HARINERA DESANT

CREACIÓN DE EMPRESAS 1- MODELOS DE INNOVACIÓN

GRUPO: 54418

JESICA PAOLA ZABALA SUAREZ

HUGO ESTEBAN JIMENEZ MENDIETA

ANDRES FELIPE HERRERA BERRIO

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR (CUN)

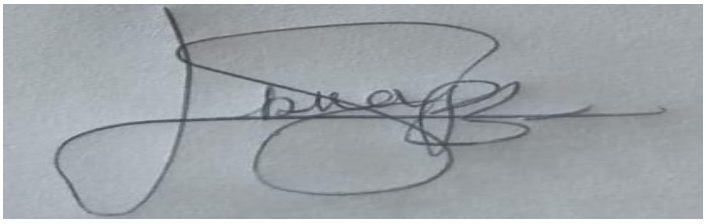
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

2020

COMPROMISOS DEL AUTOR

Yo (JESSICA PAOLA ZABALA SUAREZ) identificado con C.C (1152191821) estudiante del programa (ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS) declaró 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

FIRMA: JESICA PAOLA ZABALA SUAREZ



Yo (HUGO ESTEBAN JIMENEZ MENDIETA) identificado con C.C (1005715199) estudiante del programa (ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS) declaró 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma: HUGO ESTEBAN JIMENEZ MENDIETA

Yo (ANDRES FELIPE HERRERA BERRIO) identificado con C.C (1000972981) estudiante del programa (ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS) declaró 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 han colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Firma ANDRES FELIPE HERRERA BERRIO

RESÚMEN EJECUTIVO

HARINERA DESANT nace como un proyecto para ayudar a la comunidad indígena de San Antonio De Táchira, corregimiento de Ciénaga De Oro (Córdoba). En esta población la gran mayoría de sus habitantes se dedica a la agricultura, cría de animales y al mototaxismo (trabajo informal). En la agricultura se destaca la siembra y cosecha de los tubérculos (Yuca y Ñame), los cuales cultivan para su consumo y venta

Lo cual la venta de estos tubérculos no les genera rentabilidad por lo que impulsa a las nuevas generaciones a desplazarse a trabajar a grandes ciudades buscando mejores oportunidades de trabajo, con estas decisiones se pierden las costumbres de la población que es la agricultura.

De acuerdo a esta realidad que se está presentando en la comunidad, surge la idea de negocio de una harinera, ya que la materia prima se puede obtener a partir de la yuca. Se busca con esto darle un valor agregado a los cultivos de yuca y a su vez ayuda a mejorar la calidad de vida de los campesinos que se dedican a la agricultura.

Para obtener recursos y poner en marcha la idea de negocio, se pretende buscar respaldo y apoyo por parte de los programas que ofrece el gobierno (Ministerio de Agricultura) donde se garanticen alianzas con diferentes proveedores, cliente y capacitación y seguimiento en el proceso de cosechas para aumentar la eficiencia de los cultivos y así lograr ofrecer un producto de mejor calidad y tener rentabilidad en el negocio.

Una ventaja sobresaliente que ofrece esta idea de negocio es que al funcionar en un área rural e indígena, tiene muchos beneficios tributarios, entre ellos el no pagar impuestos por generar empleos en zona rural

CONTENIDO

Introducción
Objetivos
Claves para el éxito

1. Análisis del entorno y contexto de la idea de negocio
1.1 Objetivos del desarrollo sostenible
1.2 Teoría del valor compartido
1.4 Análisis pestel

2. Identificación de problema, necesidad, reto u oportunidad
2.1 Árbol de problemas u objetivos

3. Descripción de la idea de negocio

4. Innovación

5. Fuerzas de la industria
5.1 Contextualización de la empresa
5.2 Análisis de la demanda
5.3 Análisis de la oferta
5.4 Análisis de proveedores
5.5 Análisis de comercialización

6. Segmentación del mercado

7. Propuesta de valor

8. Diseño del producto
8.1 Ficha técnica

9. Precio de venta

10. Prototipo

11. Modelo running lean

12. Validación de ideas de negocio

13. Tabulación y análisis de la información

14. Lecciones aprendidas y recomendaciones

Conclusiones y recomendaciones
Bibliografía

Introducción

De acuerdo a vivencias y testimonios hemos podido evidenciar que los campesinos colombianos por lo general tienen sensibles problemas en lo relacionado con la venta justa y equitativa de sus productos, ya que por no perder sus cosechas y trabajo, muchas veces tienen que vender estas a un precio muy por debajo de lo justo y razonable, yéndose así las mayores ganancias para terceros involucrados en la compra y venta de esta materia prima.

HARINERA DESANT nace para agrupar a estos campesinos y ofrecerles una compra de sus cosechas de yuca a precios justos y razonables, de manera que tengan su cosecha asegurada desde el inicio, llevando así prosperidad y desarrollo a estas regiones muchas veces olvidadas por el estado y vulneradas por grupos armados.

OBJETIVOS

- Generar inclusión en la población de SAN ANTONIO DE TÁCHIRA generando empleo y mejor calidad de vida

- Desarrollar programas de capacitación para los agricultores, con el fin de mejorar los procesos de siembra y cosecha de la yuca y así mejorar la calidad del producto para aumentar rentabilidad en sus cosechas

- Obtener mejor utilidad en el negocio implementando procesos que genere eficiencia en la producción y comercialización ofreciendo un producto sostenible y amigable con el medio ambiente

CLAVES PARA EL ÉXITO

Elaborar un buen plan de negocio y estrategias que ayude a evaluar y conocer el cliente y sus necesidades, buscar herramientas para identificar procesos internos y externos que pueden afectar a la organización para así lograr tener alianzas con las competencias y proveedores y generar un impacto positivo en la población de SAN ANTONIO DE TÁCHIRA.

1. ANÁLISIS DEL ENTORNO Y CONTEXTO DE LA IDEA DE NEGOCIO

Harinera Desant

HARINERA DESANT nace como un proyecto para ayudar a la comunidad indígena de San Antonio De Táchira, corregimiento de Ciénaga De Oro (Córdoba). En esta población la gran mayoría de sus habitantes se dedica a la agricultura, cría de animales y al mototaxismo (trabajo informal). En la agricultura se destaca la siembra y cosecha de los tubérculos (Yuca y Ñame), los cuales cultivan para su consumo y venta; es en este proceso de ventas donde se encuentran las siguientes falencias:

- Venta de cosecha a precios muy bajos.
- Nula demanda de empresas procesadoras de alimentos.
- Bajos conocimientos en aplicación de estrategias para rentabilidad del producto.

Debido a esta poca rentabilidad en la agricultura, las nuevas generaciones están optando por desplazarse a trabajar a grandes ciudades buscando mejores oportunidades de trabajo, lo cual está ocasionando que la agricultura y costumbres en esta y otras poblaciones aledañas se estén perdiendo.

De acuerdo a esta realidad que se está presentando en la comunidad, surge la idea de negocio de una harinera, ya que la materia prima se puede obtener a partir de la yuca. Se busca con esto darle un valor agregado a los cultivos de yuca y a su vez ayuda a mejorar la calidad de vida de los campesinos que se dedican a la agricultura.

Para obtener recursos y poner en marcha la idea de negocio, se pretende buscar respaldo y apoyo por parte de los programas que ofrece el gobierno (Ministerio de Agricultura) donde se garanticen alianzas con diferentes proveedores, cliente y capacitación y seguimiento en el proceso de cosechas para aumentar la eficiencia de los cultivos y así lograr ofrecer un producto de mejor calidad y tener rentabilidad en el negocio.

Una ventaja sobresaliente que ofrece esta idea de negocio es que al funcionar en un área rural e indígena, tiene muchos beneficios tributarios, entre ellos el no pagar impuestos por generar empleos en zona rural

1.1 OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE

- Promover la seguridad alimentaria y la nutrición.
- Poner fin a la pobreza
- Promover oportunidades para ingreso a la educación
- Combatir el cambio climático

1.2 TEORÍA DE VALOR COMPARTIDO

Esta idea de negocio integra y de gran manera la teoría del valor compartido; por un lado encontrando la oportunidad de una materia prima a bajo costo y un lugar apropiado para la creación de la idea, y por otro colaborando a la comunidad, ya que el proyecto se basará en pagar el precio justo por su trabajo y sus productos, además de darle un impulso y desarrollo a esta región.

Buscamos de igual forma el respaldo del gobierno por medio de los programas que ofrece, los cuales nos ayudaran a buscar canales y alianzas con diferentes clientes y proveedores.

1.4 ANÁLISIS PESTEL

Factores políticos

Política fiscal: Alta carga impositiva, múltiples impuestos y frecuencia en la reforma tributaria
Acceso a financiación: Limitado acceso a préstamos de largo plazo, falta de garantías y excesivo papeleo exigido por la regulación financiera. (Noticias Caracol, 2018)

Factores económicos

Crecimiento económico: La economía colombiana creció 3.28% (2019), se estima una inflación del 2% para este año (Según informe del DANE); esta estabilidad es positiva ya que representa una mejora en los ingresos de los consumidores por lo que se estima habrá una mayor demanda en el producto

Tasa de desempleo: A enero del 2018 la tasa del desempleo en Colombia era del 11,8%. (DANE, 2019)

Demografía: Actualmente Colombia cuenta con 47.487.275 habitantes, en donde el 50,63% de la población son mujeres y el 49,37% son hombres. (DANE, 2019)

Educación: Colombia cuenta con instituciones de formación técnica como el SENA, que podría mejorar su enfoque en los cursos ofertados y ofrecer programas según las necesidades de los empresarios.

La mano de obra es un problema que se hace más preocupante cada día, ya que los jóvenes no tienen interés en trabajar en las curtiembres, dado que el trabajo allí, en especial en los procesos iniciales del curtido, son más insalubres y exigen mucha fuerza física.

Factores tecnológicos

Nuevas invenciones y desarrollos: Dificultad de acceso a un portafolio amplio e innovador de insumos de calidad.

Tasa de transferencia tecnológica: Hay pocas instituciones especializadas en ofrecer servicios de ingeniería y tecnologías de proceso a los empresarios.

Factores ecológicos

El uso de las nuevas tecnologías es en el campo del medio ambiente, donde se está intentando adaptar la maquinaria de limpieza para reducir el consumo y para que se puedan reciclar gran parte de los consumibles utilizados.

Crear estrategias en las cuales se implemente el reciclaje dentro de la empresa para así colaborar a cuidar el medio ambiente.

Factores legales

Las empresas deben cumplir la legislación laboral (Código sustantivo del trabajo), respetando los derechos a los trabajadores y las directrices de la organización internacional del trabajo.

2. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA, NECESIDAD, RETO U OPORTUNIDAD

Problemas que afectan a la comunidad, clientes y entorno al que pertenecen

Comunidad: altos niveles de pobreza.

Clientes: poca demanda en procesadoras de alimentos.

Entorno: bajos conocimientos en implementación de estrategias para la rentabilidad de sus cosechas.

Tabla 1. Autoevaluación del proyecto

CRITERIO	**PROBLEMA (baja rentabilidad de los campesinos en la venta de sus cosechas)**
CONOCIMIENTO O EXPERIENCIA	4
ASESORAMIENTO DE UN EXPERTO ¿LO TENEMOS?	3
ALCANCE (TECNICO ¿TENEMOS LAS HERRAMIENTAS?¿PODEMOS DESPLAZARNOS PARA EVALUAR EL PROBLEMA?¿TENEMOS ACCESO A INFORMACIÓN/DATOS,CIFRAS ¿PUEDO DARLE ALGUNA SOLUCIÓN?	4
¿REPRESENTA UN DESAFÍO PARA USTEDES?	4
¿QUÉ TANTO LES LLAMA LA ATENCIÓN EL DESARROLLO DEL PROBLEMA?	5
TOTAL	20

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de

empresas I

2.1 ÁRBOL DE PROBLEMAS

Imagen 1. árbol de problemas

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

https://padlet.com/jesicazabala/Bookmarks

Investigación acerca del problema elegido

David Bedoya a dedicado su vida a la siembra y cosecha de la yuca, me manifiesta que este oficio lo desarrolla por que le gusta y además son costumbres propias de la región, dice que la cosecha no le da para mucho ya que de ahí debe invertir nuevamente en otras cosechas y esto genera gastos, entonces lo que le queda es muy poco solo para la comida lo cual lo cohíbe de brindarle educación a sus hijos y una mejor calidad de vida.

¿Quiénes son los involucrados?

Los campesinos

¿Cuáles son las condiciones negativas percibidas por los involucrados?

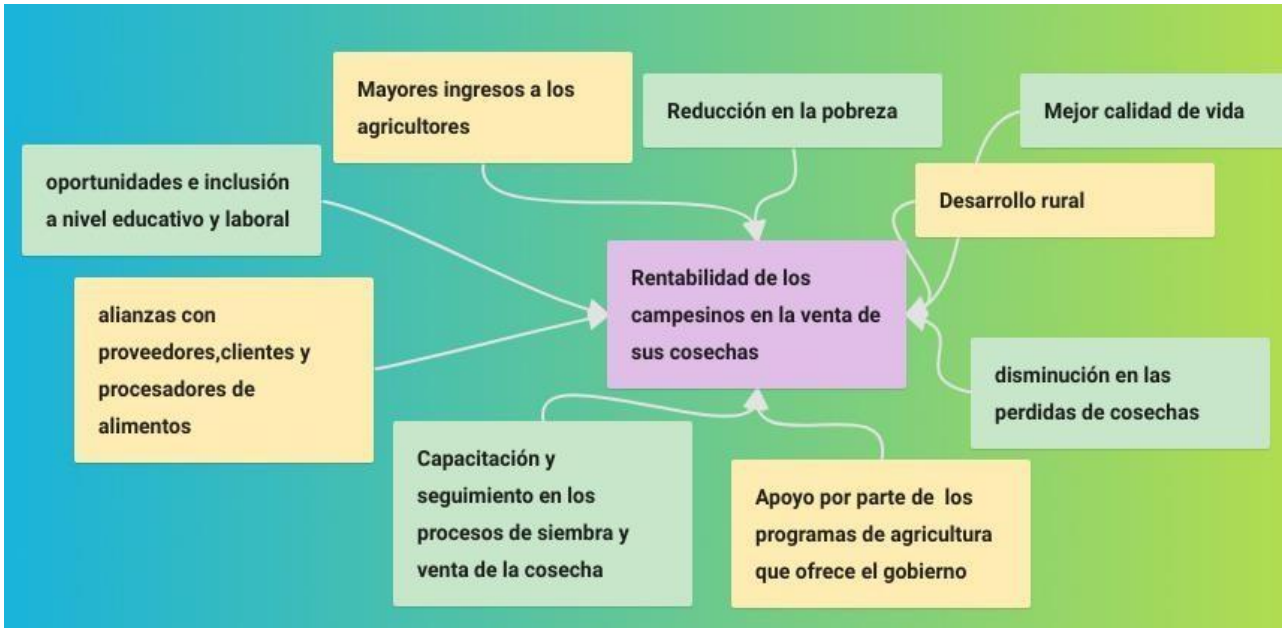
- oportunidades para ellos y sus familias
- falta de conocimientos en emprendimiento
- colaboración y acompañamiento por parte de la alcaldía municipal
- baja rentabilidad en las ventas y cosecha de los campesinos

Pregunta problema

¿Cómo lograr rentabilidad a los campesinos en las ventas de sus cosechas?

ÁRBOL DE OBJETIVOS

Imagen 2. Árbol de objetivos



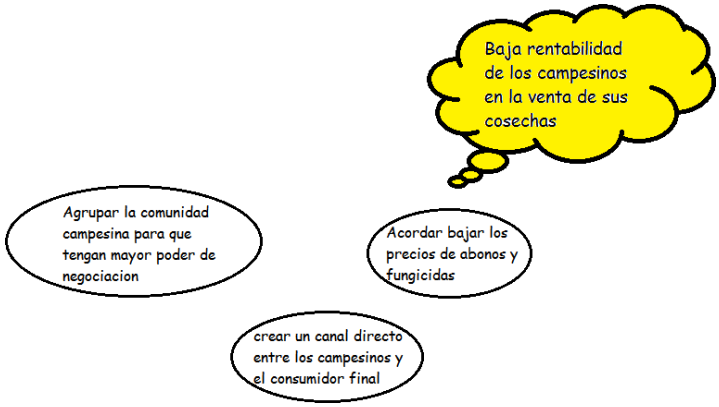
Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

https://padlet.com/jesicazabala/lbt59ob6q15mdf

LLUVIA DE IDEAS

Por medio de esta lluvia de ideas se quieren buscar soluciones o alternativas al problema expuesto, sobre la baja rentabilidad de los campesinos en la venta de sus cosechas; se trata de buscar una solución al problema sin darle tanta importancia a si son o no posibles, en cambio generar ideas originales y que aporten al cambio.

Imagen 3. Lluvia de ideas



Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

Tabla 2. Autoevaluación idea de negocio

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	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 dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
- Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
- Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
N° TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:			1		3

Elaborado por: Jonathan Moreno R. / Coordinador del Servicio de Atención al Emprendedor

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1:	0	x	1	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 2:	0	x	2	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 3:	1	x	3	=	3
Total de afirmaciones valoradas en 4:	0	x	4	=	0
Total de afirmaciones valoradas en 5:	3	x	5	=	15
				PUNTAJE TOTAL	18

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

3. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Tabla 3. Descripción de idea de negocio

¿Cuál es el producto o servicio?	Harina a base de yuca
¿Quién es el cliente potencial?	Panaderias, industria de lacteos y supermercados de cadena
¿Cuál es la necesidad?	Baja rentabilidad de los campesinos en la venta de sus cosechas
¿Cómo funciona el producto o servicio?	harinera desant trabaja cojuntamente con los campesinos para producir y transformar la yuca en harina y almidon para luego comercializar estos productos a la industria y al cliente final
¿Por qué lo preferirían?	Ademas de ofrecer un producto que es producido respetando y ayudando al crecimiento de nuestros campecinos, se tienen altos estandares de calidad para asegurar a nuestros clientes un producto en opimas condiciones

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

Imagen 4. Descripción de negocio

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

4. INNOVACIÓN

Idea de negocio

HARINERA DESANT es una organización que produce y transforma la yuca en harina y almidón, además de fomentar e impulsar el uso de la materia prima del campo y mejorar la calidad de vida de los campesinos que se dedican a esta actividad como lo es la agricultura.

Alternativas en base a las estrategias de innovación

*Canales de limpieza en la materia prima

*Crear una VIRTUAL STORE para generar más interacción, sobre todo en las personas que no tienen un conocimiento muy claro acerca de nuestra idea y les llame mucho más la atención

*Apoyar la actividad de los campesinos, con ayuda de máquinas para así tener un rendimiento más óptimo en cada uno de los procesos.

*Implementar una estrategia parecida al CARSHARING para así poder comercializar y transportar nuestro producto y servicio a muchas más personas

Información sobre otras empresas (Competencia)

Harinera del centro S.A.S

Misión: Elaborar productos de excelente calidad, que sirven como materia prima para la fabricación de alimentos de consumo humano y consumo animal.

Sin importar las tendencias gubernamentales y económicas, HARINERA DEL CENTRO SAS siempre propenderá por competir con lealtad y éxito en el mercado. Para que esto ocurra el camino más seguro es día a día perfeccionar la efectividad del trabajo, de la planta y de sus colaboradores.

Visión: HARINERA DEL CENTRO SAS con políticas a mediano plazo desea incrementar su participación en el mercado de las harinas de trigo, ampliando su nicho de mercado al punto de poder utilizar su capacidad instalada en un 100%, conservando la calidad de sus productos, al servicio al cliente, para lo cual se incorporarán nuevas tecnologías.

Alimentos polar colombia S.A.S

Empresa Polar se dedica a la producción y comercialización de productos alimenticios para consumo humano, principalmente productos derivados del maíz y la avena, bajo la marca "Harina P.A.N.".

La actividad cotidiana de Empresas Polar es producir, distribuir y ofertar marcas de alimentos y bebidas que satisfagan las necesidades y expectativas de los consumidores, con la mejor calidad y la mejor relación precio-valor.

Conclusiones sobre las estrategias planteadas, analizando la de la competencia

*En este sentido consideramos que tanto la competencia como nuestro proyecto está enfocada en la producción de harina.

*Alimentos Polar Colombia SAS principalmente sus productos van derivados al maíz y la avena.

*Harinera del Centro SAS elaboran productos para el consumo humano como también para el consumo animal.

*Asimismo queda expuesto y evidenciado que las tres empresas tienen como función satisfacer necesidades y expectativas de los consumidores.

Reformulación de la idea implementando una nueva estrategia de innovación

Tendremos atributos y aspectos novedosos como lo son la incorporación de una nueva materia prima como lo es la YUCA y ALMIDÓN ya que es una práctica no muy común con respecto a las otras empresas y eso hará que nos diferenciemos de nuestra competencia y con ello incorporar elementos de sostenibilidad para así generar en las personas tanto un cambio en la degustación de algo nuevo como también un impacto social positivo.

Idea más prometedora e innovadora

La empresa será una procesadora donde vamos a extraer harina de la yuca y el almidón , que a comparación de nuestras competencias y otras empresas , solo se dedican a la extracción de harina y la distribuyen de inmediato , que a diferencia de nosotros nos enfocaremos también en el ALMIDÓN , ya que tiene funciones muy importantes que se ven demostrados en muchos ámbitos , como por ejemplo en los helados haciendo que este sea más cremoso , como también un pastel haciéndolo más esponjoso , todo esto a través de almidones modificados de yuca , para así mejorar la funcionalidad de productos alimenticios , también en productos farmacéuticos, entre muchos otros .

Además, podemos utilizar el almidón también para el desarrollo y realización del empaque de nuestros productos, siendo así mismo biodegradables y no contaminantes y eso sería de gran ayuda para el medio ambiente.

5. FUERZAS DE LA INDUSTRIA

5.1 CONTEXTUALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Harinera desant

Somos una organización que produce y transforma la yuca en harina y almidón,además de fomentar e impulsar el uso de la materia prima del campo y mejorar la calidad de vida de los campesinos que se dedican a esta actividad como lo es la agricultura.

Esta es una micro empresa con gran visión y desarrollo hacia el futuro está ubicada en San Antonio De Táchira, corregimiento de Ciénaga De Oro (Córdoba).

5.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Influencias internas: Para este producto no afectará, ni representará mayor importancia el conocimiento ni el nivel de estudio de consumidores, por el contrario la tradición de comprar a la competencia puede afectar.

Influencias externas: El punto que más importante sería el de las personas que por su estilo de vida o costumbres, no consumen harinas, ya sea por que afecta su salud, por guardar dietas, o por que en sus casas no acostumbran a consumir harinas.

5.3 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Actualmente en el país se están desarrollando diferentes planes de desarrollo agrícola, fortaleciendo las redes empresariales y clusters para ayudar a campesinos y comunidades vulnerables, pero el hacerlo con la yuca para transformarla y comercializar, es algo nuevo, pero en base a esos proyectos que están enfocados hacia otras materias primas podemos guiarnos, por ejemplo aliandonos con el gobierno, como lo hacen ellos, para obtener ayuda, apoyo y capacitación, de manera que podamos plantear y desarrollar de mejor manera la idea de negocio.

Sin embargo hay productos similares al que ofrece harinera desant, como lo son harina de trigo haz de oros (Harinera del valle) y harina pan (Empresas polar), que aunque no son competencia directa, si ofrecen un producto sustituto.

Estas empresas cuentan ya con una vasta experiencia y reconocimiento en el mercado por lo que sería una difícil competencia, pero se tratará de contrarrestar con calidad, buen precio y mostrando a los clientes el apoyo que tendrán los campesinos por cada compra.

Tabla 4. Descripción de los competidores

Nombre del competidor	**Producto**	**Precio**	**Servicio (Ventaja competitiva)**	**Ubicación**
Harinera del valle	Harina de trigo haz de oros	$1.500 (500g)	Posición y reconocimiento en el mercado	Cali, Valle del cauca
Empresas Polar	Harina pan	$1.700 (500g)	reconocimiento y recordación	Venezuela

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas

5.4 ANÁLISIS DE LOS PROVEEDORES

Para harinera desant está como prioridad que los proveedores deben de ser inicialmente campesinos e indígenas de San Antonio De Táchira, corregimiento de Ciénaga De Oro (Córdoba).

Para la escogencia de estos se tendrá en cuenta que tengan experiencia en el cultivo de la yuca, que tengan disposición para trabajar en equipo y de realizar cambios si es necesario.

5.5 ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN

Canal de distribución Corto

Imagen 5. canal de distribución

Fuente: https://www.Femprendimientoinj.wordpress.comFtipos-de-canales-de-distribucion

Se utilizará un canal de distribución corto, de manera que nos encargamos de producir y se le vende a un intermediario para que luego llegue al cliente final.

6. SEGMENTACIÓN DE MERCADO

15 bondades

1. Comunicación
2. Ganar su posición en tiendas
3. Dirigirse
4. Llegar a varios niveles de compra
5. Efectividad
6. Bajo costo por contacto
7. Consistencia
8. Control
9. Frecuencia
10. Compromiso
11. Fiabilidad
12. Credibilidad
13. Toma de conciencia
14. Clientes nuevos
15. Soporte de ventas

Tabla 5. Descripción competidores

Grupo nutresa	* Miedo a repetir una MALA EXPERIENCIA PASADA. *A COMETER UN ERROR.	*Autorrealización *Estima *Reconocimiento *Seguridad * Fisiológicas
*PARA TODA LA POBLACION *PRODUCTO A NIVEL MUNDIAL	* GRAN IMPULSADOR , PARA ASI IR CRECIENDO Y EXPANDIENDO TODOS SUS PRODUCTOS	* TENIENDO LA ACEPTACION DELOS CLIENTES * LA COMPETENCIA
EXCELENTE PRODUCTO , TENIENDO UNA BASE IMPORTANTE COMO LO ES LA YUCA Y EL ALMIDON		

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

Nuestro modelo B2B Clientes similares a GRUPO NUTRESA que se basan en casi los mismos procesos, esta NESTLÉ

Valores que destacan a nuestro cliente ideal son los siguientes:

1. Responsabilidad
2. Calidad
3. Organización
4. Empatía
5. Honestidad

Grupo nutresa está relacionado día a día con los consumidores, aportandoles productos nutritivos y confiables para cada uno de ellos .

Las necesidades más urgentes que presenta nuestro cliente es la de un impulsador de materia prima para sus productos esto debido a la gran demanda

Las 15 bondades se ajustan perfectamente al cliente, ya que allí llevan un trabajo y proceso arduo en el modelo de negocio que se destaca al talento humano como uno de sus activos más valiosos y reconoce el valor de una cultura organizacional , viéndose reflejado en sus ventas de sus productos y que se sustenta en la promoción de ambientes de participación, el desarrollo de competencias del ser y el hacer, el reconocimiento, la construcción de una marca de liderazgo, además de una vida en equilibrio para las personas.

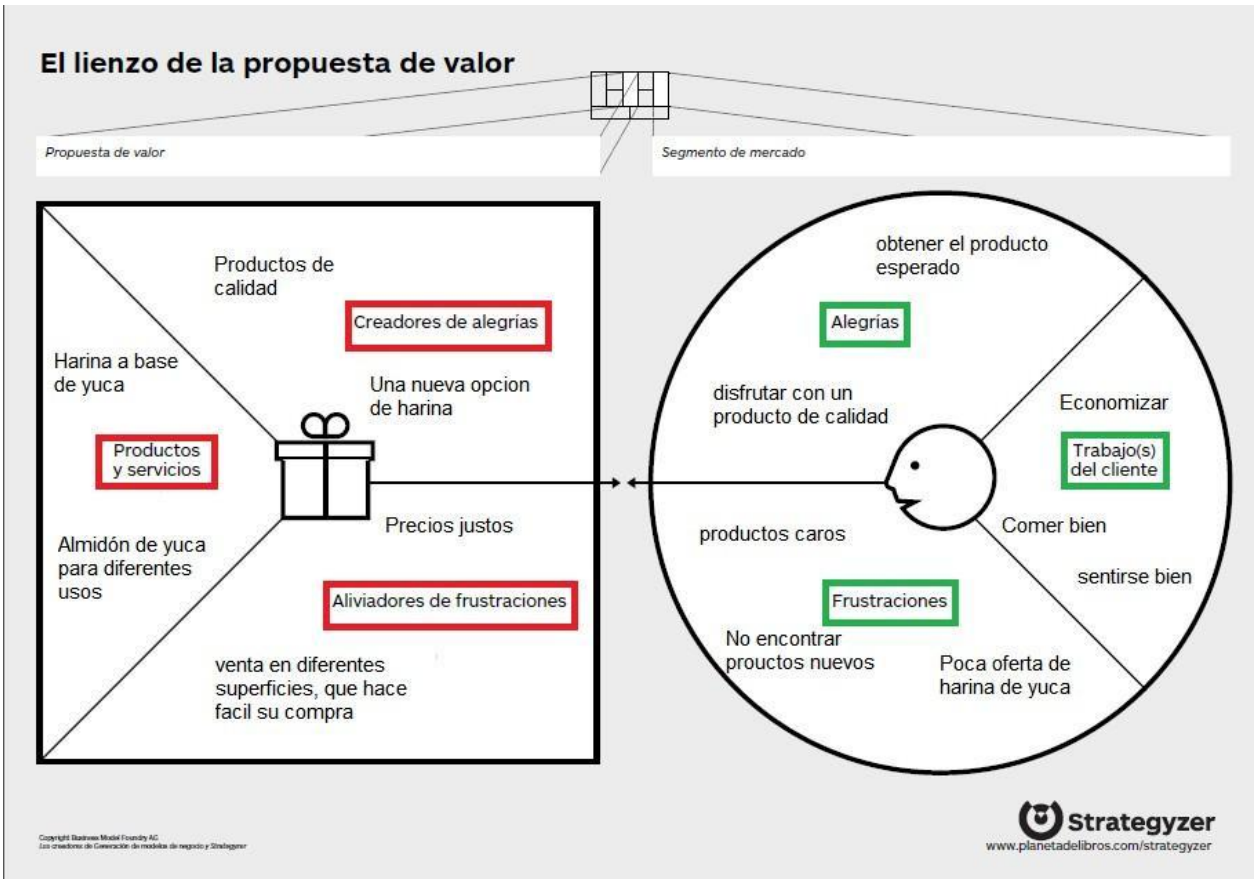
Alrededor de Cinco Mil personas para iniciar, siendo entregados o vendidos por negocios ya reconocidos y con un posicionamiento en el mercado

Toda aquella persona que quiera obtener nuestro producto

Alrededor de 10 negocios en colombia pueden obtener o hacerse con nuestro producto que son los que estan marcados en todo el territorio colombiano por ser los que mas importan y exportan

7. PROPUESTA DE VALOR

Imagen 6. Propuesta de valor



Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

Declaración de la propuesta de valor

Harinera desant más que ofrecer un producto, ofrece la garantía de tener lo esperado por un precio justo y razonable, además de que los clientes tengan la seguridad de que la materia prima fue bien remunerada a los campesinos y de que estamos contribuyendo al desarrollo de una región y un país.

8. DISEÑO DEL PRODUCTO

Reglas

El Reglamento General de Protección de Datos (RGPD, o GDPR por sus siglas en inglés) y la Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD). Son las dos principales normas que velan por la privacidad de los datos personales. Todas las empresas deben tenerlas en cuenta y cumplirlas escrupulosamente.

Ley de Propiedad Intelectual (LPI). Protege las creaciones originales, en cualquier formato y medio: grabaciones, emisiones de radio, etc. Debe tenerse en cuenta, no obstante, que no incluye ideas, procesos ni conceptos de matemáticas.

Leyes de Propiedad Industrial. Similares a la anterior, pero, en este caso, destinadas a la protección de diseños industriales, marcas, nombres comerciales, patentes, etc. Son varias normativas diferentes: de marcas, de patentes…

Ley de Servicios de la Sociedad de la Información y de Comercio Electrónico (LSSI-CE). Regula todos los intercambios comerciales realizados a través de Internet. Si tienes o piensas montar una tienda online, te interesa especialmente.

Reglamento Europeo de Identificación Electrónica y Servicios de Confianza en el Mercado Interior (eIDAS). Tiene como objetivo reforzar la seguridad y la confianza de las transacciones electrónicas realizadas dentro del marco del Mercado Único Digital Europeo.

*Yuca

*Máquina de molienda

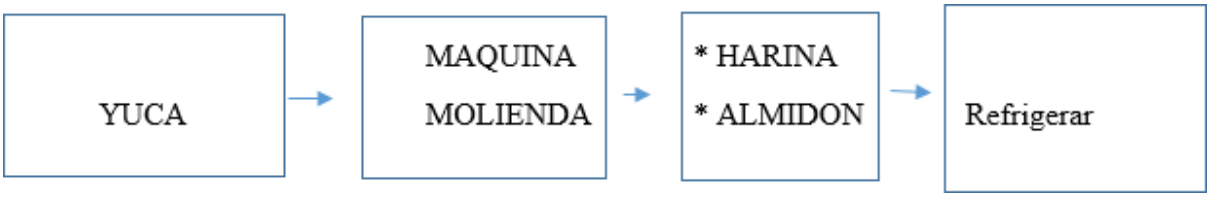
* Agua

* Refrigeración

*Molinillo

Diagrama

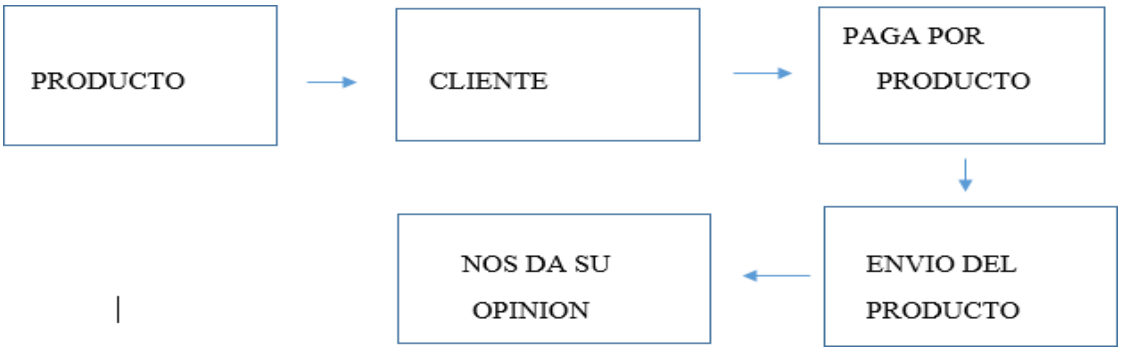
Tabla 6. Diagrama



Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

Cadena de distribución

Tabla 7. Canal de distribución



Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

Valores

1. Cobertura
2. Eficacia
3. Valoración de ventas
4. Satisfacción del cliente
5. Competitividad
6. Diseño
7. Selección

8. Cumplimiento
9. Óptimo nivel de servicio
10. Gestión

Etiqueta

8.1 FICHA TÉCNICA

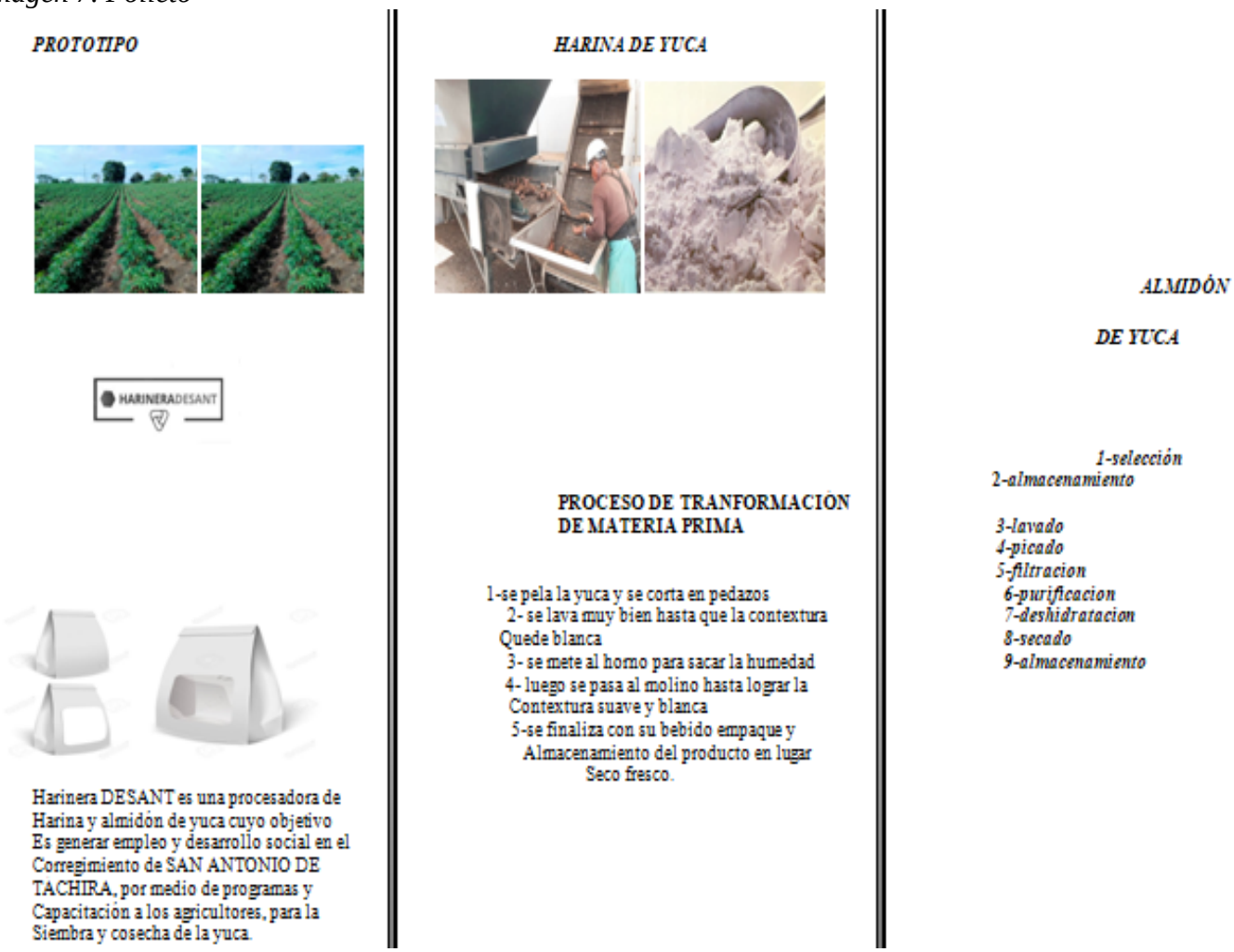
Tabla 8. Ficha técnica

NOMBRE DEL PRODUCTO	**HARINERA DESANT**
DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO	Harina y Almidón a base de Yuca
LUGAR DE VENTA	SAN ANTONIO DE TÁCHIRA (CÓRDOBA)
LUGAR DE ELABORACIÓN	SAN ANTONIO DE TÁCHIRA (CÓRDOBA)
VALOR	**2500**

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas 1

10. PROTOTIPO

Imagen 7. Folleto



Fuente: elaboración propia para la clase de creación de empresas I

se utiliza prototipo de baja complejidad, ya que su objetivo es presentar ideas, imágenes y proceso de producción del producto.

Así el cliente va a interactuar y va a tener una idea de cómo va hacer el producto, cuál es su proceso, por qué y para que se está presentando esta idea de negocio.

11. MODELO RUNNING LEAN

Imagen 8. Modelo running lean

Modelo Running Lean de la empresa_____HARINERA DESANT_____

Problema	Solución	Propuesta de Valor única	Ventaja injusta	Segmento de clientes
En esta comunidad indígena se evidencia un alto nivel de pobreza Poca demanda en procesadoras de alimentos Poca rentabilidad en cosechas	Generar inclusión en la población indígena, darle valor agregado a la materia prima como lo es el proceso de transformación en harina y almidón a base de yuca.	Harinera DESANT más que ofrecer un producto, ofrece la garantía de tener un precio justo y razonable, además de que los clientes tengan la seguridad, que están contribuyendo al desarrollo social y sostenible de la población indígena.	-poca competencia en la región -producto natural -producto necesario para la canasta familiar -impacto social para la comunidad indígena.	- procesadas para consumo humano Industria alimenticia Alimentación animal -Industria no alimenticia
	Métricas Clave -satisfacción de compradores - ventas -productividad -porcentaje de retención de cliente		**Canales** - procesadoras de alimentos - almacenes de cadena -industrias de implementos para la repostería - tiendas mayoristas	

Estructura de costos	Fuentes de ingresos
Inversión fija Capital de operaciones Gasto de producción ,pago honorarios a personal mercadeo	Ventas Coseche a la fija Fondo emprender Créditos Banco Agrario, Mundo Mujer

Fuente: elaboración propia con base en la tabla de la guía metodológica de creación de empresas I

https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/

Harinera DESANT se va a enfocar en validar muy bien la propuesta de valor, ya que nos parece demasiado importante porque tiene un gran impacto con nuestros stakeholders internos como lo son nuestros proveedores,

que en este caso serán los campesinos, personal de planta (trabajadores) y comunidad.

La comunidad juega un papel fundamental, ya que nuestro proyecto está enfocado en una linda labor social por lo cual se va a generar empleo a nuestra comunidad indígena y desarrollo rural para la población, con este proyecto vamos a cambiar la perspectiva que tienen la comunidad indígena a las oportunidades de tener una mejor calidad de vida, teniendo fácil acceso a la educación superior y capacitarse en temas de su importancia como lo son los de agricultura.

Este proyecto surgió a través de ver que nuestro país cuenta con una gran variedad de cultivos, que son indispensable para el consumo de los seres humanos, y que a su vez los campesinos no tienen un reconocimiento, ni remuneración justa por sus cosechas, así muchos campesinos esta situación por la falta de oportunidades los ha obligado a desplazarse a otras ciudades intentando empezar de cero y dejar atrás esta labor y costumbres que por años han desempeñado con tanto amor.

Todo esto se debe a que las empresas procesadoras de alimentos compran sus cosechas a muy bajos precios ellos son los que le dan el precio de compra al campesino, no tienen en cuenta su esfuerzo y gastos que se generaron en el transcurso de la cosecha, lo cual hemos encontrado que muchos campesinos no están conformes con el valor que empresas distribuidoras de sus productos le dan a sus cultivos, porque es un esfuerzo que ellos hacen durante el año y al final les toca acceder a la venta baja con tal de sobrevivir ya que esta es la única entrada económica que ellos tienen para sus familias , su fuente de ingresos es la agricultura.

12. VALIDACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO

Objeto de investigación

HARINERA DE SANT es una procesadora de harina y almidón de yuca cuyo objetivo es generar empleo y desarrollo social en la población del corregimiento de SAN ANTONIO DE TÁCHIRA por medio de programas y capacitación a los agricultores para la siembra y cosechas de la yuca, dándole valor e importancia a sus trabajos de agricultores con reconocimiento y pago justo de ellas.

Con esta iniciativa de negocio se busca generar oportunidades e inclusión en la población indígena, se genera empleo, acceso en la educación superior, capacitación en sus habilidades, apoyo a la primera infancia y desarrollo rural.

Tipo de investigación a utilizar

la investigación es CUANTITATIVA se va a utilizar este método porque queremos recolectar datos o información estadística para cuantificar el problema y medir la probabilidad del éxito en la ejecución del proyecto.

Según la forma de aplicación del encuesta va hacer personal ya que vamos a estar cara a cara con la persona que vamos a encuestar debe existir una interacción entre encuestador y encuestado. por objetivos va hacer descriptiva se obtiene registro sobre las actitudes y condiciones dentro de la población en un momento determinado.

Tipo de encuesta es abierta donde damos la libertad de expresión al encuestado para dar a conocer su opinión o preocupación de la situación.

Formulario de encuesta

Harinera desant

NOMBRE _____ APELLIDO _____ EDAD ____ FECHA _____

OCUPACIÓN _____

1. ¿Cuál cree que sea la razón por la que su cosecha no le genera suficiente utilidad?

A. Altos precios de los fungicidas
B. Precios injustos de la cosecha
C. Dificultades para sacar a la venta la cosecha
D. Todas las anteriores

2. ¿Está satisfecho con el valor que se le da al campesino y a su trabajo en el campo?

A. Si
B. No ¿Por qué?

3. ¿Cree que sus ganancias compensan el tiempo gastado en su cultivo?

A. Si
B. No

4. ¿Cuál cree que sea la solución para que las grandes ciudades valoren el trabajo del campesino?

A. No vender más los productos cosechados
B. Crear políticas para darle más importancia al agro colombiano
C. Regular las importaciones
D. Otra. ¿Cuál?

5. ¿Qué piensa usted de la implementación de una planta procesadora de harina y almidón de yuca, donde se genere empleo a la población, incluyendo a los campesinos como proveedores de la materia prima y dándole valor a sus cultivos?

A. Está de acuerdo
B. No está de acuerdo

Tamaño de la muestra

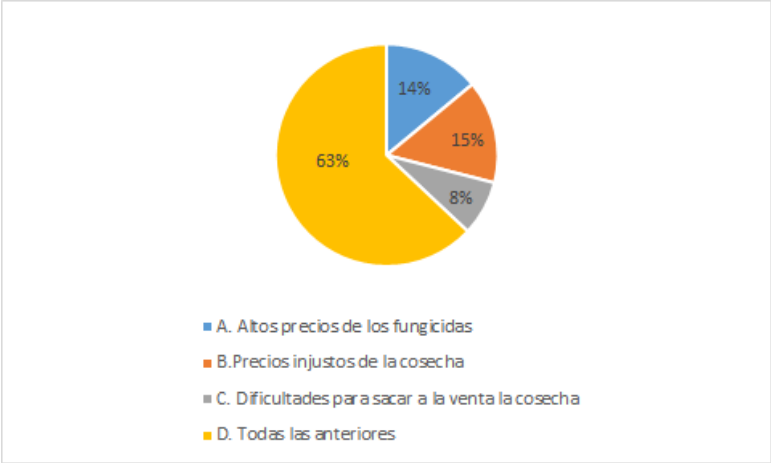
El corregimiento de SAN ANTONIO DE TÁCHIRA cuenta con 500 habitantes donde la mitad de esta

población se dedica a la siembra y cosecha de la yuca y la otra mitad niños (estudian) y los demás tienen trabajos no formales, se dedican a moto taxi y pesca.
de acuerdo a estos datos obtenidos el tamaño de la muestra va hacer de 200 personas donde 100 se va a tomar de los agricultores y los otros 100 de las personas que tienen trabajo no formal para que nos den una perspectiva del proyecto a plantear en esta población indígena.

13. TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

1. ¿Cuál cree que sea la razón por la que su cosecha no le genera suficiente utilidad?

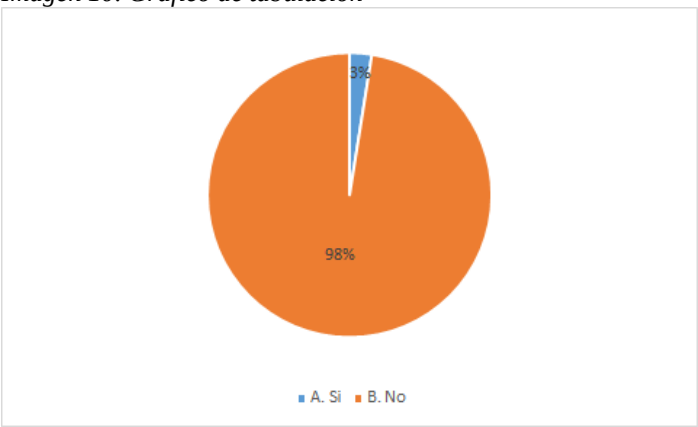
Imagen 9. Gráfico de tabulación



Esta pregunta se hace con el fin de entender cuál es la percepción de los campesinos acerca de la baja utilidad en sus cosechas, para así poder fortalecer este punto en la cadena productiva y darle una mejor rentabilidad a los campesinos. Se pudo ver que la gran mayoría de los campesinos (el 63%) cree que es un poco de las tres primeras opciones.

2. ¿Está satisfecho con el valor que se le da al campesino y a su trabajo en el campo?

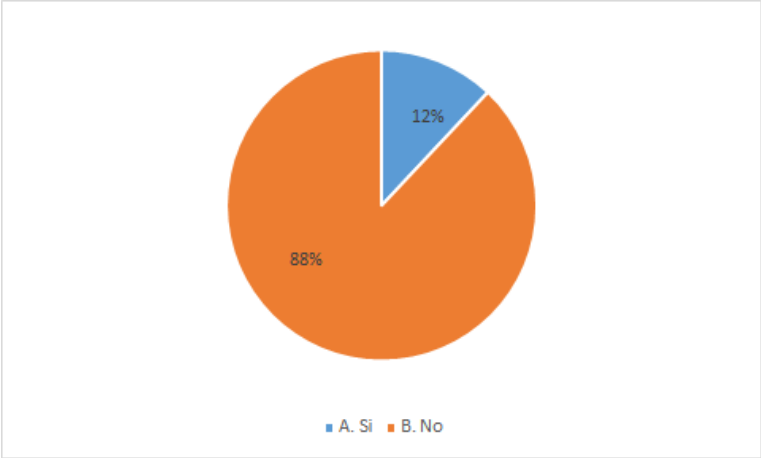
Imagen 10. Gráfico de tabulación



Se aborda a los encuestados con esta pregunta para sondear el nivel de satisfacción que tienen respecto a su labor como trabajadores del campo. con un porcentaje del 98% no están satisfechos.

3. ¿Cree que sus ganancias compensan el tiempo gastado en su cultivo?

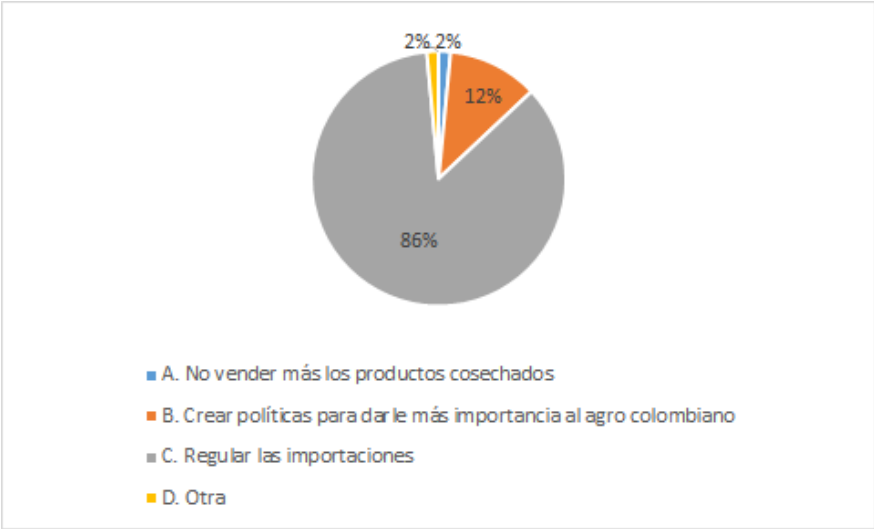
Imagen 11. Gráfico de tabulación



Se pasa esta inquietud a los encuestados para conocer si sus costos de producción están copando o no su margen de ganancias. Se evidencia que el 88% de los encuestados creen que no compensa el tiempo de trabajo con las ganancias.

4. ¿Cuál cree que sea la solución para que las grandes ciudades valoren el trabajo del campesino?

Imagen 12. Gráfico de tabulación



Harinera desant además de querer generar rentabilidad, quiere concientizar a las personas de el valor de los campesinos para la sociedad y para el sostenimiento de la nación; es por eso que queremos conocer la opinión de los encuestados, Y el 86% estuvieron de acuerdo en que la mejor forma sería regular las importaciones.

5. ¿Qué piensa usted de la implementación de una planta procesadora de harina y almidón de yuca, donde se genere empleo a la población, incluyendo a los campesinos como proveedores de la materia prima y dándole valor a sus cultivos?

Imagen 13. Gráfico de tabulación

En esta pregunta final quisimos conocer la opinión de los encuestados acerca de construir nuestra planta procesadora, y el 100% de ellos estuvieron de acuerdo.

14. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

A lo largo del desarrollo de este proyecto, obtuvimos gran conocimiento para poder ejecutar una idea de negocio, desde cuando solo es una idea, hasta cuando se tiene el proyecto listo para iniciar una empresa.

Como recomendación aseguramos que se puede trabajar y elaborar muchos productos alimenticios con la materia prima en este caso la yuca, y sacarle provecho a eso que nos identifica.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

- HARINERA DE SANT es una procesadora de harina y almidón de yuca cuyo objetivo es generar empleo y desarrollo social en la población del corregimiento de SAN ANTONIO DE TÁCHIRA por medio de programas y capacitación a los agricultores para la siembra y cosechas de la yuca

- Con esta iniciativa de negocio se genera oportunidades e inclusión en la población indígena, se genera empleo, acceso en la educación superior, capacitación en sus habilidades, apoyo a la primera infancia y desarrollo rural.

- Ejecutando este proyecto en una población rural e indígena se obtiene muchas ventajas o beneficios tributarios, una de ellas no pagar impuestos por generar empleos en zona rural (Ley 2010 de 2019, Decreto 849 de 2020)

BIBLIOGRAFÍA

https://www.inviertaencolombia.com.co/noticias/1277-incentivo-tributario-para-el-desarrollo-del-campo-colombiano.html

Osterwalter, A & Pigmea., 2011. Generación de Modelos de Negocio. Barcelona España. OCDE y Eurostat, 2005. Manual de Oslo. Comisión Europea. Kotler, F & Armstrong., 2012. Marketing. Editorial Pesaron. · Amezcua, A., 2016. Lanzamiento de un nuevo producto al mercado: producto mínimo viable. López G. 2020. Design Thinking. Red Universitaria Virtual Internacional. http://capusvirtual.iep.edu.es.

https://www.servalnervion.com/blog/que-leyes-debe-cumplir-una-empresa/1274/

http://www.molinoharinero.com/maquina-de-molienda-de-trigo.html

.https://www.inviertaencolombia.com.co/noticias/1277-incentivo-tributario-para-el-desarrollo-del-campo-colombiano.html