



## CRÓNICA DE LA TERTULIA DE JULIO: PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA CHOCOLATERA PIONERA EN CUNDINAMARCA

Por: María Carolina Poveda Amaya

Dando continuidad al ejercicio realizado en el último encuentro, donde los becarios de Selección Cundinamarca expusieron algunas propuestas para mejorar el funcionamiento y la gestión de las distintas Secretarías que integran la Gobernación del departamento, la reunión del mes de julio tuvo como tema la presentación de una idea de empresa privada, en cuyas áreas trabajaron los universitarios de acuerdo a la afinidad de sus carreras.

En la reunión estuvieron presentes además, el Doctor Jenaro Calle Zapata, presidente de la Fundación, el doctor Carlos Alberto Meza, gerente de la Empresa de Licores de Cundinamarca, y los funcionarios del Área Administrativa de Representaciones Continental, quienes durante la exposición hicieron algunas preguntas y apreciaciones respecto a la información presentada. Como introducción al encuentro, el Doctor Calle desde su experiencia como empresario de trayectoria, explicó las tres claves de una idea de negocio exitosa:

1. **Rentabilidad:** Un negocio que merezca una buena inversión, debe comenzar a dar ganancias lo antes posible, y para ello se necesita una administración eficaz (cumplimiento satisfactorio de metas), y eficiente (el mayor beneficio con el menor esfuerzo).
2. **Capacitación de personal:** Una excelente inversión del capital de la empresa que le generará mayor valor, corresponde a la capacitación de los trabajadores para garantizar que pueden desempeñar un rol que le permita a la empresa estar a la vanguardia. Seminarios, conferencias, cursos y otras modalidades traerán ventajas para la empresa y sus trabajadores.
3. **Responsabilidad Social:** Enfocar el negocio en miras del progreso de un grupo social mediante diferentes mecanismos, a fin de generar un beneficio común más allá del personal.

Tras finalizar esta explicación, los becarios procedieron a exponer de la siguiente manera:

-Introducción: En miras de generar una idea de negocio que beneficie al departamento de Cundinamarca, explotando sus recursos apropiadamente y ofreciendo oportunidades de trabajo mediante una idea innovadora, se propone una empresa dedicada a la producción de una línea de Chocolate de mesa, bajo el nombre de CACAHUAL, vocablo chibcha que se refiere a *tierra donde se cultiva el cacao*. Esta denominación, le da una connotación más autóctona a la idea de negocio, que pretende ser reconocida dentro y fuera del departamento como pionera en la industria cacaotera en esta región del país, ya que, aunque Cundinamarca cuenta con varias regiones de clima cálido, no se le ha dado la relevancia y el impulso suficiente para



hacerla una actividad agrícola predominante. En este sentido, se hace alusión a la importancia de fomentar una cultura emprendedora, que se valga de todas las oportunidades presentes para generar nuevas en beneficio de muchas más personas.

-Proceso de producción: Se presentaron unos planos de lo que sería la planta de producción, así como las máquinas y los recursos involucrados en el proceso productivo desde que se tienen las semillas de cacao compradas a cooperativas cacaoteras de Santander, Tolima y Huila –ya que no existen de estas en Cundinamarca– hasta que se tienen tanto productos terminados listos para consumir como el Chocolate de Mesa, o semiterminados que se pueden vender a otros productores, como Licor de Cacao o Manteca de Cacao, aptos para la industria de los cosméticos y la confitería.

-Estrategias de Mercadeo: Se expusieron algunas estrategias de posicionamiento de marca, creación de portafolio de productos y *detrás del producto*, que pretende dar a conocer el trabajo de las familias productoras de cacao y su beneficio de este negocio, así como a mediano y largo plazo obtener la denominación de origen, exportar los productos y crear modelos de generación de franquicias, segmentación de clientes y posicionamiento en otros lugares. Ello sin olvidar líneas de productos a mediano plazo como chocolate en barra y chocolate instantáneo, y a largo plazo como tiendas chocolateras.

-Recursos Humanos: Además de exponer el organigrama de la compañía, se propusieron estrategias de responsabilidad social empresarial como la formación y capacitación de trabajadores, en cuya elección tienen prioridad los habitantes de la zona, y planes de generación de identidad con la empresa.

-Administrativos y Finanzas: Se hizo una explicación de la inversión necesaria para iniciar el negocio teniendo en cuenta variables como maquinarias, plantas de producción e insumos involucrados en el proceso, con cifras que aunque pudiesen distar un poco de la realidad debido a la inexperiencia en el tema, procuraron tener en cuenta la mayor cantidad posible de datos para determinar que la idea del negocio en efecto, es rentable y viable.

Al finalizar la exposición, el Doctor Calle y el Doctor Meza hicieron las observaciones correspondientes, puntualizando en la importancia de un estudio de mercados previo, la claridad sobre las posibilidades de ampliación de negocio y la necesidad de una idea de negocio que se diferencie de las demás, por muy similares que sean. Y aunque las cifras calculadas presentasen un margen de error, ambos empresarios consideraron que la idea de una empresa de producción de chocolates, tiene una amplia posibilidad de negocio porque reúne varias características favorables y sobretodo, se enfoca en el aprovechamiento de recursos del departamento en favor de la generación de capital y las oportunidades de empleo en Cundinamarca.