

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior. (Cun)
Escuela De Ciencias Administrativas
Administración De Empresas

Un Sorbo para el Alma

Maria Fernanda Perilla Vargas
Laura Jinneth Rodriguez Zambrano
Jesús David Parraga Pedraza

Bogotá 2020

Tabla De Contenidos

ii

Resumen Ejecutivo	3
Introducción	4
Quienes Somos	5
Objetivos	5
Analiza el Sector	6
Planteamiento del Problema	
Objetivos de Desarrollo Sostenible	
Teoría del Valor Compartido	
Tecnologías Disruptivas	
Identifica la Oportunidad	10
Análisis Pestel	
Árbol de Problemas y Objetivos	
Pregunta Central - Problema	
Idea de Negocio	15
Lluvia de Ideas	
Autoevaluación	
Estructura de la idea	
Innovación	17
Alternativas Idea Negocio	

Competencia	
Conclusiones	
Estudio de Mercado	20
Contextualización de la Empresa	
Análisis de la Demanda	
Análisis de la Oferta	
Análisis de la comercialización y de los proveedores	
Segmentación del Mercado	32
Bondades Producto	
Buyer	
Clientes Ideales	
Conclusión Bondades – Idea Negocio	
Actores del Mercado (Competencia)	
Población Demográfica	
Propuesta de Valor	40
Perfil del Cliente	
Mapa de Valor	
Diseño del Producto	42
Definición Estratégica	
Diseño Concepto	
Diseño Detalle	
Validación y Verificación	

Producción	
Prototipo	51
Características Producto	
Menú – Carta	
Proceso Producción	
Interacción Prototipo	
Evidencia Prototipo	
Running Lean	56
Lean Canvas Sorbo para el Alma	
Validación Idea Negocio	57
Validación Lean Canvas – Problema	
Hipótesis	
Recolección Información	58
Objetivos Específicos	
Objetivos Generales	
Tipo Investigación	
Muestra	
Formulario	
Tabulación y Análisis de Información	63
Análisis Formulario	
Cibergrafía	67
Bibliografía	68

Lista De Figuras y Tablas

iii

Figura 1. Contaminación.....	6
Figura 2 Conservantes.....	6
Figura 3 Trabajo Agricultor.....	7
Figura 4 Salud y Bienestar	8
Tabla 1 Análisis Pestel.....	10
Figura 5 Problema.....	12
Figura 6 Árbol de Problemas.....	12
Figura 7 Árbol de Objetivos.....	13
Figura 8 Lluvia de Ideas.....	17
Figura 9 Autoevaluación	15
Figura 10 Estructura Idea de Negocio.....	16
Figura 11 Innovación	17
Figura 12 Competencia	18
Figura 13 E.M. Competidores Directos	24
Figura 14 E.M. Competidores Precios	25
Figura 15 E.M. Sustitutos Participación	26
Figura 16 E.M. Competidores Indirectos	27
Figura 17 E.M. Cadena Proveedores	28
Figura 18 E.M. Diagnostico Fruticultura	29
Figura 19 Buyer	30
Figura 20 Localidades	36
Figura 21 Localidad Suba Grafica	37
Figura 22 Perfil Cliente	38
Figura 23 Mapa Valor	40
Figura 24 Materiales-Maquinaria	45
Figura 25 Diseño en Detalle	46
Figura 26 Cadena de Producción	47
Tabla 2 Costos de Producción	48
Figura 27 Etiqueta	48
Figura 28 Ficha Técnica	49
Figura 29 Ciclo de Vida	50
Figura 30 Lean Canvas	51
Figura 31 Cuida tu Salud	52
Figura 32 Formulario Encuesta	58



Un Sorbo Para El Alma

“Smoothies o Batidos”

Maria Fernanda Perilla Vargas
Laura Jinneth Rodriguez Zambrano
Jesús David Parraga Pedraza
Sorboalm@gmail.com

Compromiso de Autor

Yo María Fernanda Perilla, identificad@ con C.C. 1.015.466.485 estudiante del programa Administración de Empresas declaro 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 prácticas.

Firma: 

Yo Laura Jinneth Rodriguez, identificad@ con C.C. 1.022.418.571 estudiante del programa Administración de Empresas declaro 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 prácticas.

Firma: 

Yo Jesús David Parraga, identificad@ con C.C. 1.024.570.078 estudiante del programa Administración de Empresas declaro 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 prácticas.

Firma: 

Resumen Ejecutivo

En un sorbo para el alma creemos en la sabiduría de la naturaleza al enviarnos sus frutos, es por eso por lo que nuestros batidos aprovechan lo beneficioso de las vitaminas y antioxidantes que nos ofrecen los frutos, también hemos creado las más deliciosas y nutritivas combinaciones para crear bebidas únicas que nos alimenten y hace que nos sintamos en armonía con nuestra alma.

Nuestro negocio está en busca de cubrir y satisfacer las necesidades de todos los clientes que puedan llegar a probar nuestro producto, el propósito de este negocio es ir materializando y conquistando el mercado en escalas, innovar e implementar en diferentes campos del mercado donde la competencia no tenga cubiertas las necesidades que allí se presenten.

Introducción

Actualmente el sector productivo está viviendo un tiempo de crecimiento, de innovación de nuevos conceptos, en base a un exigente crecimiento de diferentes necesidades en busca de productos y servicios que beneficien la salud de los seres humanos, que cada día generan más conciencia sobre la manera adecuada de alimentarse y más conocimiento acerca de los beneficios que se obtienen al hacerlo, en pocas palabras desde un punto de vista integral y responsable.

El rápido avance de la sociedad exige que las organizaciones además de hacer parte del capitalismo y satisfacer las necesidades del mercado, incluyan en su desarrollo y crecimiento la creación de valor compartido y los objetivos de sostenibilidad que les permita mejorar tanto sus condiciones dentro de la competencia como las condiciones del entorno del que hacen parte, con el fin de mostrar un progreso que además de económico sea social y cultural.

¿Quiénes somos?

Somos una empresa dedicada a producir Batidos o Smoothies 100% naturales hechos a base de frutas, verduras y frescas orgánicas, también contienen plantas medicinales, té, extractos naturales, vitaminas etc. para lograr fines específicos en el organismo, según la necesidad de cada consumidor, son refrescantes e ideales en cualquier momento del día, pero también son excelentes para acompañar cualquier comida, con alto nivel nutricional y múltiples beneficios a la salud, además de tener un sabor delicioso.

Estos batidos surgieron de la frase del filósofo Hipócrates “que tu alimento sea tu medicina, y tu medicina sea tu alimento” quisimos incorporar en estas bebidas lo que es la medicina natural, ayudando como tratamientos no certificados para múltiples enfermedades, las previene también, todo esto con su uso prolongado y constante.

Objetivos

- Generar un cambio y una conciencia colectiva con respecto a las bebidas que se consumen a diario para que de esta manera las personas elijan siempre nuestra empresa.
- Expandirnos de manera escalonada, primero a nivel nacional y luego al nivel internacional, siendo empresa líder en el mercado.
- Tener nuestros propios cultivos hidropónicos para que de esta manera se puedan generar más empleos y protegiendo zonas verdes.

Analiza el Sector

Problemas

Preservación del Medio Ambiente

En el entorno, la cantidad de residuos generados por cada una de las personas al consumir cualquier tipo de producto. “actualmente, en Colombia se generan aproximadamente 11,6 millones de toneladas de residuos sólidos al año. de estos, cerca de 40% podrían aprovecharse” (tomado del diario la república, 2019).



Figura 1 Contaminación

Consumo Responsable

El comercio ofrece bebidas o alimentos “saludables” pero estos no dejan de estar empacados, lo que hace que tengan preservantes y conservantes de manera que no los hace ser 100% saludables al ser humano.



Figura 2 Conservantes

Industria Agraria

Falta de conocimiento de la sociedad ante su autocuidado y los beneficios que se obtienen al consumir productos naturales, bien cosechados y tratados, aparte de producir empleo en los territorios rurales, igualmente ayudan a que otros países conozcan las riquezas de nuestro país.



Figura 3 Trabajo Agricultor

Objetivos de Desarrollo Sostenible

ODS 3 / Salud y Bienestar

Vamos a mejorar la calidad de vida y contribuir a un futuro más saludable, ya que nuestras áreas de prioridad van a ser nutrición, salud y bienestar.



Figura 4 Salud y Bienestar

Teoría de Valor Compartido

Con la teoría del valor compartido la empresa un sorbo para el alma puede abordar el problema actual, primero mejorando la nutrición, y la salud de la población, dándole un mejor uso al desarrollo rural ya que nuestros productos son 100% saludables, utilizando cosechas orgánicas y autosuficientes generando un aporte a la preservación de los recursos del planeta para las generaciones futuras.

Tecnologías disruptivas

Primero vamos a relacionar el siglo XXI con los avances tecnológicos y la dependencia por ello, ahora si caemos en cuenta de la importancia que genera en cuanto a comunicación, conocimiento, innovación, mirémoslo desde el punto de vista empresarial, de todas las compañías que crecen y se forman todos los días, encontrándonos en este mundo donde hay tanta competencia, el buen uso de las diferentes tecnologías es esencial como dice “Joost van Nispen, presidente de ICEMD asegura que: “El eje central de la transformación digital de las organizaciones está en la interacción entre las tecnologías digitales, el Managment Digital y el Marketing Digital. La clave del éxito está en saber gestionar el impacto de esta interacción en los Stakeholders de la empresa, sus procesos y sus modelos de negocio”. (Rodríguez, 2018)

Igualmente, en este proyecto queremos buscar simplicidad, conveniencia, accesibilidad, asequibilidad, mejorando con esto la realización en las tareas, mejores servicios y ofertas a clientes y en parte un menos coste en los procesos, generando con esto una cultura abierta en la facilidad de información y toma de decisiones.

Análisis Pestel

Se elaboró el análisis PESTEL para identificar el impacto de los diferentes factores del macroentorno en el desarrollo de la empresa y plan de negocio De los cuales se identificaron con mayor impacto los siguientes:

P	POLITICOS <ul style="list-style-type: none"> • Nuevas políticas que regulen la importación y dificulten la exportación (TLC) • Medidas implementadas por el gobierno tendientes a encaminar la economía hacia ciertas metas. • Poco apoyo a la producción nacional de los agricultores que puedan generar paros de su actividad
E	ECONOMICOS <ul style="list-style-type: none"> • Cambios en el aumento del IVA • Devaluación del peso (al importar productos en una moneda diferente) un sorbo para el alma actualmente va a contar con un personal entre 10 y 50 aparte de que a futuro a parte de la planta principal contara con otras sedes, lo que nos muestra un factor muy influyente en cuanto al costo laboral. • Tasa de cambio COP/US\$ cambiante y debido a la caída de precios del petróleo se estima al alta • Precios de materia prima (frutas y vegetales) varían dependiendo de la época del año y de otros factores externos.
S	SOCIOCULTURALES <ul style="list-style-type: none"> • Crecimiento en la población • Los hábitos de compra por parte de los consumidores la demanda cambiante • Actitud frente a la competencia del mismo sector. • Posibles paros y manifestaciones de los proveedores de materia prima y transportistas.

T	<p>TECNOLOGICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura de comunicación, ya que la aparición de nuevas tecnologías TIC harán posible la promoción de nuestros productos en internet. • Mejores niveles de tecnología para la fabricación de nuestros jugos. • Acceso a la tecnología disruptiva y de marketing • Herramientas por medio del internet que nos permite crear perfiles en redes sociales y estar más cerca a los clientes. • Altos costos de nueva maquinaria.
E	<p>ECOLOGICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • El cambio climático, uno de los factores que más afecta la producción de fruta • Las leyes que regulan la contaminación del medio ambiente • Gestión de los residuos • Las actitudes hacia los residuos ecológicos.
L	<p>LEGALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Modificaciones en las leyes sobre manipulación de alimentos. • Modificaciones en las leyes sanitarias • Variaciones en las normas de contabilidad, gestión, y comercialización. • Legislación en materia de empleo, obligaciones y seguros a empleados. • Cumplimiento de normativa de etiquetado y empaçado de bebidas naturales • Cumplimiento de normativas de estándares de calidad y de fabricación de alimentos envasados.

ARBOL DE PROBLEMAS

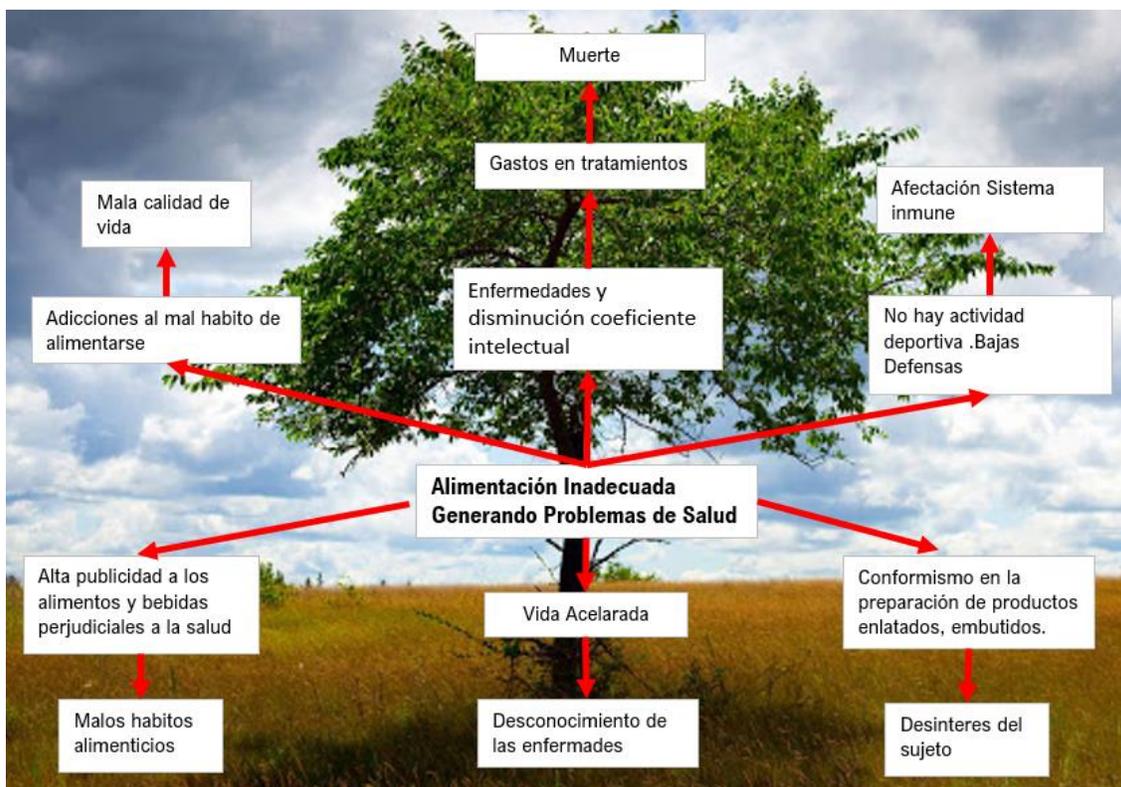
El bienestar y la salud de la sociedad, es un tema en común y que afecta a todo mundo, observando la problemática que está viviendo el país, en cuanto a la emergencia sanitaria por el virus llamado Covid- 19 que nos demostró la importancia de una buena alimentación y autocuidado, sin dejar a un lado la sensibilización y conciencia ambiental, que nos permita tomar un compromiso de acción y responsabilidad con el fin de obtener el uso racional de los recursos y poder lograr así un desarrollo adecuado y sostenible.

PROBLEMA

Criterio	Problema 1	Problema 2	Problema 3
	Bienestar Y Salud De La Sociedad	Competir Con Las Marcas Más Reconocidas Y Antiguas Del Mercado.	Falta De Conocimiento En Cuanto A Las Contraindicaciones De Algunos Ingredientes Y Lo Que Pueden Generar Juntos.
Conocimiento O Experiencia	5	1	3
Asesoramiento De Un Experto (Si Se Requiere) ¿Lo Tenemos?	5	5	5
Alcance (Técnico ¿Tenemos Las Herramientas? ¿Podemos Desplazarnos Para Evaluar El Problema Tenemos Acceso A Información/Datos/Cifras ¿Puedo Darle Alguna Solución?	5	3	3
Impacto ¿Es Trascendental? ¿Representa Un Desafío Para Ustedes?	5	5	5
¿Qué Tanto Les Llama La Atención El Desarrollo Del Problema?	5	1	5
Total	25	15	21

El de mayor puntuación fue el problema #1, estamos de acuerdo, ya que el foco de la idea de negocio es lograr ayudar a muchas personas con sus hábitos alimenticios generando un bienestar en su salud y en la forma de cómo se están alimentando, como antes se mencionaba este un problema global, aqueja a todo tipo de persona.

ÁRBOL PROBLEMAS



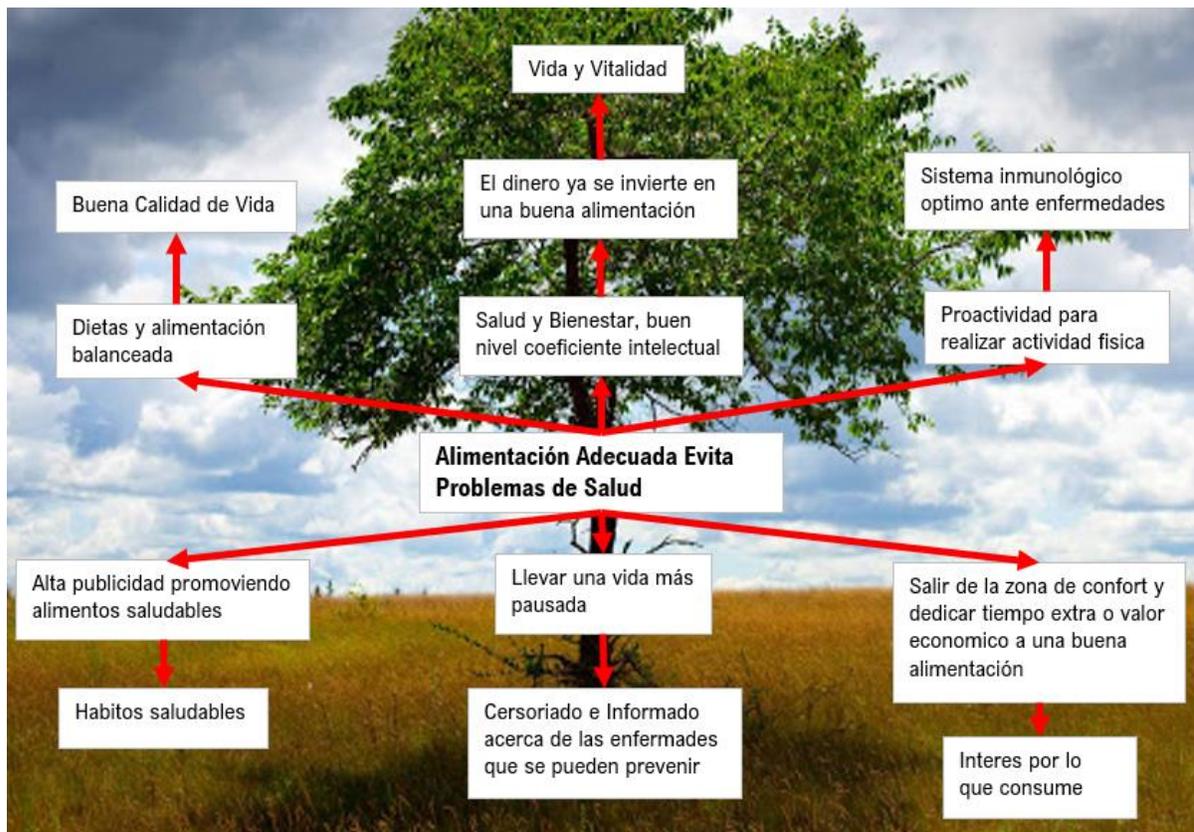
Pregunta Central

Alimentación Inadecuada

Pregunta Problema

¿Cómo lograr que las personas cambien sus hábitos alimenticios? Tomando nuestras bebidas 100% naturales y nutritivas.

ÁRBOL DE OBJETIVOS



Tres principales causas

(Hábitos Saludables, Interés por lo que se consume, Salir de la zona de confort y dedicar tiempo extra o valor económico a una buena alimentación).

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

Claro que si, como se menciona anteriormente nuestra idea de negocio está enfocada en brindar un producto que sea muy saludable y ayude en la alimentación de quien lo consume.

LLUVIA DE IDEAS

Con el problema u oportunidad identificado aplique y describa una técnica de ideación vista en el encuentro (Lluvia de ideas, seis sombreros, relaciones forzadas, matrices combinatorias, biónica o analogía).



Autoevaluación:

Interes / Disposición Afirmaciones	Escala de Valoración				
	(F)				(V)
La idea de negocio 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:					
	A		B	=	C
Total de valoraciones afirmadas en 1:	0	x	1	=	0
Total de valoraciones afirmadas en 2:	0	x	2	=	0
Total de valoraciones afirmadas en 3:	1	x	3	=	3
Total de valoraciones afirmadas en 4:	0	x	4	=	0
Total de valoraciones afirmadas en 5:	3	x	5	=	15
			PUNTAJE TOTAL		18

Estructura de Idea:

¿Cuál es el producto o servicio?	Jugos 100% naturales y orgánicos que aportan una alimentación saludable.
¿Quién es el cliente potencial?	Personas entre los 40 y 60 años de edad.
¿Cuál es la necesidad?	Satisfacer la necesidad de que los consumidores tengan acceso a un producto que les brinde una nutrición y salud balanceada.
¿Cómo?	Dándole un mejor uso al desarrollo rural ya que los productos son 100% saludables, utilizando cosechas orgánicas y autosuficientes, lo cual permitira contribuir a preservar los recursos del planeta.
¿Por qué lo preferiran?	Por el valor del producto y el plan de beneficio "Alimentación Sana" que se ajustara a la necesidad de cada cliente.

Solución "Idea de negocio estructurada" en el siguiente gráfico.



Innovación

Innovación Factible – Procesos

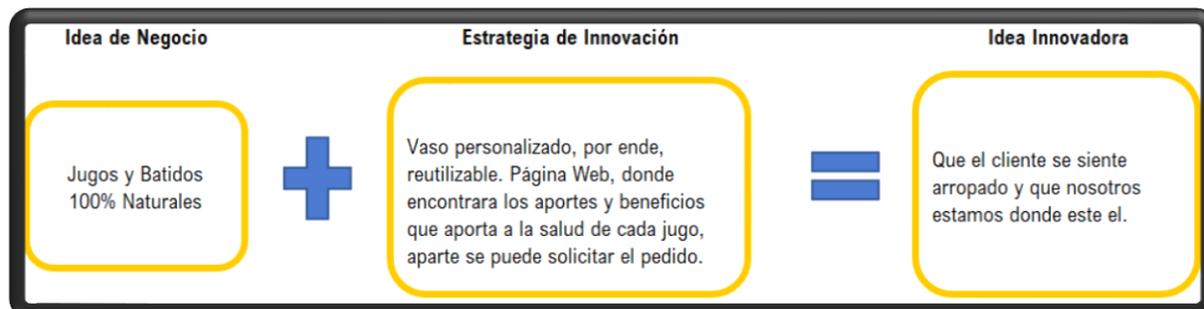
Nuestra idea de negocio está pensada en una alianza con un equipo de nutricionistas y profesionales de la salud que nos ayuden a construir el plan de “Alimentación Sana”



Innovación Deseable

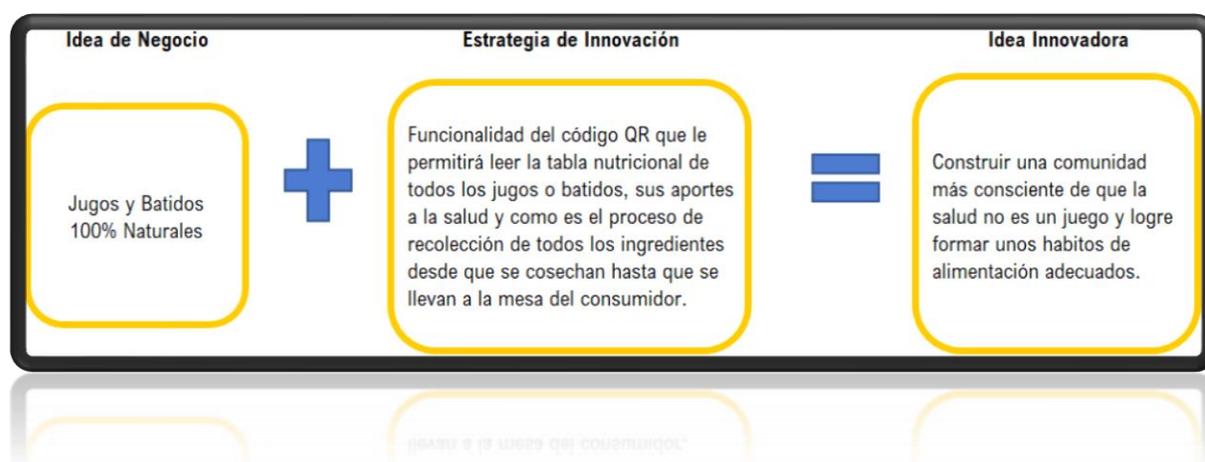
Vaso personalizado, por ende, reutilizable.

Página Web, donde encontrara los aportes y beneficios que aporta a la salud de cada jugo, aparte se puede solicitar el pedido.



Innovación / Aprovechamiento de Tecnologías

Funcionalidad del código QR que le permitirá leer la tabla nutricional de todos los jugos o batidos, sus aportes a la salud y como es el proceso de recolección de todos los ingredientes desde que se cosechan hasta que se llevan a la mesa del consumidor.



Competencia

Ofreceremos un producto altamente nutritivo y saludable que aporte a la salud y bienestar de quien lo consume, generando empleo desde que se cosecha hasta que se lleva a la mesa.

Vs

BAWANA

Desde que creamos Bawana, hemos experimentado una migración de nuestros clientes, quienes anteriormente disfrutaban sentarse a tomar un café, ahora lo hacen acompañados de un batido 100% natural, que cuenta con una mezcla de frutas y una adición que lo convierte en una bebida funcional. No importa si el objetivo es mejorar la digestión, desestresarse o simplemente saborear algo delicioso, lo fundamental es lograr disfrutar a profundidad la experiencia de un jugo", dice José Díaz, cofundador de Bawana.

COSECHAS

La original oferta de sabores, la estratégica ubicación de los puntos de venta, sumado al fortalecimiento de la cultura fitness en el país, son solo algunos de los factores que explican la popularidad de la compañía.

JUGOS MANDARIN

Es una empresa colombiana ubicada en la ciudad de Bogotá, dedicada al procesamiento de productos 100% naturales derivados de frutas, nos dedicamos a la elaboración de Pulpa de fruta, néctares de pura fruta y Jugos Naturales de Mandarina y Naranja reconocidos en el mercado por su calidad, procesamos el auténtico Jugo y pulpas partiendo de frutos de primera calidad en un punto óptimo de maduración.

¿En nos parecemos?

Vs las 3 compañías se comercializan jugos naturales derivados de las frutas

¿En que se diferencian?

Vs las 3 compañías, estamos enfocados a una necesidad que ellos no tienen tan referenciada, ellos se basan más en poder brindar unos productos que sean del agrado de las personas que buscan un lugar cómodo para descansar y tomar un jugo, buscan más que todo la comodidad y buen servicio al cliente, Un sorbo para el alma, de por si también quiere lograr este tipo de cosas pero con un rubro más amplio, el cual hemos venido mencionando a lo largo del proyecto y el cual es poder brindarle a cada persona que compra nuestro producto un acogimiento y que se vuelva literalmente parte de la familia, donde nosotros y ellos podamos contar con una comunicación fluida y brindarle nuestros productos, porque la salud de ellos es nuestra responsabilidad.

Estudio de Mercado

Contextualización de la empresa

Un sorbo para el alma

Actividad económica:

31131 Elaboración y envasado de frutas y legumbres (incluido los jugos)

Análisis de la Demanda

La tendencia del batido comenzó a aparecer a mediados de 2015 (Industria Alimenticia, 2013), es necesario enfatizar la tendencia del mercado porque ha cambiado Los comportamientos de las personas y mediante cambios que las lleven a adoptar métodos saludables. De esta forma, varias empresas del sector centran su energía en ponerse al día nuevos demandantes de esta tendencia, capaces de liderar el mercado del fitness Industria alimentaria de frutas y verduras, esta tendencia beneficia al 57% de las personas Colombianos con obesidad mórbida, porque tienen más decisiones Conscientemente, están orientados a productos orgánicos sin casi ningún proceso, aunque Colombia esto sigue siendo un problema potencial y ha sido plagado por el gobierno Se ha desarrollado principalmente un plan de emergencia para cambiar la vida de las personas. Personas (RCN RADIO, 2017).

En América Latina Un nuevo estudio muestra que las preocupaciones sobre el aumento de la obesidad han aumentado la vigilancia Nielsen dijo: "Hoy, hay más de 250 millones de adultos latinoamericanos Sobrepeso, Brasil (54%), México (64%), Colombia (57%) y Argentina (62%) Los 25 principales países del mundo que tienen este problema "(Nielsen, 2017) Por tanto, expone la obesidad mórbida en la Constitución colombiana. No solo

estética, representa una seria amenaza para la salud y la integridad física”. Esto expone, Además, considerando los alimentos consumidos en el país en condiciones irregulares, Explica el alto consumo de sal en la clase de ingresos más bajos porque La comida más barata está llena de productos químicos y la mayoría de ellos están industrializados. La población colombiana actualmente consume más frutas que verduras, la cantidad recomendada Para una dieta saludable, se deben consumir 400 gramos de frutas y verduras todos los días (Vera, 2013).

Sin embargo, la tendencia de una vida saludable comenzó en 2016, lo que hizo que las personas fueran más conscientes de su estilo de alimentación y les ayudó a introducir el ejercicio en sus hábitos. Esta tendencia ha ayudado a miles de personas a deshacerse de la obesidad. (OMS, 2016)

Los beneficios presentados por los batidos han venido dándose a conocer cada vez más debido a la tendencia saludable. Pero según nutricionistas es recomendado consumir la fruta entera ya que cuando a la fruta se le quita la fibra aumenta la cantidad de azúcar molecularmente que contiene. Lo que da como conclusión que sea más saludable consumir alimentos completos para poder aprovechar todos los beneficios que las frutas poseen. (UNAL, 2019) Por esta razón nuestros batidos son extractos frutales lo que hace que los beneficios de la fruta se aprovechen al máximo.

El mercado de este tipo de batidos en Bogotá presenta diferencias en los estratos socioeconómicos, en los barrios más populares de la ciudad y con estratos inferiores sus demandantes se ven influenciados por el precio más no por la calidad del producto, por esta razón consideramos que nuestros batidos deben estar ubicados en localidades como lo son

Usaquén, Chapinero, Suba, Barrios Unidos, Teusaquillo, ya que estas localidades tienen estratos entre el 3 y 6, donde sabemos que tendrían buena acogida.

Nuestros productos están dirigidos a esas personas que son conscientes de elegir productos beneficiosos para su salud, personas que cuiden su organismo, que vivan una vida activa con hábitos y estilos de vida saludables que vean su dieta alimenticia sinónimo de salud y bienestar que quieran buscar su equilibrio siendo conscientes de la importancia de cuidar tanto su cuerpo como su entorno. La tendencia actual de cuidarse y mantenerse saludable ha cambiado. Los hábitos alimenticios de las personas llevan a la inclusión de productos como nuestros batidos en su dieta. Ayuda a la energía, a una buena digestión y a un mejor rendimiento. Ejercicio físico. estará dirigido a hombres y mujeres que estén interesados. Consuma productos elaborados con frutas y verduras. A quien le gusta. Por supuesto, quédate, luce bien y practica algún deporte. El rango de edad es entre 20 y 59 años, viviendo en la clase socioeconómica media alta y alta.

En análisis de las últimas tendencias del entorno en la ciudad de Bogotá indica que la oferta de batidos nutricionales se ha intensificado dando lugar a una mayor cantidad de demanda en el sector de frutas y verduras, beneficiando el mercado local totalmente, por eso es por lo que vemos que, si existe un espacio para nuestra empresa en la ciudad de Bogotá, consideramos que las oportunidades de crecimiento en este sector son muy prometedoras.

Análisis de la Oferta

En Colombia en el 2017 únicamente con la empresa Cosechas se vendieron 17 millones de batidos por 90.000 millones, creciendo anualmente. (Guevara, 2019), en el mercado de batidos la competencia es alta debido a que es un producto que genera gran rentabilidad y los oferentes captaron esta idea para poder brindar este producto, de esta forma a la hora de

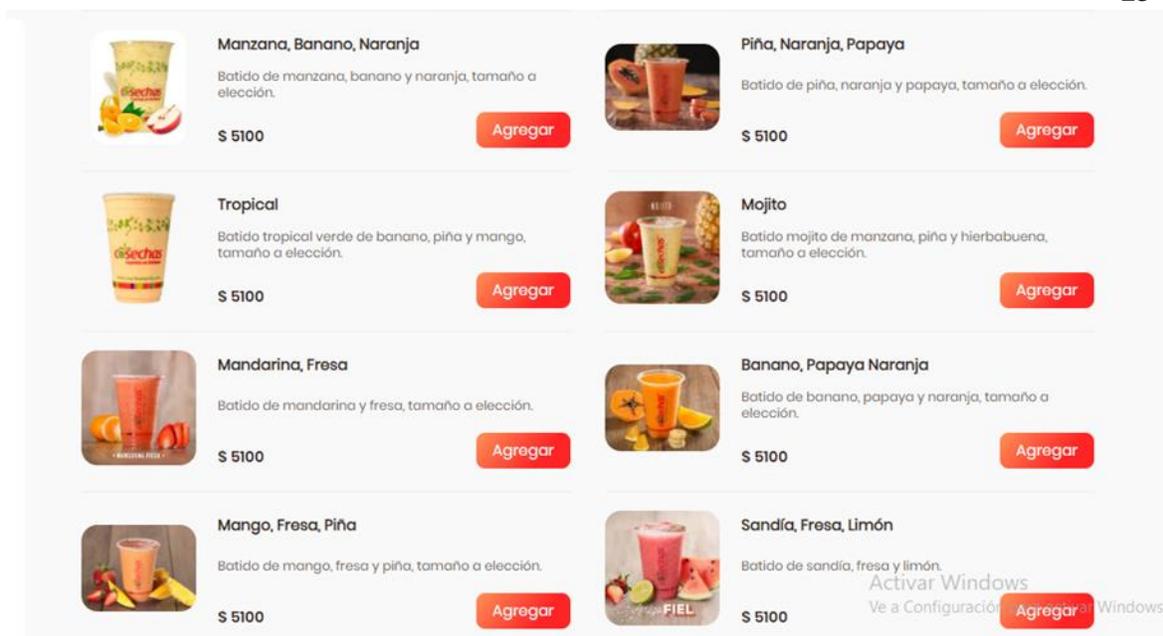
escoger un batido podemos escoger entre diferentes tipos de proponentes y poder elegir el de mayor calidad. Teniendo también en cuenta que cada productor cuenta con precios, características y calidades diferentes de producto, el líder en el mercado es cosechas ya que es la empresa más antigua y con más fuerza en el país.

Como ejemplo de esto, en su menú de batidos cosechas bautiza este tipo de jugos como los Funcionales, y ofrecen siete clases de combinaciones posibles: Pura energía, Proteínico, Antioxidante, Control de peso, Menos colesterol, Cardio, fruta y Periodo. (Andino, 2013). Los componentes de los batidos más vendidos según Roxana Sandí funcionaria de cosechas “Piden mucho el Pura energía, que como su base es el banano fuente de potasio es generador de energía; además, tiene remolacha, que por sus propiedades hace que se sienta más activa la persona. El Proteínico lo compra gente que va al gimnasio. Le sirve como una merienda nutritiva, y como tiene proteína de soya ayuda al aumento de masa. El otro popular es el Control de peso, que tiene apio y es un quemador de grasa natural el segundo es Nativos, su gerente general se expresó con estas palabras; “Cosechas, por supuesto, es nuestra mayor competencia, pero también hay varias marcas que están avanzando en este segmento”

En el 2019 había setenta y siete establecimientos batidos naturales reconocidos en Colombia de los cuales 7 de ellos son los más importantes, adicional a eso existen muchos competidores independientes.

Competidores Directos	
Empresas Bogotá	Dirección
Batidos PYH	CARRERA 21 146 65
BATIDOS EXPRESS SAS	CALLE 24 B 71 A 53
BATIDOS SHAIQ SAS	DIAGONAL 115A 70 D 37
BATIDOS CANICA SAS	CARRERA 59 A 79 30
BATIDOS Y JUGOS DOBLE A S A S	DIAGONAL 115A 70 D 37
BATIDOS TROPICALISIMO S A S	CALLE 143 50 42
SIERRA MALAVER BATIDOS S A S	AVENIDA CALLE 26 69 C 03
Cosechas	Múltiples puntos
Nativos	Múltiples puntos
Disfruta Smoothies	Cl. 147 #12-67
Succo Juice bar	Cra. 45a #136-28
La jarra	Cra. 28 #43-45
Freshii Pepe Sierra	Calle 116 #17a54
Juice place	CC portal 80
kuriwaji smoothies	Cra. 15 #14638
Smile fruits	Cl. 134 #9 51
Bawana juice	Ac. 26 #68c-61
Jugo mania	Cra. 10 #72-40

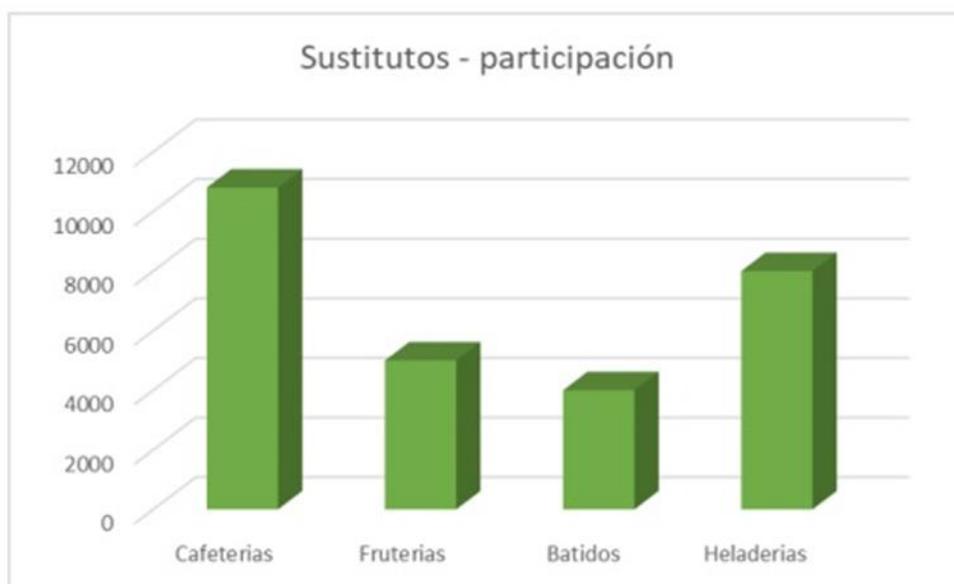
Nombre del competidor	Producto	Precio	Servicio (Ventaja competitiva)	Ubicación
Cosechas	Jugos combinados de frutas, opciones frutales saludables	Entre \$ 4900 Hasta \$ 7500	“Fórmulas perfectamente creadas que buscan, no solo deleitar el paladar, sino contribuir a conservar y mejorar la salud de los consumidores.”	Nacional e Internacionalmente
Nativos	Jugos combinados de frutas, pulpas, parfait	Entre \$ 4700 Hasta \$ 7900	“venta de batidos, parfaits, bowls, alimentos saludables, snacks saludables y pulpas para preparar en casa”	En toda Colombia



Anexo. Tomado de Rappi Colombia

Nativos vende 70.000 millones al año (Rozo, 2018) A nivel de empresas que tienen mayor relevancia y cobertura en la ciudad de Bogotá son Cosechas que tiene una cobertura en Bogotá de 174 puntos en toda la capital luego a Colombia en el 2008, Nativos cuenta con 30 puntos en la capital, también hay empresas prometedoras como lo son Getmipulpa que es únicamente a domicilio y lleva las frutas semanales del batido para que hagas la receta. (Sanchez D., 2019) Bawana también tiene gran reconocimiento en la capital, en la revista (Portafolio, 2019) dice José Díaz, cofundador de Bawana. “Desde que creamos Bawana, hemos experimentado una migración de nuestros clientes, quienes anteriormente disfrutaban sentarse a tomar un café, ahora lo hacen acompañados de un batido 100% natural, que cuenta con una mezcla de frutas y una adición que lo convierte en una bebida funcional. No importa si el objetivo es mejorar la digestión, desestresarse o simplemente saborear algo delicioso, lo fundamental es lograr disfrutar a profundidad la experiencia de un jugo”. La oferta de néctares y refresco ha crecido en un 80% en los establecimientos de comercio, a través del

tiempo las personas han cambiado sus gustos y ahora buscan sabores más exóticos para experimentar (Portafolio, 2019)



Los usuarios de estos productos suelen elegir Alimentos saludables, como la mezcla entre frutas y verduras, su orientación es la vida Los productos saludables pueden identificarlos y resaltar sus decisiones. El suplemento es helado, que se suele utilizar con Batidos como la leche a veces usan cereales para maximizar Las propiedades de la fruta y el suplemento proteico para deportistas porque pueden Ayude a mejorar el rendimiento. Frutos secos como almendras y nueces, pero deben estar crudos para proporcionar la mayor cantidad de nutrientes porque son buenos para Incrementa el grosor del batido. Los huevos son ricos en proteínas y ácidos grasos, Significa que se puede mezclar con frutas o verduras, debe estar crudo porque Pierde la mayoría de sus propiedades cuando se cocina.

Competidores Indirectos	
Empresas Bogotá	Dirección
Fruterías Patty	Cl. 53 #25-39
Frutería Especial	Ak. 24 #66 A-15
Fruterías Patty Chapinero	Calle 59 # 10-40
FRUTERIAS GUS	Cl. 59 #15-36
SUPER PATTY	Cra. 13 #29
Frutería	Ak. 30 #45A-80,
Frutería Disney	Cl. 72 #70A-93
Cereza Cafe FRUTERIA	Cl. 57 #15 A-63
frutería doña leo	Carrera 24 #51-20
FRUTERIA CAFETERIA EXPRES	Cl. 44 #50-70
El Portal de las Frutas	Cra. 75 #23G-17
tropical frutería y cafetería punto 63	Ac 63 #13-67,
Frutería Y Heladería Patti,Aladin	Cra. 77a #68A-12
Frutería De Vida	09 Sur Bogota, Cra. 53b #50
Frutería y cafetería sabrosita	Frutería y Panadería Compañ

Antes de que aparecieran los batidos, las fruterías se llevaban todo el crédito de lo natural, pero cuando aparecieron las primeras empresas de batidos se convirtieron en un competidor indirecto, en el cuadro anterior se muestra las fruterías más representativas en Bogotá, la más grande es fruterías Patty.

Un Sorbo Para Alma se compromete a proporcionar sustitutos de alimentos ligeros y prácticos; tiene una experiencia de consumidor distintiva en Bogotá. Proporcionará 7 opciones de batidos funcionales, cada uno con un propósito nutricional. Con la ayuda de las recomendaciones del punto de venta, cada cliente puede personalizar sus bebidas con sus ingredientes favoritos de acuerdo con sus preferencias de sabor y sus necesidades nutricionales y de salud.

La estrategia de ventas de Un Sorbo Para Alma se basa en las siguientes estrategias. 19

Experiencia del punto de venta: Recomendación: Hay personal calificado en el punto de

venta que puede asesorar a los clientes sobre la nutrición, función y beneficios de los ingredientes. Según los grupos de clientes, mantendremos una relación íntima con los consumidores al comprender sus necesidades nutricionales y de salud. Promoción de marca: proporcionar mercadería para la venta (se vende en envases de vidrio reutilizables). Son artículos que se pueden comprar y quitar para recordar a las marcas y usuarios la idealización.

Para los consumidores, traer la marca y mostrar su nuevo sitio para consumidores al círculo social es crucial. Conectividad: Brindar a los clientes servicios de conexión inalámbrica a Internet en el punto de venta. Se invitará a los clientes a interactuar en la red social de Un Sorbo para el Alma. También tendrán acceso a Internet de alta velocidad para actividades de trabajo o estudio durante su estadía. Menú diario / semanal: proporciona diferentes opciones, los usuarios pueden identificarlas fácilmente y convertirse en un recordatorio y cooperación para la segunda compra. Estas opciones tendrán precios especiales durante el período de promoción.

Tu combinación: crea recetas personalizadas. Con sugerencias desde el punto de venta, cada cliente puede elaborar sus propias recetas, guardarlas en nuestra base de datos y nombrarlas. Esto se compartirá en la red social de Un Sorbo para el Alma. Se invitará a los clientes a votar por recetas personales de la semana. Recetas de tendencia: Se registrarán cada semana los productos que más demanden los consumidores. Esto se publicará en redes sociales y pantallas digitales en el punto de venta.

La presentación de todos los batidos estudiados tiene su presentación en vasos de plástico sellados a calor con pitillo, lo que le brinda a Alma Dolce una ventaja en cuanto a conciencia medioambiental.

Mantienen el tamaño de 14 onzas y 16 onzas los cuales son los más comunes. En la carta de productos de las empresas de batidos hay para todos los gustos, hay opciones con helado y con leche, aunque cuando se le agrega algún tipo de lácteo cambian las propiedades de las frutas. Otra ventaja que tenemos nosotros al tener extractos 100% naturales de frutas.

Según una investigación realizada en 187 países por la Escuela de Nutrición de la Universidad de Tufts, de Boston, descubrió que Colombia es el segundo consumidor de jugos naturales, después de Nueva Zelanda. Por ello, este es un mercado muy atractivo y con gran potencial para emprender. Sin embargo, la innovación también es fundamental para alcanzar el éxito. (Revista Dinero 2019)

Análisis de la Comercialización y de los Proveedores

Los Proveedores que más se ajustan a nuestros requerimientos son las centrales de abastos;



La producción de frutas en nuestro país es reconocida por su sabor y calidad debido a que en nuestro territorio contamos con varios tipos de climas y con características organolépticas, es decir por cada departamento que nos desplazemos vamos a encontrar variedad de clima y por ende variedad de frutas por cultivar, adicional a esto contamos con un 12,7% de tierra disponible para cultivar lo cual equivale a 14.497.517 millones de hectáreas. (Barajas, 2016) Colombia cuenta con un gran potencial de siembra y eso ayuda a que las frutas que se comercializan dentro del país tengan un precio más económico lo que hace que el producto que se comercializa pueda lograr un precio más competitivo manteniendo una rentabilidad sostenible.

Con respecto a los proveedores que tiene la competencia; en su mayoría tienen estructura de comercialización de reloj de arena representado en la siguiente imagen la cual fue obtenida por un estudio realizado por la Cámara de Comercio de Bogotá.



Las Centrales de Abasto son actores fundamentales en la sostenibilidad del mercado interno ayudando al acceso de los mercados internacionales siendo aliados estratégicos.

La producción de frutas en nuestro país es reconocida por su sabor y calidad debido a que en nuestro territorio contamos con varios tipos de climas y con características organolépticas, es decir por cada departamento que nos desplazemos vamos a encontrar variedad de clima y por ende variedad de frutas por cultivar, adicional a esto contamos con un 12,7% de tierra disponible para cultivar lo cual equivale a 14.497.517 millones de hectáreas. (Barajas, 2016)

Colombia cuenta con un gran potencial de siembra y eso ayuda a que las frutas que se comercializan dentro del país tengan un precio más económico lo que hace que el producto que se comercializa pueda lograr un precio más competitivo manteniendo una rentabilidad sostenible.

ILUSTRACIÓN 8 DIAGNÓSTICO Y ANÁLISIS DE LOS RECURSOS EN LA FRUTICULTURA DE

COLOMBIA

DEPARTAMENTO	HECTÁREAS	PORCENTAJE
1. Antioquia	1.456.247	19,5
2. Meta	1.264.280	16,9
3. Huila	1.121.484	15
4. Casanare	446.400	6
5. Santander	408.800	5,5
6. Nariño	332.000	4,4
7. Arauca	327.450	4,4
8. Cundinamarca	282.829	3,8
9. Tolima	212.394	2,8
10. Córdoba	209.764	2,8
11. Norte de Santander	209.753	2,8
12. Boyacá	154.358	2,1
13. La Guajira	150.000	2
14. Bolivar	137.833	1,8
15. Valle del Cauca	132.840	1,8
16. Cauca	108.955	1,5
17. Chocó	93.060	1,2
18. Caldas	74.620	1
19. Sucre	68.751	0,9
20. Quindío	66.025	0,9
21. Atlántico	65.135	0,9
22. Cesar	55.000	0,7
23. Risaralda	49.787	0,7
24. Magdalena	40.000	0,5
TOTAL	7.467.765	100

La estructura que actualmente manejan las centrales de abastos está diseñada bajo el modelo de estructura directa lo que indica que el costo de los productos es reducido debido a que los intermediarios desaparecen y quede una línea recta para llegar al productor.

Segmentación del Mercado

Bondades Producto

- Previene el estreñimiento
- Una experiencia diferente en el sabor
- Fortalece el sistema inmune
- Efecto antimicrobiano
- Reducen el colesterol
- Limpian el tracto intestinal constantemente
- Purifican el organismo eliminando líquidos
- Previenen resfriados
- Alivian dolencias y enfermedades
- Mejora la piel
- Estimulante y refrescante
- Elimina toxinas
- Diurético
- Ayuda a eliminar peso
- Reduce el estrés

Buyer Persona



Marilyn es una mujer de 30 años colombiana y residente en la ciudad de Medellín, soltera e independiente.

Por cuestiones de su trabajo ha aumentado su estrés y así mismo su ansiedad, por lo cual ha tenido varios problemas de salud en cuanto a su tensión y colesterol.

Desea poder bajar de peso y prestarle un poco más de atención a su salud sin requerir de mucho tiempo para no descuidar su empleo.

Trata de levantarse todos los días una hora antes de lo usual para realizar ejercicio, pero no ha visto muy buenos resultados ya que su alimentación aun no la ha podido controlar, por el contrario, como maneja turnos rotativos termina más cansada.

Aparte donde reside solo hay tiendas de comidas rápidas, y aunque ha intentado buscar recetas por internet para realizarlas en casa no sabe que frutas, verduras y plantas sean las adecuadas para los inconvenientes de salud que presenta sin despertar un efecto secundario.



Andrés González es un joven de 20 años que está buscando hacer sus pasantías pues acaba de terminar su carrera de comunicación social, en la cual ha presentado varios inconvenientes ya que hace años está tratando un problema de acné y no ha tenido muy buenos resultados.

Su mayor miedo actualmente es no poder ejercer su carrera, y no poder publicar vario contenido en sus redes sociales por su baja autoestima en cuanto a su piel.

Se siente muy cómodo en cuanto a su profesión, pero un poco inseguro cuando tiene muchas cámaras en frente.

A visitado muchos dermatólogos, practicado muchas recetas caseras y todo lo que sale en internet y nada ha surgido efecto.

El reside en la ciudad de Bogotá y por el no tener una estabilidad laboral aún no tiene mucho presupuesto para seguir buscando un producto efectivo y 100% natural.

Sigue muchas redes sociales y está pendiente de páginas que le ofrezcan productos, asequibles.

Cientes Ideales

A. ¿En dónde encuentra personas similares a su cliente ideal?

Nuestro producto es tan diverso que podemos encontrar clientes en cualquier lugar, por las bondades que ofrece, Partiendo que las personas prefieren usar productos naturales, para suplir sus necesidades en cuestión de salud o alimentar su cuerpo.

B. ¿Qué valores destacan a su cliente ideal? Escriba mínimo 5

Empatía

Actitud positiva

Compromiso

Respeto

Confianza

Responsable

C. ¿Qué encuentra en el entorno de su cliente durante la semana? Con entorno, nos referimos a cómo y con quienes se relaciona durante una semana normal.

En el entorno de nuestro cliente encontramos una rutina diaria normal, usando como guía que el tiempo ya no tiene la misma duración que antes, observamos personas ocupadas y con diversas responsabilidades que no tienen mucho tiempo en cuanto a cocinar o tomar hábitos alimenticios saludables, aparte que muchas de estas personas aun así teniendo un núcleo social concurrido, no se preocupan lo suficiente por su salud dejándolo de última instancia. Las redes sociales ahorita son indispensables y útiles tomando en cuenta su buen uso, pero al no conocer lo suficiente nuestro cuerpo y lo que lo beneficia, las personas tienden a creer cualquier información que se filtre por ellas, tomando consejos o recetas poco efectivas.

D. ¿Cuáles cree que sean las necesidades más urgentes que presenta su cliente ideal?

En cuestión de salud o alimentación todas las necesidades generan la misma importancia para el cliente, ya que las incomodidades que presentan en su cuerpo los lleva a buscar una opción económica, natural y efectiva.

Conclusión Bondades – Idea Negocio

Las bondades antes mencionadas se ajustan ya que lo que busca nuestra idea de negocio es que nuestros jugos aporten nutrientes y vitaminas que permitan mejorar la salud y la calidad de vida, en los casos mencionados anteriormente evidenciamos, que se parte de un problema de salud y de una necesidad física que buscan satisfacer. Con el tiempo se ha destacado que las frutas, verduras y plantas medicinales, aportan propiedades para prevenir o tratar enfermedades, y que su consumo regular ayuda a mantener el cuerpo sano y equilibrado. Aun así, tomando en cuenta la medida y los productos que se van a tratar ya que somos conscientes que todos somos organismos diferentes. Nuestros jugos tienen múltiples beneficios para la salud y el buen funcionamiento del organismo.

Actores del Mercado (Competencia)

Dentro de nuestros competidores directos encontramos: cosechas, jugos naturales Montoya, Nativa, Jugos canary.

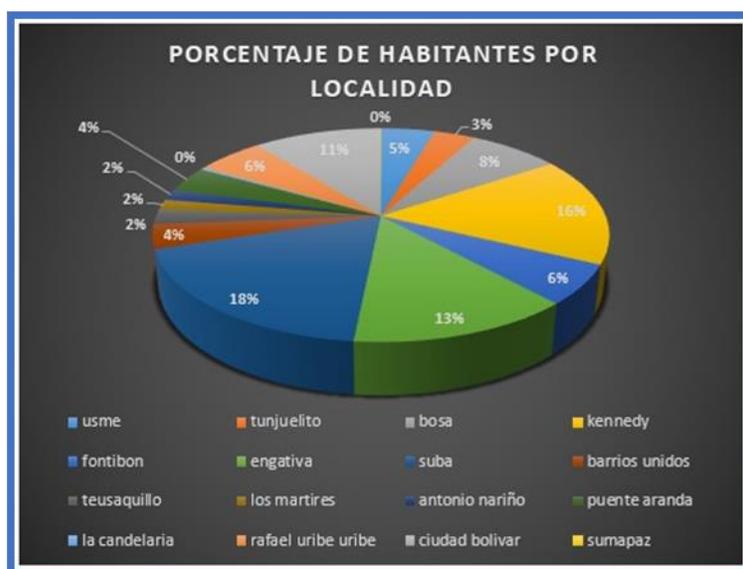
Población Personas

Mercado potencial: Según el DANE en Bogotá existen 2'514.482 la variable de segmentación que utilizamos para nuestro mercado potencial fue la variable Geográfica.

Mercado Meta:

- Base de segmentación geográfica, criterio para la base de segmentación geográfica es por localidades.
- Otro criterio en el cual nos basamos son aquellas personas que buscan, algún producto natural que ofrezca beneficios saludables.

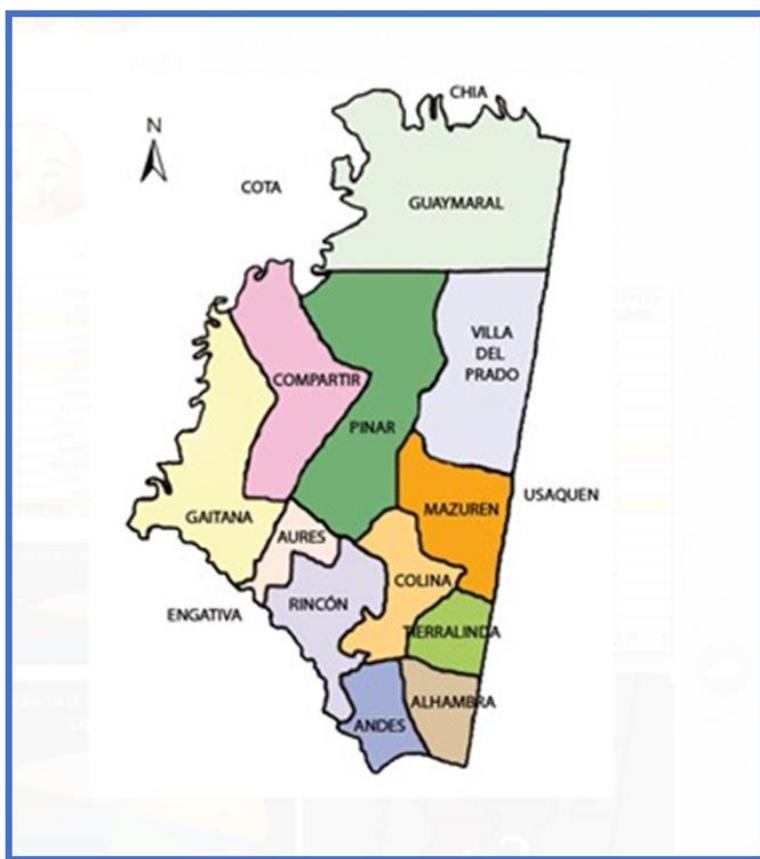
LOCALIDADES DE BOGOTA		
No. DE LOCALIDAD	DESCRIPCION	No. DE HABITANTES POR LOCALIDAD
1	usaquen	449621
2	chapinero	166000
3	santa fe	107044
4	san cristobal	404 350
5	usme	300000
6	tunjuelito	225511
7	bosa	508828
8	kennedy	1088443
9	fontibon	394648
10	engativa	887080
11	suba	1218513
12	barrios unidos	243465
13	teusaquillo	153025
14	los martires	99119
15	antonio nariño	109176
16	punte aranda	258287
17	la candelaria	24088
18	rafael uribe uribe	374246
19	ciudad bolivar	707569
20	sumapaz	6531
TOTAL		7321194



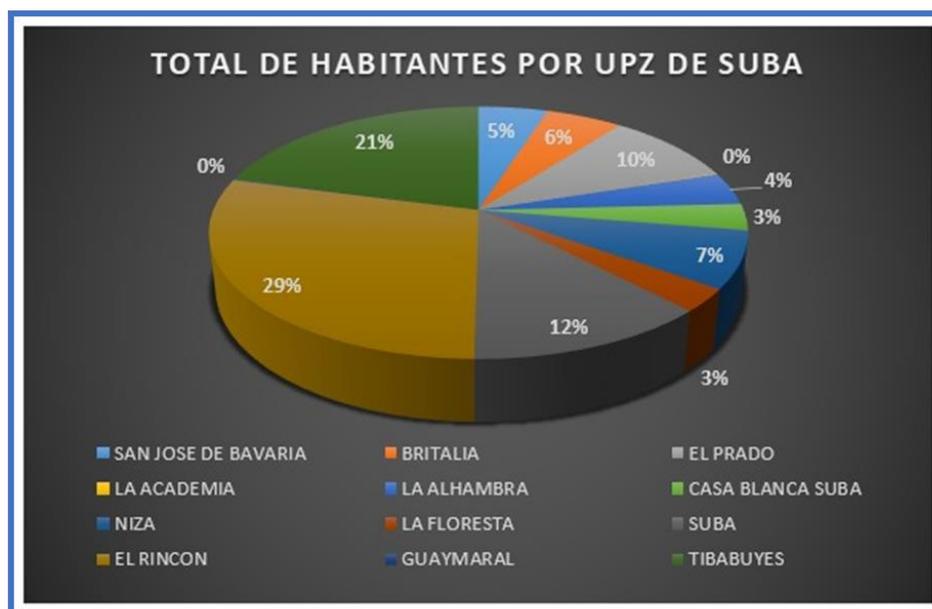
Análisis: Realizando nuestra respectiva segmentación obtuvimos que nuestro mercado meta es suba ya que es la localidad de Bogotá con más habitantes esta cuenta con el 18% del total de habitantes de Bogotá esto quiere decir 1'218.513

Mercado Objetivo:

- Base de segmentación geográfica, criterio para la base de segmentación geográfica por UPZ.
- Personas con edades entre 25 a 60 años



LOCALIDAD	UPZ CODIGO	UPZ NOMBRE	UPZ POBLACIÓN
SUBA	UPZ17	SAN JOSE DE BAVARIA	60.279
SUBA	UPZ18	BRITALIA	66.481
SUBA	UPZ19	EL PRADO	115.123
SUBA	UPZ2	LA ACADEMIA	1.046
SUBA	UPZ20	LA ALHAMBRA	51.368
SUBA	UPZ23	CASA BLANCA SUBA	41.383
SUBA	UPZ24	NIZA	88.554
SUBA	UPZ25	LA FLORESTA	35.580
SUBA	UPZ27	SUBA	151.082
SUBA	UPZ28	EL RINCON	351.846
SUBA	UPZ3	GUAYMARAL	1.788
SUBA	UPZ71	TIBABUYES	252.257



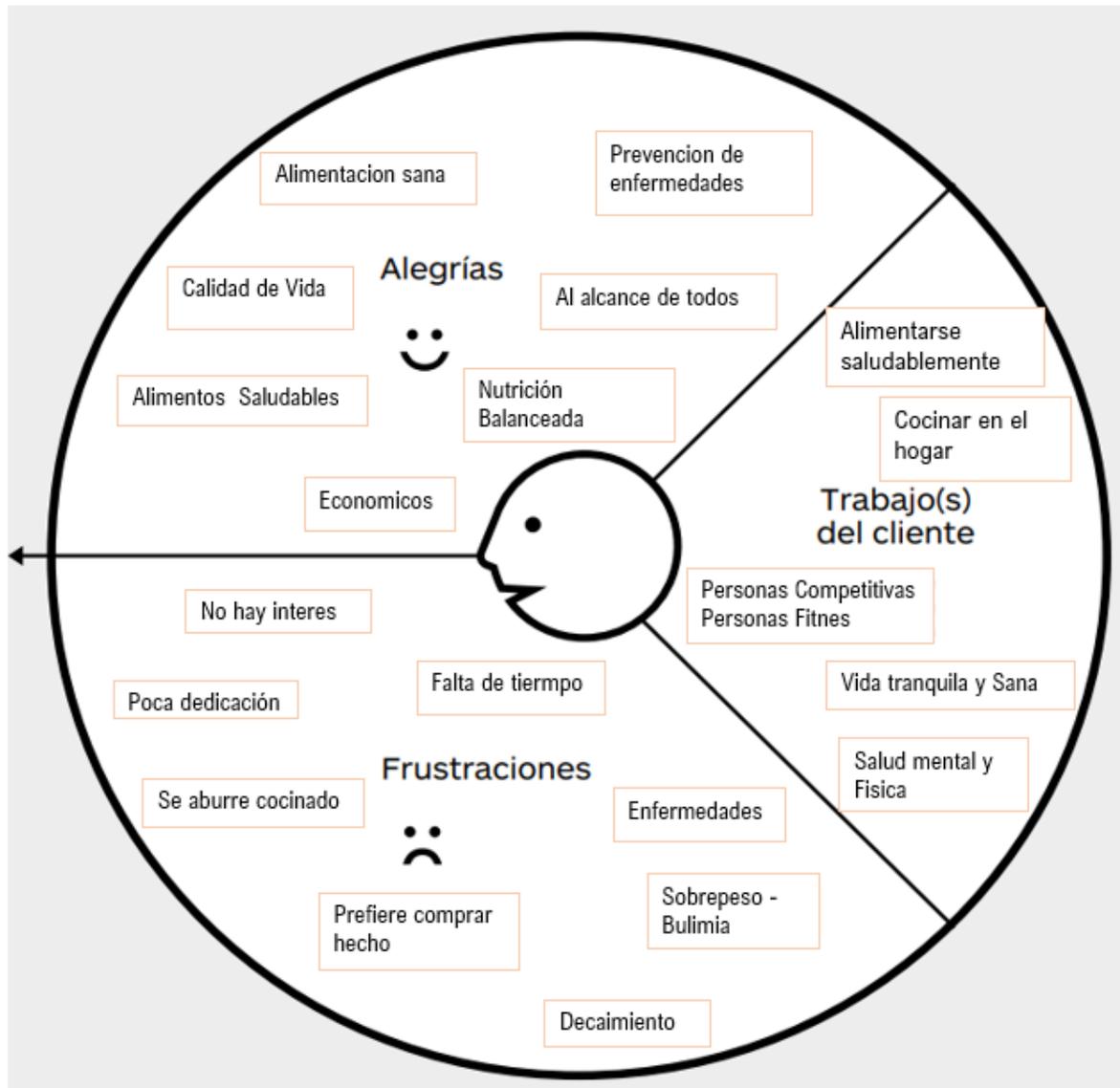
Análisis: Realizando la respectiva segmentación obtuvimos que nuestro mercado objetivo va a ser la UPZ- Z 28 esta corresponde a un barrio de la localidad de suba, este barrio es el que tiene el mayor número de habitantes dentro de la localidad cuenta con el 29% del total de habitantes de toda la localidad es decir 351.846 habitantes.

Analizando nuestra segmentación de mercado observamos que los clientes potenciales para adquirir nuestro producto son personas de 25 a 60 años dentro de los 351.846 habitantes.

Realizando investigaciones obtuvimos que el porcentaje de personas que están dentro de este rango de edad son el 75%.

Propuesta de Valor

Perfil Cliente



Mapa de Valor



Diseño Producto

Definición Estratégica

Leyes y/o Normas Regulatoras

Decreto 3075 de 1997. Por el cual se reglamenta las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos, y se aplicaran:

- A todas las fábricas y establecimientos donde se procesan los alimentos; los equipos y utensilios y el personal manipulador de alimentos.
- A los alimentos y materias primas para alimentos que se fabriquen, envasen, expendan, exporten o importen, para el consumo humano.

Artículo 126 – Decreto – Ley 019 2012. Establece que los alimentos que se fabriquen, envasen o importen para su comercialización en el territorio nacional, requerirán de notificación, permiso o registro sanitario. Conforme a lo anterior el Invima establece los requisitos y condiciones para expedir dicho documento, y se aplicaran a:

- Las personas naturales o jurídicas dedicadas a todas o alguna de las siguientes actividades: fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación y comercialización de alimentos.
- A las personas naturales o jurídicas que fabriquen, envasen, procesen, exporten, importen y comercialicen materias primas e insumos.

- A las autoridades sanitarias en el ejercicio de las actividades de inspección, vigilancia y control que ejerzan sobre la fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación y comercialización de alimentos para el consumo humano y materias primas para alimentos.

Resolución #2652 de 2004 Art. 5. Por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado que deben cumplir los alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano. En la medida que sea aplicable al alimento que ha de ser rotulado; en el rótulo o etiqueta de los alimentos envasados deberá aparecer la siguiente información

- Nombre del alimento (El nombre deberá indicar la verdadera naturaleza del alimento, normalmente deberá ser específico y no genérico).
- Lista de ingredientes (La lista de ingredientes deberá figurar en el rótulo, salvo cuando se trate de alimentos de un único ingrediente).
- Contenido neto y escurrido (El contenido neto deberá declararse en unidades del sistema métrico (Sistema Internacional).
- Nombre y Dirección (Deberá indicarse el nombre o razón social y la dirección del fabricante, envasador o Re empacador del alimento según sea el caso).
- País de Origen (Deberá indicarse el país de origen del alimento, en el caso de alimentos importados para productos nacionales deberán llevar la leyenda: "Industria Colombiana" o "Hecho en Colombia"; "Elaborado en Colombia" o similares).

- Registro Sanitario (Los alimentos que requieran registro sanitario de acuerdo con lo establecido, deberán contener en el rótulo el número del registro sanitario expedido por la autoridad sanitaria competente.

Resolución 683 de 2012. Por medio de la cual se expide el Reglamento Técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales, objetos, envases y equipamientos destinados a entrar en contacto con alimentos y bebidas para consumo humano.

- Los materiales, objetos, envases y equipamientos destinados a entrar en contacto directo o indirecto con los alimentos, bebidas y sus materias primas para consumo humano, los cuales incluyen, envases, cierres, equipos y utensilios de la industria de alimentos y servicios de alimentación y de uso doméstico, entre otros.
- Todas las personas naturales o jurídicas que desarrollan actividades de fabricación, almacenamiento, comercialización, distribución, expendio de los materiales, objetos, envases y equipamientos, nacionales e importados, destinados a entrar en contacto con alimentos y bebidas para consumo humano y el transporte asociado a dichas actividades.
- Las actividades de inspección, vigilancia y control que ejerzan las autoridades sanitarias sobre la fabricación, almacenamiento, transporte, comercialización, distribución, expendio, importación y exportación de materiales, objetos, envases y equipamientos destinados a entrar en contacto con alimentos y bebidas para consumo humano.

Diseño Concepto

Principales Materiales y Maquinaria para la elaboración del producto:

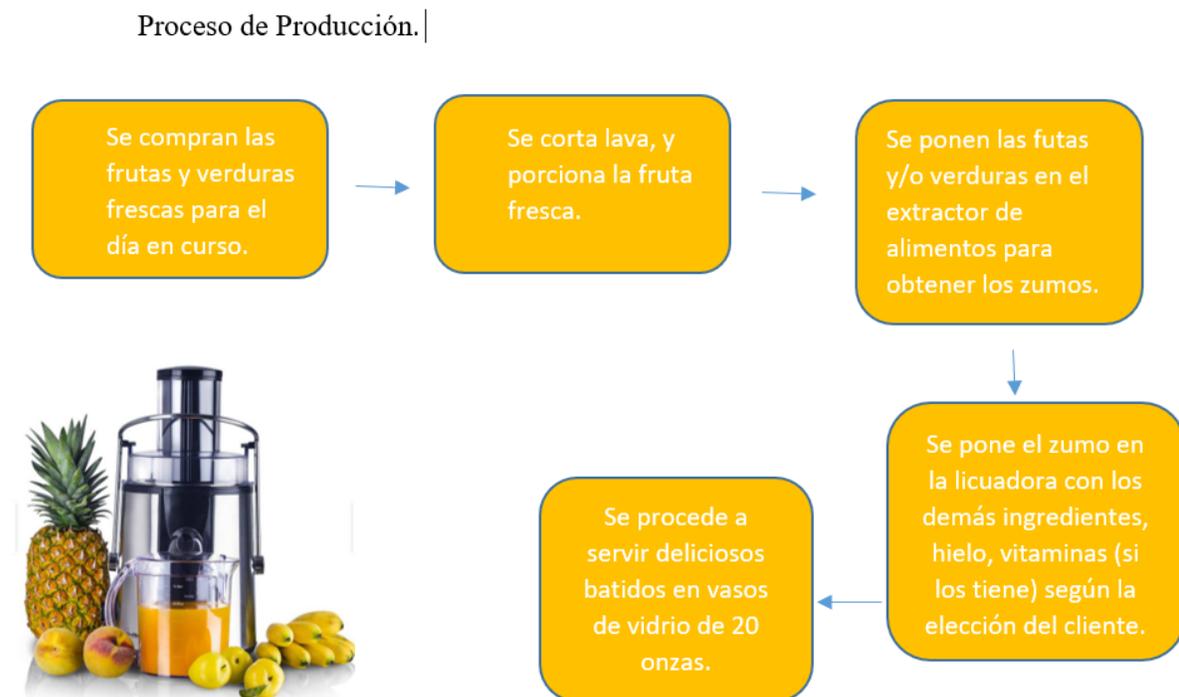
Ingredientes	Maquinaria
Frutas	Nevera
Verduras	Refrigerador
Nuez	Congelador
Arandos	Maquina Sellado
Miel	Refresqueras
Avena	Licuadoras Industriales
Soya	Maquinas Fabricadoras De Hielo
Linaza	Extractor Jugo Prensado En Frio
Leche De Almendras	Utensilios (Jarras-Cubiertos-Tablas)
Aloe Vera	Canastillas
Clorofila	Envases
Berros	Bowls
Hierbabuena	Pava electrica
Jengibre	
Sabila	
Trigo	
Vainilla	
Chia	
Té Matcha	

Validación y Verificación

1. Porcentaje de cumplimiento de plazos de entrega
2. Porcentaje conforme de muestreo
3. Indicador de PQR a nivel interno
4. Indicador de eficiencia

5. Indicador de productos no conformes
6. Indicador de reprocesos
7. Indicadores de muestreo
8. Número de intervenciones con retraso
9. Indicador de personal capacitado
10. Indicador de liquidez (prueba acida)

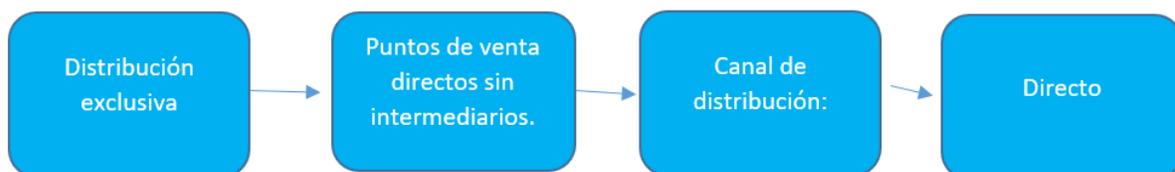
Diseño en Detalle



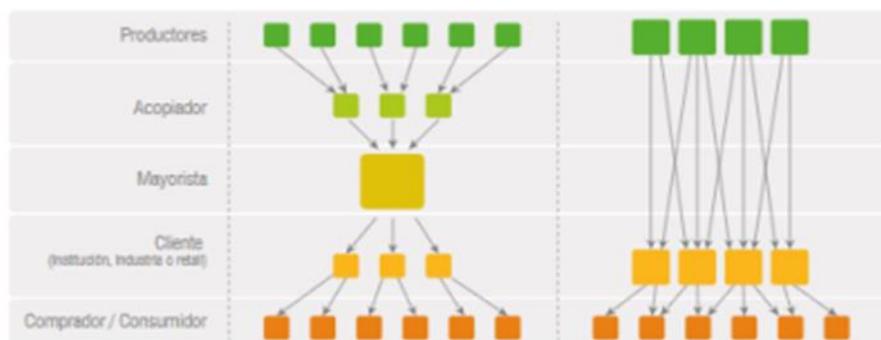
Cadena de Producción:

Estrategia de distribución:

Distribución exclusiva. Ya que solo se contará con puntos de venta directos sin intermediarios al inicio de la operación. Canal de distribución: Directo. No se tendrá ningún tipo de intermediario en la cadena. Puntos de venta: El producto estará disponible en los puntos de venta directos y deberán tener completa disponibilidad, pues se garantizará la materia prima para realizarlos, ya que cada producto se prepara en el momento de compra.



estructura tradicional vs estructura directa



COSTOS DE PRODUCCION	
COSTO UNITARIO DE MATERIALES	2000
COSTO UNITARIO DE MANO DE OBRA	1000
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	500
COSTO TOTAL UNITARIO	3500

3500

PV=

50%

PV=

7000

Producción

Etiqueta



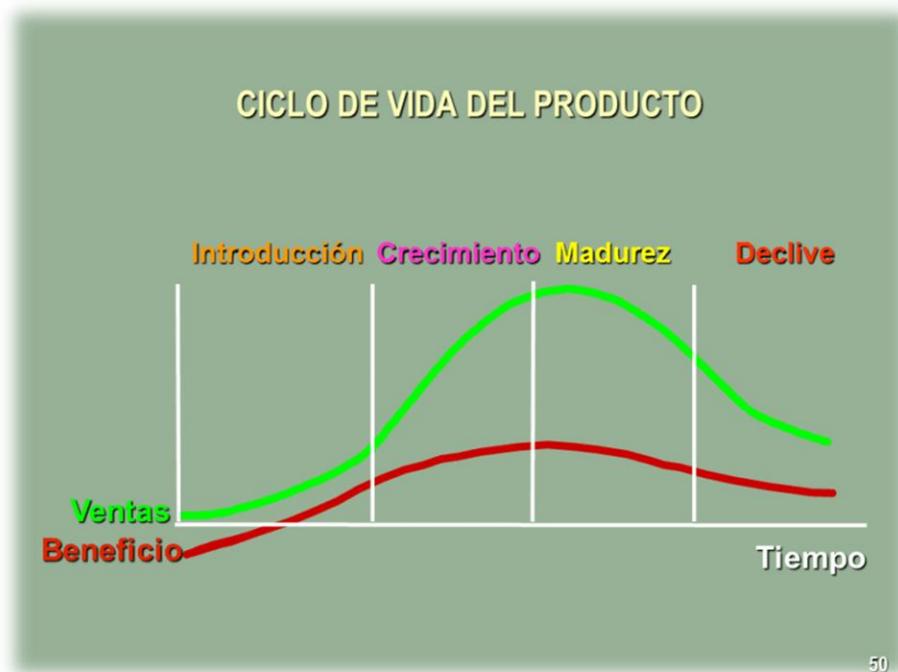
22 onz
 unsorboparaelalma@gmail.com

Refrigerar después de abrir. Cerrar bien y mantener alejado de la luz solar.



Ficha Técnica

FICHA TECNICA DEL PRODUCTO	
NOMBRE EMPRESA	UN SORBO PARA EL ALMA
CIUDAD	BOGOTA
CONTACTO	JESUS PARRAGA- LAURA RODRIGUEZ- MARIA FERNANDA PERILLA
TELEFONOS	3219544593- 3195404765
RED SOCIAL	UNSORBOPARAELALMA
NOMBRE COMERCIAL DEL PRODUCTO	JUGOS NATURALES
FOTOGRAFIA	DESCRIPCION DEL PRODUCTO
	BATIDOS O SMOOTHIES 100% NATURALES HECHO A BASE DE FRUTAS, VERDURAS, PLANTAS MEDICINALES, TE Y VITAMINAS CON EL ZUMO Y EXTRACTO NATURAL.
	INSUMOS
	VASOS EN VIDRIO, FRUTAS, VERDURAS, PLANTAS, ENDULZANTES, LICUADORA,
	COLOR
	POLICROMO
	DIMENSIONES
	14, 16, 22 ONZ
	500 UNIDADES MENSUALES
CANTIDAD DE PRODUCCION MENSUAL	DESDE \$4000 A \$7000
PRECIOS REFERENCIALES	

Ciclo de Vida

Nos encontramos en la fase de introducción ya que estamos en el momento del conocimiento del producto, para saber cómo va a ser su acogida con su lanzamiento según el mercado competitivo.

Prototipo

Características del producto:

Características Químicas: Los jugos son elaborados a base de frutas y verduras frescas por lo tanto están libres de químicos ya que como se ha mencionado anteriormente lo que se busca es brindar bienestar y sobre todo cambios en la salud de nuestros clientes; por este motivo cada uno de nuestros batidos tiene una combinación de frutas y verduras para la ingesta específica de vitaminas, minerales, antioxidantes y proteínas para que sea beneficioso para la salud a corto, mediano y largo plazo.

Características Físicas: Los jugos presentaran una textura líquida cuya temperatura oscila entre 3° y 7 ° centígrados con el fin de ofrecer una bebida refrescante al consumidor que permita resaltar su sabor natural. Para conseguir dicho objetivo los jugos serán elaborados al momento de la compra, de manera que el cliente vea la transparencia del proceso de elaboración y tenga más confianza.



UN SORBBO PARA EL ALMA

"QUE TU ALIMENTO SEA TU MEDICINA
Y TU MEDICINA SEA TU ALIMENTO"

CARTA DE SABORES SMOOTHIES

SMOOTHIE VITAMINA C

ZANAHORIA
ZUMO DE NARANJA
PIÑA
MANZANA
MIEL
ESTE BATIDO AYUDARÁ A TUS DEFENSAS, PIEL,
CABELLO, UÑAS. ETC

SMOOTHIE DETOX

ESPINACAS
MANZANA
TÉ VERDE
ZUMO DE PIÑA
LIMON
MIEL
ESTE BATIDO TE AYUDARÁ A DESINTOXICAR TU
ORGANISMO INCREMENTANDO TUS NIVELES DE
BIENESTAR Y VITALIDAD

SMOOTHIE GLOBULOS ROJOS

ESPINACAS FRESCAS
FRAMBUESA
ARANDANO
FRESA
MORA
MIEL
ESTE BATIDO TE APORTARÁ HIERRO,
ANTIOXIDANTES AYUDARÁ ASUBIR LOS
GLOBULOS ROJOS EN TU SANGRE

SMOOTHIE PROTEINAS

ARANDANO
AVENA
BANANO
ALMENDRAS
LECHE VEGETAL
ESTE BATIDO ES IDEAL PARA REPARAR
YRENOVAR LOS TEGIDOS MUSCULARES



Proceso de producción

Para la obtención del producto final siendo en este caso un jugo a base de fruta con suplemento vitamínico, se requiere de una serie de pasos los cuales inician desde la recepción de materia prima hasta la entrega del producto final, estos pasos se detallan a continuación:

1. Recibir la materia prima, la cual es descargada manualmente e ingresada al local cada día para realizar el siguiente paso.

2. Seleccionar y clasificar la fruta. Se desarrolla de manera manual, en esta inspección el operario observa el estado, la calidad y la madurez de la fruta, proceso que también se realiza a diario.

3. Lavar la fruta: En esta actividad las frutas se someterán a la limpieza con agua potable

tal y como se señala en la Resolución N° 2674 de 2013 del Ministerio de Salud y

Protección Social.

5. Cortar y retirar semillas dependiendo la fruta: En esta actividad el operario debe

cortar la fruta en cubos los cuales posteriormente serán pasados a la zona fría.

6. Congelar la fruta: Con el fin de brindar una bebida refrescante se dispondrá de dos

refrigeradores para almacenar y conservar la fruta fresca.

En el momento en que es solicitado el pedido por el cliente, las actividades a seguir son las

siguientes:

7. Seleccionar la fruta según el pedido: De acuerdo con el pedido del cliente y al portafolio de

bebidas que ofrece Un sorbo para el alma, se inicia el proceso de preparación.

8. Poner en el extractor la mezcla de frutas: Con una extractora de zumos industrial se realiza la preparación de la bebida agregando las frutas correspondientes, miel o los complementos seleccionados por el cliente.

Así mismo, se incluye en este paso el suplemento vitamínico elegido por el comprador.

10. Servir en el vaso de vidrio según el tamaño solicitado: De acuerdo con la selección del tamaño

elegido por el cliente así mismo será servida la bebida.

12. Entrega de la bebida al cliente final: En esta actividad se entrega al cliente la bebida, con opción de pitillos orgánicos y tapas para llevar su jugo.

Cómo va a interactuar el cliente con el prototipo

El cliente como tal puede interactuar por medio de degustaciones, que se entregarían en los diferentes puntos de los negocios e igualmente, puede tener una conexión con el ambiente que ofrece el negocio, la limpieza que destaca y la tranquilidad que presta. Los prototipos para los negocios de alimentos suelen ser diferentes y el contacto se presta desde el momento en que el negocio cuenta con una buena ubicación y se tiene la oportunidad de probar los productos, tener claro los beneficios del producto, y la propuesta de valor que brinda.

Evidencia del prototipo

<https://www.youtube.com/watch?v=6DMBd5GZRpw>



Running Lean

Un Sorbo para el Alma

<p>Problema</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Salud desbalanceada ➤ Malos hábitos alimenticios ➤ Gente muy ocupada, no tienen tiempo para preparar comida ➤ Productos en el mercado poco saludables ➤ Precios altos y no asequibles <p>Alternativas Existentes</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Granolas ➤ Legumbres ➤ Semillas ➤ Frutas ➤ Hidratos 	<p>Solución</p> <p>Batidos y smoothies preparados con altos estándares de calidad garantizando salud y bienestar</p> <p>Productos orgánicos</p> <p>Plan alimentación sana</p>	<p>Propuesta de valor única</p> <p>Ofrecer batidos y smoothies con alto contenido de vitaminas y antioxidantes que ayuden a mejorar la salud y bienestar de todos nuestros clientes, promoviendo el cuidado y mejoramiento de los hábitos alimenticios en busca de una nutrición balanceada en pro de evitar las enfermedades y descompensaciones en el ser humano y que pueda gozar de una excelente calidad de vida. Contamos con variedad de jugos, batidos y zumos que ayudaran a los clientes a elegir la mejor opción para el cuidado de su salud.</p>	<p>Ventaja injusta</p> <p>Estándar de calidad</p> <p>Conocimiento de las propiedades que brinda nuestro producto</p> <p>Guía saludable para nuestros clientes</p> <p>Precios asequibles</p> <p>Ubicación clave para vender el producto</p>	<p>Segmento de clientes</p> <p>Personas que laboran o se mueven en estos ámbitos:</p> <p>Admón. (Oficinas)</p> <p>Docencia</p> <p>Estudiantado</p> <p>Profesionales o aficionados en una disciplina deportiva</p> <p>Primeros Adoptantes</p> <p>Familia, socios, amigos y conocidos.</p>
<p>Estructura de costos</p> <p>Gastos Operacionales</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personal • Impuestos • Arriendos • Seguros y Legales • Herramientas, materia prima, insumos <p>Gastos Financieros</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prestamos • Intereses 		<p>Fuentes de ingresos</p> <p>Ventas del producto</p>		

Validación Idea de Negocio

Validación Lean Canvas:

- Problema

Hipótesis de Validación

La gente necesita una nutrición que pueda generar aportes y cuidados beneficiosos a la salud.



Recolección de Información

Objetivo General

Desarrollar un plan estratégico para el posicionamiento de jugos a base de suplementos naturales, dando a conocer sus beneficios y alta calidad nutricional. Buscando una rápida aceptación y logrando contribuir a la reducción del plástico, generando una producción y consumo sostenible.

Objetivos específicos

- Analizar la situación actual de las bebidas o Smoothies naturales en la ciudad de Bogotá
- Analizar el mercado en relación con el “producto batidos naturales”, y los beneficios que generan en cuanto a la salud
- Analizar la viabilidad financiera, económica y social del proyecto.
- Determinar la aceptación del producto en el mercado.

Tipo de Investigación

Enfoque Cualitativo

La investigación cualitativa es necesaria en este estudio debido a que este tipo de investigación se interesa por lo que la gente dice, piensa, siente o hace; los gustos y preferencias de los consumidores son importantes para establecer, mediante esta técnica, las frutas que se van a necesitar para la elaboración de la bebida.

Enfoque Cuantitativo

Es necesaria la aplicación de este tipo de investigación ya que se fundamenta en la medición de características de los fenómenos sociales, se basa en la salud o beneficio que se desea

obtener por la comunidad científica y utiliza instrumentos para la recolección de información y medición de variables que de una manera muy estructurada van a ayudar en el desarrollo de la metodología de la presente investigación.

Tipo de Investigación

Aplicaremos el tipo de investigación de campo y descriptiva la que determinara los gustos y preferencias de los consumidores respecto a los batidos naturales.

La investigación descriptiva se guía por las preguntas de investigación que se formula el investigador; se soporta principalmente en técnicas como la encuesta, la entrevista, la observación y también se trabaja con la revisión documental.

Población y muestra: Se tomará como población las personas residentes de diferentes localidades de la ciudad de Bogotá; hombres y mujeres de clase media/alta estratos (3,4,5).

Con un rango de edad entre 17 y 60 años.

Muestra

Confiabilidad del 80% = 1.56

Confiabilidad del 90% = 1.64

Confiabilidad del 95% = 1.96

Confiabilidad del 98% = 2.57

Simbología

n= Tamaño de La muestra

z= Nivel de confianza 

p= Variabilidad positiva

q= Variabilidad negativa

N= Tamaño de la población

E= precisión o error

$$n = \frac{z^2 * pqN}{N(E^2) + Z^2 * pq}$$

Datos:

n=?

z= 1.96

p= 0.8

q= 0.2

N= 351.846

E= 0.01

$$n = \frac{(1.96)^2 * 0.8 * 0.2 * 351846}{351846(0.01^2) + (1.96)^2 * 0.8 * 0.2}$$

n = 9148,97

Formulario Encuesta

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeAsREzPVQtkNOFH24gg86UhnVJdEZqdTftodCR6sMjXV3Xw/viewform?usp=sf_link



ENCUESTA SMOOTHIES O BATIDOS

Combinación de frutas 100% natural

*Obligatorio

A la hora de elegir una bebida refrescante, que opción tomaría ? *

- Una gaseosa fría
- Un jugo o té de marca conocida
- Un jugo o batido natural
- Otro: _____

Con que frecuencia consume batidos o extractos de frutas ? *

- A diario
- de 5 a 3 veces por semana
- de 3 a 1 vez por semana
- no semanalmente, muy de vez en cuando
- Otro: _____

Le gustan las combinaciones de frutas con verduras ? *

- Sí
- No
- En ocasiones
- Otro: _____

Conoce usted lo beneficioso a la salud que puede llegar a ser un zumo de frutas y verduras? *

Es muy beneficioso porque extrae todos los nutrientes y vitaminas de la fruta y/o verdura

La verdad no lo habia pensado

Otro: _____

De las siguientes opciones; cual serian sus opciones favoritas para elegir un batido? *

Fresa

Mango

Durazno

Manzana

Frambuesa

Piña

Cuanto está dispuesto a pagar por un zumo natural, combinación de frutas, verduras, con muy buen sabor y envase de vidrio de 14,16, 22 onz?

de 4000 a 5000

hasta 6000

hasta 7000

Otro: _____

Usted reutilizaría un envase de vidrio que adquiriera comprando un jugo ? *

Si

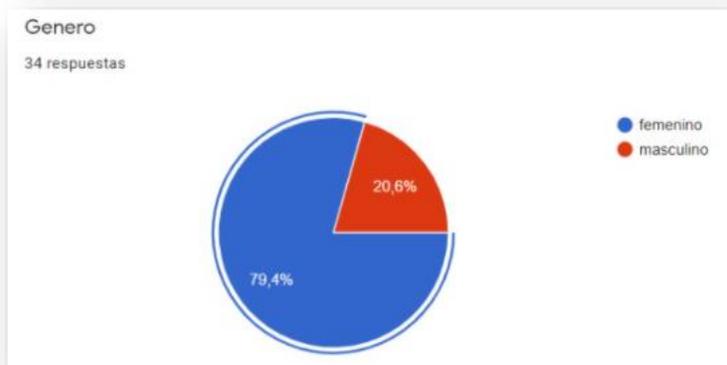
No

Enviar

Tabulación

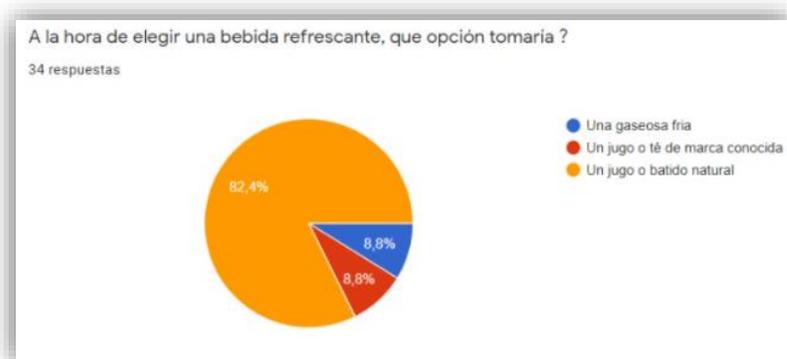
Análisis de la Información Recolectada

Pregunta 1



Evidenciando lo anterior, el 79,4% de los encuestados eran de género femenino, esto concluye que las mujeres a la hora de tratar un tema de salud son las que más están a la vanguardia.

Pregunta 2



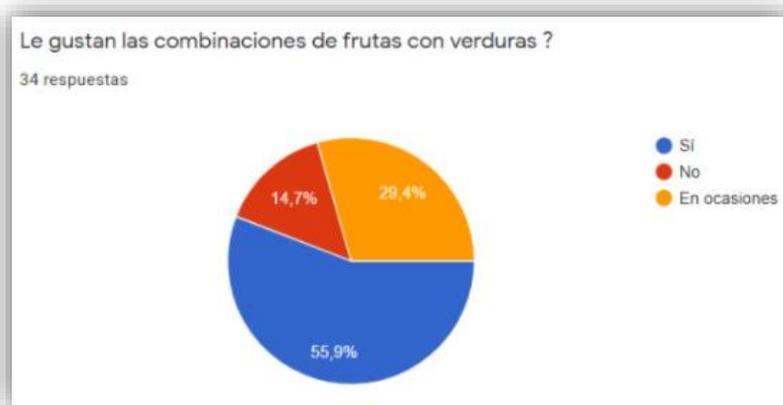
El 82,4% de los encuestados lograron identificar que se sienten a gusto eligiendo un Jugo o batido natural para satisfacer sus necesidades, según esto se puede concluir que el mercado podría estar altamente demandado.

Pregunta 3



Según esta gráfica, el mercado que suele preferir un batido, lo consume en promedio 1 vez por semana, lo que nos da a concluir que la participación y competencia en el mercado se basara en estrategias de impacto para los clientes, cubriendo en un 100% las necesidades.

Pregunta 4



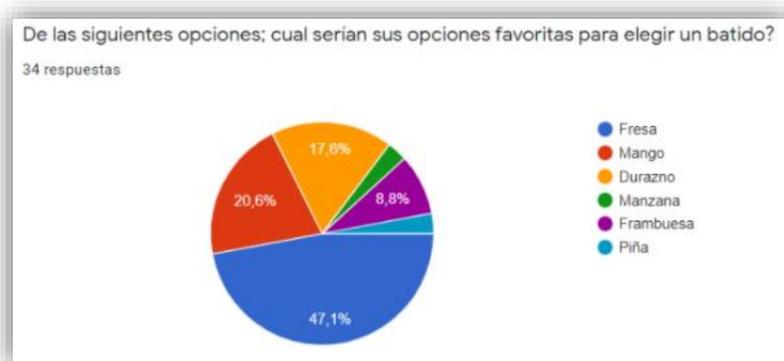
El 55,9% de los encuestados tiene como gusto la combinación del producto en beneficio a su salud, lo cual ayudaría en gran escala a posicionar los batidos y Smoothies que ofreceremos.

Pregunta 5



Los encuestados asumen que el beneficio del producto que ofreceremos es de gran impacto para la salud, esto impulsara nuestro producto en el mercado buscando diferenciación frente a la competencia por nuestro valor agregado.

Pregunta 6



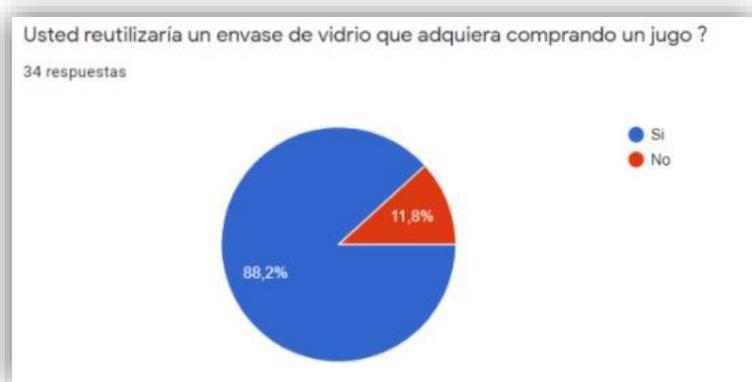
Según lo anterior dentro de nuestro menú y como fuerte potencial, contamos con el producto preferido de los clientes.

Pregunta 7



El precio dispuesto a pagar por los consumidores es adaptable a lo que se maneja normalmente en el mercado, podremos contar con precios variables que beneficien ambas partes.

Pregunta 8



En pro de cumplir con nuestra política ambiental y cuidado de esta, la idea de vender nuestro producto en envase reutilizable ha sido de impacto positivo para los posibles consumidores.

Cibergrafía

[file:///C:/Users/yulau/Downloads/LA%20CREACI%C3%93N%20DE%20VALOR%20%20COMPARTIDO%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/yulau/Downloads/LA%20CREACI%C3%93N%20DE%20VALOR%20%20COMPARTIDO%20(2).pdf)

<https://domenechmaquinaria.com/consecuencias-contaminacion-plastico-consejosreciclaje/#:~:text=Destrucci%C3%B3n%20del%20ecosistema%3A%20los%20fragmento>

[s,reservas%20naturales%20que%20posteriormente%20se](https://domenechmaquinaria.com/consecuencias-contaminacion-plastico-consejosreciclaje/#:~:text=Destrucci%C3%B3n%20del%20ecosistema%3A%20los%20fragmento)

<https://geoinnova.org/blog-territorio/medioambiente-uso-de-plastico/>

<https://www.revistaalimentos.com/ediciones/edicion-28/tratados-de-libre-comercio-y-su-impacto-en-la-industria-de-alimentos/>

<https://www.minsalud.gov.co/salud/publica/HS/Paginas/normograma-sanitario-alimentos-y-bebidas.aspx>

Bibliografía

Tiempo, C., 2020. Así Crece El Negocio De Jugos Naturales En Colombia. [online] Portafolio.co. Available at: <<https://www.portafolio.co/negocios/asi-crece-el-negocio-de-jugos-naturales-en-colombia-505649>> [Accessed 12 October 2020].

Videos de Marca de jugos de Cosechas y su historia de éxito en Colombia. 2020. Estandarizar El Producto, El Mayor Desafío De La Franquicia De Cosechas. [online] Available at: <<https://www.dinero.com/emprendimiento/multimedia/marca-de-jugos-de-cosechas-y-su-historia-de-exito-en-colombia/242902#:~:text=La%20marca%20Cosechas%2C%20fundada%20por,M%C3%A9xico%2C%20El%20Salvador%20y%20Honduras.>> [Accessed 12 October 2020].

2020. [online] Available at: <<https://www.jugosnaturalesmandarin.net>> [Accessed 12 October 2020].

Manipulación de Alimentos Colombia. 2020. NORMATIVIDAD. [online] Available at: <<https://www.manipulaciondealimentoscolombia.com/normatividad>> [Accessed 18 October 2020].

Funcionpublica.gov.co. 2020. [online] Available at: <<https://www.funcionpublica.gov.co/documents/418537/604808/1962.pdf/abe38fb4-e74d-4dcc-b812-52776a9787f6>> [Accessed 18 October 2020].

Funcionpublica.gov.co. 2020. [online] Available at: <<https://www.funcionpublica.gov.co/documents/418537/604808/1962.pdf/abe38fb4-e74d-4dcc-b812-52776a9787f6>> [Accessed 18 October 2020].