



“Mermeladas Exóticas”

PRESENTADO POR: Laura Stephanie Marquez Llanos
Lina Marquez
Angela Herrera



EQUIPO DE TRABAJO

**Laura Stephanie Marquez
Llanos**



Habilidades blandas

Responsable ,caritmatica
,paciencia

Habilidades duras

Habilidades lingüísticas.
Expresión oral.

Lina Marquez



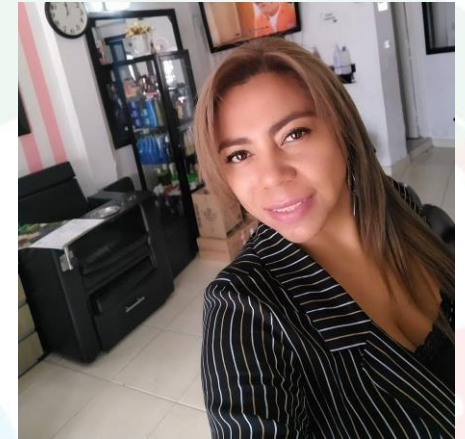
Habilidades blandas

adaptabilidad, trabajo en equipo,
coordinación

Habilidades duras

gestión documental

Angela Herrera



Habilidades blandas

Responsable, creativa, trabajo
en equipo y organizada

Habilidades duras

coordinación logística.

PROBLEMA y OPORTUNIDADES

- Las preferencias de los consumidores han cambiado con el paso del tiempo al mejorar los ingresos y mejorar los niveles de vida, la tendencia al consumo de productos naturales viene en aumento, la popularidad de las frutas exóticas ha aumentado y actualmente está en auge, esta es una gran oportunidad que como empresa tenemos pues nuestro producto es de fabricación natural, que contiene altos grados de beneficios para la salud.



- Problema
 - Desarrollo de hongos y levaduras en la superficie.
 - Cristalización de azúcares.
 - Caramelización de los azúcares.
 - Sangrado o sinéresis.

DESAFIO



¿ Estamos dispuestos a seguir consumiendo productos artificiales que son muy pocos saludables y nutritivos ?



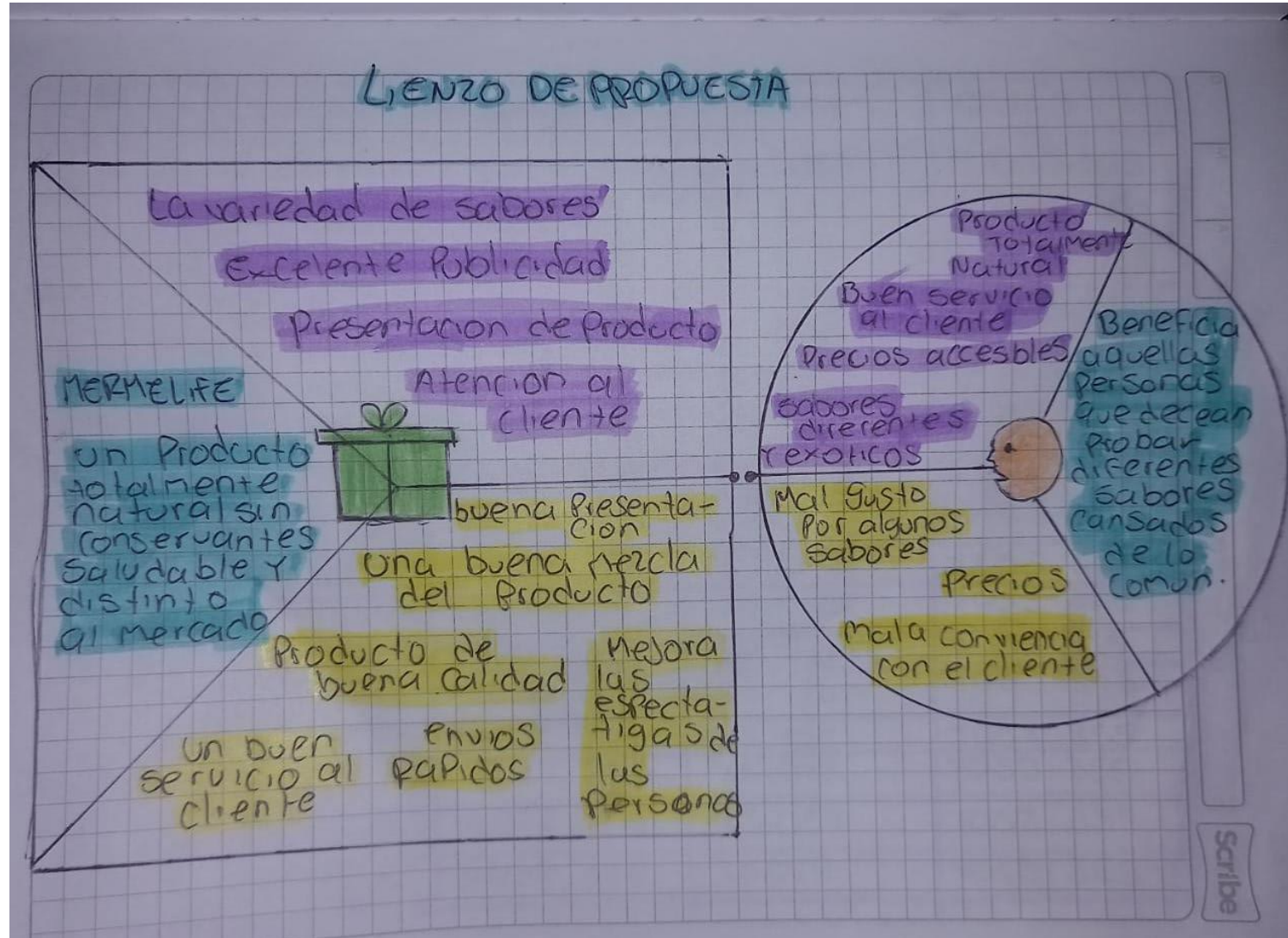
IDEA INNOVADORA

Con esta idea de negocio quiero llevar al mercado mi producto ya que son mermeladas totalmente naturales con sabores exóticos no vistos en los mercados como el salir kiwi, pitaya, borojo

Mermeladas Exóticas



MAPA DE EMPATIA



SEGMENTO DE CLIENTES

**Tiendas Naturistas
Supermercados
Tiendas**



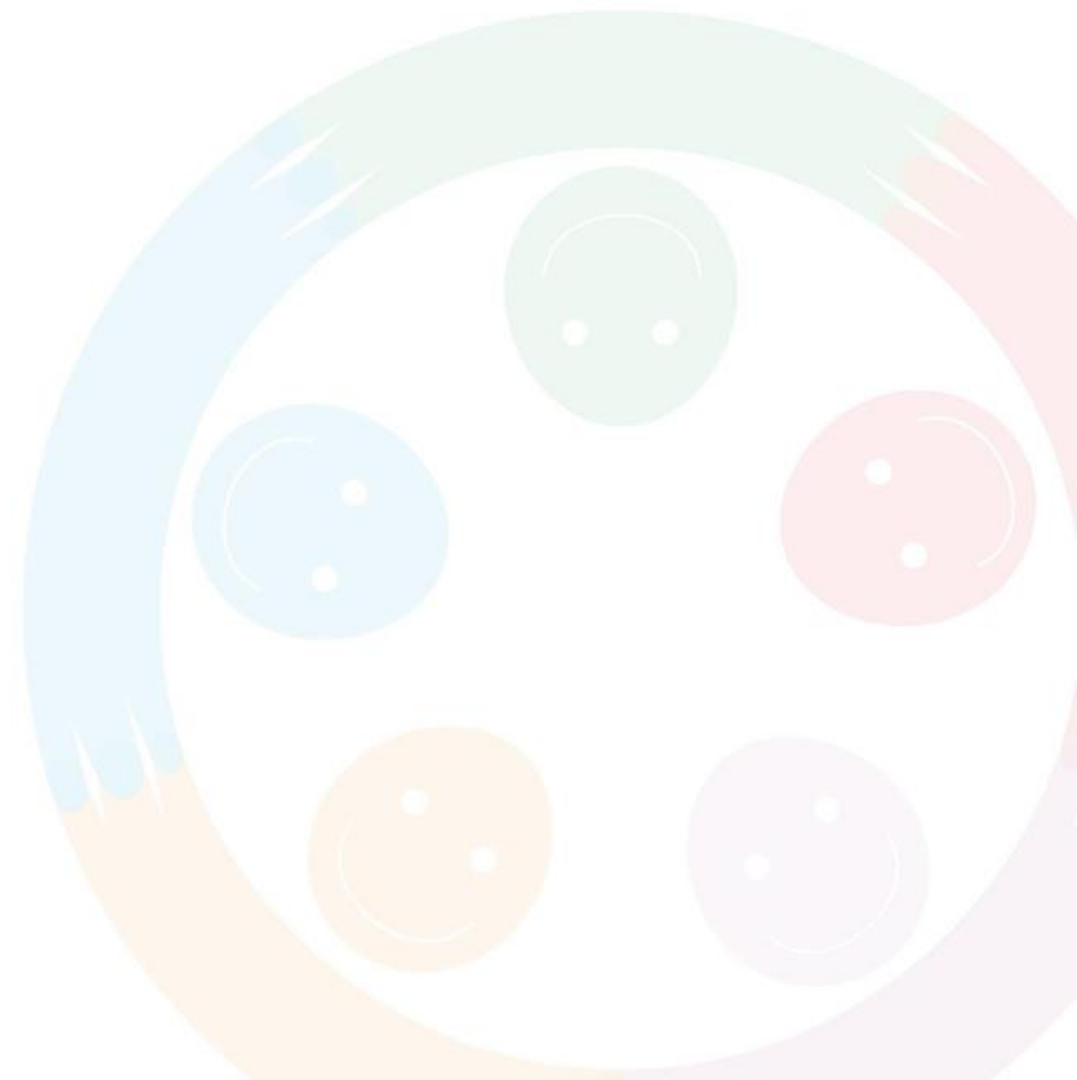
PROPUESTA DE VALOR

Mermeladas Exóticas

Ayuda a las mujeres embarazadas de Ibagué que en su estado febril por condiciones económicas y emocionales quieren mejorar su bienestar y calidad de vida desde la salud integral inclusiva sostenible donde se les ofrece espacios de relajación, equilibrio emocional y orientación en emprendimientos en un nivel de empoderamiento y escalamiento como emprendedoras y empresarias hacia un Ibagué sostenible



CANAL DE COMERCIALIZACIÓN



RELACIÓN CON LOS CLIENTES



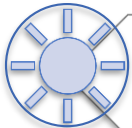
Generar confianza



Brindar acompañamiento sicosocial



Asegurar calidad en el servicio



Historia de cada mujer



Excelente servicio al cliente



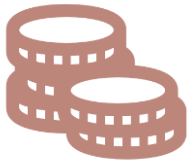
Spa se convierte en empresa ancla
para proveerles materiales a bajo
costo .



INGRESOS



Insumos y materiales



Curso de liderazgo



Ventas por accesorias



Comisión por ventas a través de negocios inclusivos



ACTIVIDADES CLAVES

- Potenciar la marca a través de la web, y
- otras acciones de marketing.
 - Abastecimiento de materias primas. . Control de calidad.
 - Comercialización y difusión del producto.



RECURSOS CLAVES

TALENTO HUMANO	Personal calificado y no calificado
EQUIPAMIENTO TECNOLÓGICO	Material
	Equipo móvil
	Ayudas audiovisuales
INFRAESTRUCTURA	Áreas físicas
	Áreas digitales



ALIADOS CLAVES



- Proveedores
- Supermercado
- Tienda Naturista
- Restaurantes



SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE



Corporación Autónoma
Regional del Tolima

ESTRUCTURA DE COSTOS 5 MESES

Gastos Administrativos	3.000.000
Arriendo	900.000
Publicidad	200.000
Formacion del equipo	2.000.000
Total	6.100.000

Inversión inicial de 6.100.000



Viabilidad de mercados



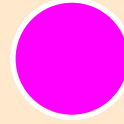
PRODUCTO: un paquete de masajes terapéuticos ,orientación psicosocial, Asesorías Financieras ,cremas aceites .(Economía circular, finanzas, negocios inclusivos y solidarios)



PROMOCION: Campañas ,paquetes y brigadas en los barrios en condición de vulnerabilidad , el voz a voz y redes sociales



PRECIO: Tarifas preferenciales de acuerdo al requerimiento y la zona



COMPETENCIA: Sector en la Zona... competencia indirecta



CONTEXTO: Ibagué con índices de desempleo, oportunidades de emprendimiento.



PLAZA: Ubicada en Ibagué, Registrada en la cámara de Comercio de Ibagué, con centro de atención a las mujeres embarazadas





2. Estudio de mercado: Las mermeladas forman parte de la canasta familiar al mantener una participación significativa en el gasto familiar, además de una frecuencia de demanda sostenida. Para la definición de dicha canasta, el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) realiza periódicamente encuestas de ingresos y gastos con amplia cobertura nacional, describiendo el consumo de las familias en bienes y servicios, separados por rubros. Basado en los resultados de la encuesta, se observa que 20 años atrás los hogares colombianos en general destinaban alrededor de un 50% de su presupuesto para adquirir alimentos; hoy, el porcentaje se ha reducido al 30%. Ese espacio lo ha ocupado la educación, el esparcimiento, el transporte y las comunicaciones

3. Análisis económico de la empresa.

La viabilidad económica y financiera para la implementación de una empresa que elabore y comercialice mermelada

lo cual permitirá conservar sus beneficios medicinales y alimenticios que posee la fruta en bruto. Con respecto al estudio de mercado realizado se pudo determinar que el 52% de la población consume frecuentemente mermelada, sin embargo, también consideran que se debe diversificar los sabores. Por otra parte, el 78% está de acuerdo que la mermelada es importante en la nutrición de las personas. Estos indicadores favorecen la idea de crear una mermelada con un sabor novedoso puesto que se identifica una demanda insatisfecha. En el análisis financiero se pudo determinar que la inversión necesaria para la puesta en marcha de esta propuesta de negocio asciende a \$77.564,73 de los cuales \$23.269 (30%) son de procedencia de los accionistas, y \$54.295 (70%) de un préstamo en la CFN con una tasa del 9,75% a cinco años plazo.

4. Previsión de ventas.

Se Espera obtener una recaudación de fondos por parte de los cursos que brindaremos, los cuales tienen un costo de 247.000.



FORTALEZAS

- Buen Manejo
- Buen Equipo de trabajo
- Conocimiento del tema

DEBILIDADES

- Falta de recursos
- Grande inversión económica

DOFA

OPORTUNIDADES

- Mercados
- Redes sociales

AMENAZAS

- Competencia
- Plagio

VIABILIDAD TÉCNICA U OPERATIVA

showeet



VIABILIDAD FINANCIERA

- ✓ Tenemos en cuentas los costos de inversión inicial de \$ 6.780.000 colocado por los socios y \$3.300.000 colocado por donativos de terceros
- ✓ Se proyecta recuperar la inversión en seis meses con una rentabilidad que nos pueda generar esta idea de negocio
- ✓ Se propone un costo de \$200.000 con un numero de 40 Hombre y mujeres cada mes

Apertura de procesos contractuales de acuerdo a la normatividad vigente para temas como:

- ☐ Trabajo en Equipo –
- ☐ Atención al usuario y empoderamiento de procesos de facturación.
- ☐ Indicadores.
- ☐ Sistema único de acreditación.
- ☐ Relaciones interpersonales
- ☐ Riesgos.

Capacitaciones sugeridas por el Equipo directivo

15 capacitaciones

INGRESOS	MES 1
Inversion Inicial	\$ 6.780.000
Talleres de informacion	\$ 4.900.000,00
Donativos Terceros	\$ 3.300.000,00
Total de ingresos	\$ 14.980.000

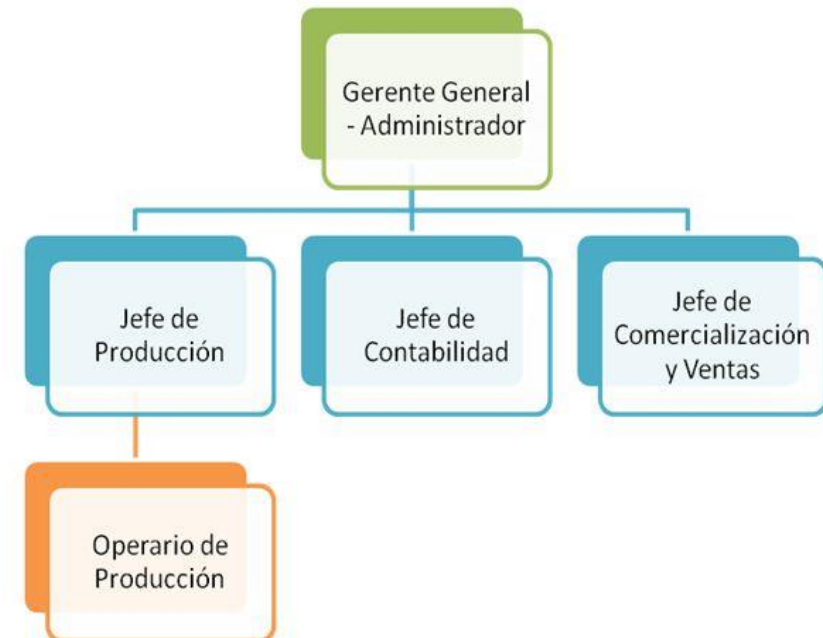
FLUJO DE CAJA

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ingreso	-	\$177,120	\$354,240	\$531,360	\$708,480	\$885,600
egreso	\$11,599.3	\$115,982	\$257,739	\$395,588	\$515,478	\$653,327
				M. 8,980		M.8,980
utilidad	-\$11,599.3	\$61,138	\$96,501	\$135,772	\$193,002	\$232,273

VIABILIDAD ADMINISTRATIVA Y LEGAL

- El equipo de trabajo tendrá personas responsables con excelentes habilidades en relaciones interpersonales

ORGANIGRAMA



ANALISIS DE RIESGO

AREA A ANALIZAR	RIESGO	ESTRATEGIAS
AREA OPERACIONAL	❖ No contar con los equipos necesarios para desempeñar las funciones. ❖ Perdida parcial o total de la propiedad planta y equipo (Equipos, Inmuebles, propiedad planta y equipo)	❖ Seguros, polizas por estos eventos que puedan provocar contratiempos y retrasarían el trabajo del personal. ❖ Capacitar al personal de diferentes áreas para evitar que se presenten retrasos en las asesorías, es decir tener un plan B
AREA DE MERCADO	❖ Falta de recursos para la publicidad y no llegue a todas las partes del Sur Tolima ❖ El grupo al que queremos llegar a las mujeres campesinas, no cuenten con alguna red social o no se enteren de estos cursos.	❖ Promocionar los talleres y asesorías a través de las redes sociales, que actualmente son el boom de la actualidad y esto permitiría llegar a cada rincón esperado. ❖ Realizar encuestas a cada uno de las mujeres del Sur Tolima que estén interesadas en adquirir estos cursos y ofrecerles viabilidad de pagos
AREA FINANCIERA	❖ No se inscriban suficientes personas y no se recupere lo invertido. ❖ Fraude en las facturas que se realicen a las personas que adquieran el curso	❖ Hacer diferentes campañas publicitarias, promociones para que las mujeres se incentiven y se logre lo planteado. ❖ Que se tenga un control muy minucioso de todas las salidas y las entradas que se ejecuten mensualmente.
AREA ADMINISTRATIVA	❖ Riesgo de un coto en las maquinas ❖ Riesgos asociados a posturas inadecuados productos	❖ Se debe evitar sobrecargar los enchufes, alejando los elementos inflamables o combustibles de una fuente de calor. Tener siempre el acceso libre a las puertas de emergencia y extintores. ❖ Capacitaciones de postura y uso adecuado de los equipos de trabajo de oficina , hacer una breve pausa cada hora de trabajo
	❖ No se realice el pago oportuno de los impuestos dentro de las fechas, lo que provoque multas y sanciones.	❖ Se tenga un calendario de pagos para evitar el no pago de ellos, la contadora de la organización liquide correctamente

IMPACTO ECONÓMICO



- Al mirar el calibre de comprar productos naturales para el procedimiento y elaboración de estas mermeladas, el producto puede salir costoso para los consumidores esperando que no sea así, de esta manera se llevara un buen ajuste en los costos de este.

IMPACTO AMBIENTAL



- Los impactos ambientales serán positivos ya que nuestro producto buscara ser fuente ambiental es decir que ayude y contribuya al ambiente en aspectos de empaque y elaboración

IMPACTO SOCIAL



- La implementación de nuestras mermeladas entraran en competencia con proyectos que cuentan con mejor apoyo económico así que será una principal fuente de competencia.



EXPERIENCIAS SIGNIFICATIVAS DEL CURSO

El curso de optativa de plan de negocios, ha fortalecido los conocimientos que tengo de proyección y emprendimiento, gracias a la trayectoria de lo transcurrida del semestre me di cuenta que son muchas las oportunidades a las que tenemos derecho y que podemos buscar diferentes recursos para lograr lo que nos proponemos, que con esfuerzo y dedicación podemos alcanzar esas metas y objetivos que nos planeamos.

Nos enseña que hay diversas formas en las que podemos ayudar y guiar a las personas emprendedoras para sacar adelante sus proyectos

Nos enseña que el trabajo en equipo es importante porque se complementan las ideas

Nos enseña la importancia de compartir conocimiento

