- ¿Piensa usted que las charlas de buenas técnicas agropecuarias serán de ayuda a los campesinos? SI/NO
- ¿Los servicios ofertados en las asesorías son los mas apropiados? Si/no
- Dinos que otro sistema consideras que podemos implementar en nuestras asesorías.

**TABULACION DE INFORMACION**

PREGUNTAS PARA TABULAR	SI	NO
¿Conoce las técnicas agropecuarias?	38	42



PREGUNTAS PARA TABULAR	SI	NO
¿Le gustaría tener nuevos conocimientos agropecuarios?	52	28



¿Le gustaría tener nuevos conocimientos agropecuarios?



PREGUNTAS PARA TABULAR	SI	NO
¿Considera que es una buena opción de negocio en la actualidad?	60	20

¿Considera que es una buena opción de negocio en la actualidad?



PREGUNTAS PARA TABULAR	SI	NO
¿Piensa usted que las charlas de buenas técnicas agropecuarias serán de ayuda a los campesinos?	55	25

¿Piensa usted que las charlas de buenas técnicas agropecuarias serán de ayuda a los campesinos?



PREGUNTAS PARA TABULAR	SI	NO
¿Los servicios ofertados en las asesorías son los mas apropiados?	46	34

¿Los servicios ofertados en las asesorías son los mas apropiados?

