

Del Campo a la Mesa



Autores

Baner J. Hernández, Carlos A. Vivas, Sandra P. Palencia.
Master en administración de empresa, seminario de investigación - creación de empresa, universidad EAN.

Asociados

Paula Echeverry Pérez, Diseñadora industrial, magister en innovación, docente seminario de investigación - creación de empresa, universidad EAN.

Bibliografía relacionada

Díaz del Castillo, J.F.C. (2013). La intermediación como un impedimento al desarrollo del pequeño productor de Medellín. Ciencia & Tecnología Agropecuaria, 14(1), 27-32. https://doi.org/10.21930/rcta.vol14_num1_art264

Retrieved from Cluster, una Iniciativa de la Cámara de Comercio de Bogotá: https://www.soc.canvasins.com/delegated_auth_pass_through?target=https%3A%2F%2Fvirtual.universidadean.edu.co%2F

EcuRed. (2020). Tomate Cherry. Retrieved from EcuRed: https://www.ecured.cu/Tomate_Cherry

El bancario de Cervantes. (2014, Octubre 13). Plantación de lechuga baby. Retrieved from El bancario de Cervantes: <http://pepemaringl.blogspot.com/2014/10/plantacion-lechuga-baby.html>

Escalante, J.L. (2019, Enero 16). Guisantes: propiedades, beneficios y valor nutricional. Retrieved from La Vanguardia: <https://www.lavanguardia.com/comer/materia-prima/20190116/454130756645/guisantes-propiedades-beneficios-valor-nutricional.html>

PortalFrutícola. (2017, Julio 14). Guía de compostaje del agricultor. Retrieved from PortalFrutícola: <https://www.portalfruticola.com/noticias/2017/07/14/guia-de-compostaje-del-agricultor-incluye-manual-en-pdf/>

Tiendas Jumbo. (2021). Zanahoria Baby x250gr. Retrieved from Tiendas Jumbo: <https://www.tiendasjumbo.co/zanahoria-baby-x-250g-tp>



Problema

- Altos niveles de intermediación desde la producción hasta la mesa del comensal (Precio 40-263%).
- Dificultad en la sostenibilidad financiera del sector HORECA. Disminución del 44% de sus ingresos totales.
- Incumplimiento de los proveedores tradicionales.
- Bajo reconocimiento del agricultor.
- 71.943.813 t/año de residuos en Colombia.



SOLUCIÓN

1. Facilitar el acceso a verduras y hortalizas de alta calidad, fresca, cantidad, costo razonable en los tiempos establecidos a restaurantes y hoteles gourmet.
2. Brindar historias de origen a restaurantes y hoteles para que sus clientes puedan conectarse emocionalmente con los productores
3. Incrementar el nivel tecnológico de los agricultores asociados, implementando un modelo de producción rentable y cambiando el modelo de planificación a través de la detección de necesidades de los clientes.

MERCADO

- Alta intermediación en la comercialización de verduras y hortalizas.
- Incumplimiento en los tiempos de entrega.
- Productos diferenciados para platos especializados.
- Necesidad de conocer origen e historia de los alimentos que se van a consumir.

Localidad de Usaquén.

4556 Restaurantes.

56 Hoteles.

Propuesta de clientes iniciales:
60 entre restaurantes y hoteles.

COMPETENCIA

- Centros de abastos.
- Distribuidores tradicionales.
- Frubana.
- Defrescura.



Producción



Zanahoria Baby
72000 Kg.



Lechuga Baby
86.400 Und.



Tomate Cherry
144.000 Kg.



Guisantes
8.000 Kg.



Compostaje:
A partir de residuos orgánicos.

Finanzas

Inversión: 255.000.000 COP
TIR: 102%
Utilidades primer año: 897.266.675 COP
Periodo de recuperación: 0,82 Años.



Paso a Paso

1. Aprobación financiación.
2. Planeación estratégica y marketing.
3. Alquiler de tierra de producción e instalación de invernaderos.
4. Compra de materiales e insumos.
5. Contratación del personal directo y negociación con los agricultores asociados.
6. Inicio de producción y postcosecha.
7. Distribución y venta de alimentos.