INFORME ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA

(tres establecimientos de café)

Nombre:
Ubicación:
Tamaño:
(empleados, producción,)

Explicación del propósito de la entrevista y su importancia para la investigación en economía circular.

- ¿Podría proporcionar una breve descripción de tu empresa y su papel en la cadena de producción de café?
- ¿el establecimiento ha implementado alguna estrategia o práctica innovadora en la producción de café? Si es así, ¿podrías describir en qué consiste?
- ¿el establecimiento ha implementado prácticas de economía circular en su cadena de producción de café?
- ¿ha desarrollado productos innovadores en la cadena de producción de café? Si es así, ¿podría compartir algunos detalles sobre estos planes?
- ¿la empresa tiene identificados los residuos generados en el proceso?, han generado algún tipo de proceso para separación y clasificación en la fuente?
- ¿Qué desafíos ha encontrados y que oportunidades ha identificado dentro del proceso, y que ha implementado en lo relacionado con prácticas de economía circular?
- ¿la empresa ha establecido colaboraciones o alianzas con otros actores en la cadena de producción de café para fomentar la innovación y la economía circular? ¿O estaría interesado en realizarlo?
- Si ha implementar prácticas de economía circular en la cadena de producción de café que barreras o desafíos que la empresa ha enfrentado
- ¿Qué factores que han facilitado la adopción de prácticas de economía circular y el desarrollo de productos innovadores?
- Que producto generado a partir de los residuos generados en su establecimiento (del proceso productivo del café) podía llegar a resolver alguna problemática o situación



Firma
Angelica Maria Angulo Rodriguez
Contratista
C.C. 1.094.900.488

INFORME DE GESTION METODO DE DESARROLLO DE PRODUCTO

Dentro del proyecto SGPS-10954-2023 Aporte de criterios de economía circular a la sostenibilidad de tres empresas de la cadena productiva del café en Quindío, se establece definir un método de desarrollo de producto, para la elaboración de prototipos.

Método 1

Para esto debemos establecer una estructura y un enfoque sistemático para guiar el proceso desde la concepción de la idea hasta la entrega del producto final. esta es una de las propuestas de método de desarrollo de producto en ocho pasos:

1. **Investigación y análisis de mercado**

Realizar una investigación exhaustiva del mercado, identificando las necesidades y deseos de los clientes potenciales.
Analiza a la competencia para entender su oferta, fortalezas y debilidades.
Evalúa las tendencias del mercado y las oportunidades existentes.

2. **Generación de ideas**

Fomentar la creatividad y la generación de ideas en un equipo multidisciplinario.
Utiliza técnicas como el brainstorming (*brainstorming o lluvia de ideas. Según su definición, es una práctica llevada a cabo por una persona o equipo para resolver un problema o generar nuevas ideas, a fin de mejorar un producto, una organización o una estrategia*), el mapa mental o el design thinking para explorar diferentes conceptos y enfoques.
Selecciona las ideas más prometedoras para su desarrollo posterior.

3. **Diseño conceptual**

Desarrollar un concepto inicial del producto basado en las ideas seleccionadas.
Definir las características clave y los atributos del producto.
Crear bocetos, diagramas o prototipos de bajo costo para visualizar el concepto.

4. **Diseño detallado**

Refinar el diseño conceptual seleccionado y tradúcelo en un diseño detallado.
Definir las especificaciones técnicas y los requisitos del producto.
Crear prototipos funcionales o maquetas para probar y validar el diseño.

5. **Desarrollo y fabricación**

Desarrollar el producto a través de iteraciones y pruebas.
Trabajar en colaboración con los 3 establecimientos para garantizar la viabilidad y factibilidad del producto.
Establecer un plan de producción y gestiona la cadena de suministro.

6. **Pruebas y control de calidad**

Realizar pruebas exhaustivas para verificar el rendimiento, la durabilidad y la calidad del producto.
Asegurar que el producto cumpla con las normativas y estándares relevantes.
Realizar ajustes y mejoras basados en los resultados de las pruebas.

7. **Lanzamiento y comercialización**

Preparar una estrategia de lanzamiento, incluyendo actividades de marketing y comunicación.
Establecer precios y políticas de distribución.
Crear materiales de promoción y prepara el equipo de ventas.

8. **Seguimiento y mejora continua**

Recopilar comentarios de los clientes y analizar su satisfacción y experiencia con el producto.
Realizar mejoras iterativas en función de los comentarios y las demandas del mercado.
Mantener un proceso de mejora continua para adaptarte a las necesidades cambiantes.

Este método es una guía general y cada proyecto de desarrollo de producto puede requerir adaptaciones específicas. Además, la colaboración y comunicación efectiva entre los miembros del equipo son fundamentales para garantizar el éxito del proceso.

Método 2

1. La generación de la idea (la ideación)
2. Definición del producto
3. Elaboración del prototipo
4. Diseño inicial
5. Validación y pruebas
6. Comercialización
7. Ejemplos del proceso de desarrollo de producto
8. ¿Quiénes forman parte del equipo de Desarrollo de Productos?
9. Haz que tu portafolio crezca gracias al desarrollo de productos

El proceso de desarrollo de productos es un plan de seis etapas que comprende tomar un producto desde su concepción inicial y llevarlo hasta el lanzamiento al mercado. Este proceso es muy útil para dividir las tareas y organizar la colaboración entre los distintos departamentos.
El desarrollo de nuevos productos es algo que entusiasma pero que también presenta un gran desafío. Desde la ideación, pasando por las investigaciones y la elaboración del prototipo, ningún lanzamiento es exactamente igual a otro. Sin embargo, hay un sistema general que puede ayudarte a iniciar el proceso de desarrollo de un producto.
El proceso de desarrollo de producto cuenta con seis pasos necesarios para llevar a un producto desde el concepto inicial al lanzamiento al mercado. Se incluyen la identificación de las necesidades del mercado, la investigación sobre la competencia, la ideación de una solución, el desarrollo de una hoja de ruta del producto y la elaboración de un producto mínimo viable (MVP).
En los últimos años, el proceso de desarrollo de producto ha evolucionado y ahora, se aplica comúnmente dividido en seis fases separadas. Esta disposición es muy útil para organizar mejor el proceso y separar los entregables individuales en tareas más pequeñas.
Además de servir para simplificar un lanzamiento, el proceso de desarrollo de productos favorece la colaboración entre distintos equipos, ya que el trabajo en grupo y las comunicaciones están en primer lugar.
Profundicemos un poco sobre el ciclo de vida de los productos y definamos las seis fases citadas.

1. La generación de la idea (la ideación)

La etapa inicial del proceso de desarrollo de productos comienza con la generación de las ideas para el producto nuevo. La etapa de ideación inicial consiste en una lluvia de ideas acerca de los conceptos del producto basados en las necesidades de los clientes, en los precios y en las investigaciones del mercado.
Para dar inicio a la concepción de un producto nuevo, es conveniente tener en cuenta los siguientes factores:

- **Mercado objetivo**: El mercado objetivo es el perfil del consumidor para el que se elabora el producto. Es muy importante identificarlo desde el principio para desarrollar el concepto del producto orientado a ese mercado objetivo.

- **Productos que ya existen**: Una vez que tiene el concepto del producto nuevo, es muy buena idea evaluar el portafolio de los productos que ya tiene. ¿Hay productos con los que se resuelve un problema similar? De ser así, ¿el concepto nuevo es lo suficientemente diferente como para que sea viable? Si responde a estas preguntas podrá asegurar el éxito del desarrollo de concepto nuevo.
- **Funcionalidad:** Si bien es cierto que todavía no necesita un informe detallado de la funcionalidad del producto, sí debería tener una idea general de para qué funciones servirá. También el aspecto del producto y en por qué a alguien le interesaría comprarlo.
- **Análisis DAFO**: Si analiza las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del producto al principio del proceso, esto puede servir para desarrollar una mejor versión del concepto nuevo. De este modo, te asegurará que el producto sea diferente del de la competencia y de que sea la solución a un vació que hay en el mercado.
- **Método SCAMPER**: Para perfeccionar la idea, aplicar métodos de lluvias de ideas como el de SCAMPER, que consiste en sustituir, combinar, adaptar, modificar, utilizar con otro fin, eliminar o reorganizar el concepto del producto.

Para validar el concepto de un producto, piense en documentar las ideas en forma de caso de negocios. Les brindará a los miembros del equipo la oportunidad de entender con claridad cuáles eran las funciones iniciales del producto y cuáles los objetivos del lanzamiento del producto nuevo.

2. Definición del producto

Una vez finalizado el caso de negocios y analizado el mercado objetivo y la funcionalidad del producto, el siguiente paso en el proceso de desarrollo de producto es definir el producto. A la definición también se la conoce como el desarrollo del concepto o del alcance y se centra en perfeccionar la estrategia del producto.
Durante esta etapa, es muy importante definir los detalles específicos del caso, entre ellos, los siguientes:

- **El análisis de negocios:** Un análisis de negocios consiste en establecer las estrategias de distribución y de *ecommerce*, y en llevar a cabo un análisis más profundo de la competencia. El propósito de este paso es empezar a elaborar una hoja de ruta del producto definida con claridad.
- **Propuesta de valor:** La propuesta de valor es el problema que se resuelve con el producto. Piensa qué es lo que lo diferencia de otros productos del mercado. Este valor puede ser útil para la investigación de mercado y para desarrollar la estrategia de marketing.
- **Métricas de éxito:** Para poder evaluar y medir el éxito una vez que se lanza el producto, será esencial tener en claro cuáles son las métricas de éxito. ¿Hay métricas clave que quieres mirar? Podrían ser KPI básicos como el valor promedio de los pedidos o algo más específico como los objetivos personalizados importantes dentro de tu organización.
- **Estrategia de marketing:** Una vez que hayas identificado la propuesta de valor y las métricas de éxito, inicia una lluvia de ideas sobre la estrategia de marketing que

mejor se ajuste a tus necesidades. Analiza por qué canales quisieras promocionar el producto (como en redes sociales o publicaciones en blogs). Si bien puede hacer falta revisar la estrategia dependiendo de cuál sea el producto final, siempre es una buena idea empezar a pensar en esto durante la definición del producto para planificarlo con anticipación.

Una vez que ya se hayan definido las ideas, será hora de empezar a elaborar el producto mínimo viable (MVP) con el prototipo inicial.

3. Elaboración del prototipo

El tercer paso del proceso de desarrollo de producto es el prototipado. Durante la etapa de elaboración del prototipo, el equipo investigará y documentará el producto exhaustivamente con la creación de un plan de negocios detallado y la construcción del producto.

Los prototipos, en las etapas iniciales, pueden ser tan simples como un dibujo o algo más complejo como una reproducción informática del diseño inicial. Estos prototipos te ayudan a identificar las áreas en riesgo antes de crear el producto.

Durante la etapa de elaboración del prototipo, trabajarás con detalles específicos como los siguientes:

- **La investigación de riesgos del mercado:** Es muy importante analizar cualquier riesgo potencial asociado con la producción del artículo antes de crearlo físicamente. De este modo, se evitará que el lanzamiento se frustre más adelante. También servirá para no olvidar comunicar los riesgos al equipo, ya que quedarán documentados en un registro de riesgos.
- **La estrategia de desarrollo:** A continuación, podrá empezar a trabajar con el plan de desarrollo. En otras palabras, comprenderá cómo se asignarán las tareas y cuál será el cronograma de esas tareas. Una manera en la que puede planificar las tareas y estimar cuál será el cronograma es mediante la aplicación del método de la ruta crítica.
- **El análisis de viabilidad:** El siguiente paso del proceso es evaluar la estrategia para el producto con base en la viabilidad. Determinar si la cantidad de trabajo y el cronograma estimado son realmente posibles de cumplir. De no ser así, modificar las fechas según corresponda y pedir ayuda y la participación de otros integrantes.
- **El producto mínimo viable (MVP):** El resultado final de la etapa de elaboración del prototipo es el producto mínimo viable (MVP). Piense en el MVP como en un producto que cumple con las características necesarias como para presentarlo en un lanzamiento y que no tiene nada que exceda lo que es estrictamente necesario para que funcione. Por ejemplo, una bicicleta MVP puede tener un cuadro de bicicleta, las ruedas, un asiento, pero tal vez no tenga el timbre ni la cesta. Con la creación de un MVP puede ayudar a que el equipo elabore todas las características deseadas y evite retrasar el cronograma de lanzamiento. Las demás funciones deseadas se podrán agregar más adelante cuando haya disponibilidad horaria y de capacidad productiva.

Llegó la hora de empezar a diseñar el producto para el lanzamiento al mercado.

4. Diseño inicial

Durante la fase de diseño inicial, los participantes del proyecto trabajan juntos para producir un modelo (mockup) del producto basado en el prototipo MVP (producto mínimo viable). El diseño de un producto nuevo se debería crear con una audiencia objetivo en mente y habría que complementarlo con las funciones clave del producto nuevo.
Un buen diseño de producto puede requerir de varias iteraciones hasta que quede bien. Además, también puede hacer falta comunicarse con los distribuidores para conseguir los materiales necesarios para el diseño.
Para producir el diseño inicial, harás lo siguiente:

- **Obtener los materiales:** Para el diseño del modelo inicial, la obtención de los materiales es de suma importancia. Puede implicar que haya que trabajar con muchos proveedores, hacer los pedidos de los materiales o incluso crear los tuyos propios. Como pueden provenir de distintos lugares, debería documentar la información con respecto al uso de materiales en un espacio compartido que permita hacer consultas más adelante en caso de ser necesario.
- **Conectar con todos los involucrados:** Las comunicaciones estrechas durante la fase de diseño son esenciales para verificar si el diseño inicial avanza por el camino correcto. Comparta informes del progreso con frecuencia semanal o diaria, para comunicar las novedades y obtener las aprobaciones que sean necesarias.
- **Recibir los comentarios iniciales:** Cuando el diseño esté terminado, pida a los directivos y a los demás involucrados en el proyecto que aporten sus comentarios iniciales. Después, puedes revisar el diseño del producto según sea necesario hasta que el diseño final esté listo para su desarrollo e implementación.

Una vez que el diseño esté aprobado y listo para ser entregado, avance con la fase de validación para el testeo final previo al lanzamiento del producto.

5. Validación y pruebas

Para que el producto salga al mercado, primero hay que validarlo y probarlo. De este modo, se garantiza que todas las etapas del producto, desde el desarrollo al marketing, funcionan de manera efectiva antes de lanzarlo al público.
Para garantizar la calidad del producto, haga lo siguiente:

- **Desarrollo del concepto y pruebas:** Puede haber diseñado con éxito el prototipo, pero aun así necesita repasar cualquier problema que pueda surgir durante el desarrollo del concepto. Podría incluir el desarrollo de un software o la producción física de un prototipo inicial. Pruebe la funcionalidad con la ayuda de otros miembros del equipo y de evaluadores de la versión beta a fin de garantizar la calidad del desarrollo.
- **Pruebas de la interfaz de usuarios (front-end):** Durante esta etapa, se prueban las funciones de la interfaz del usuario para detectar riesgos en el código de desarrollo o errores que afecten al consumidor. Se incluyen la verificación de las funcionalidades para *ecommerce* y garantizar que todo esté estable para el lanzamiento.
- **Pruebas de marketing**: Antes de empezar a producir el producto final, pruebe el plan de marketing para comprobar las funcionalidades y detectar errores. También

es el momento de asegurarse de que todas las campañas estén debidamente preparadas y listas para el lanzamiento.

Una vez que las pruebas iniciales se hayan finalizado, estará todo listo para empezar a producir el concepto del producto final y para presentarlo a los clientes.

6. **Comercialización**

Es el momento en el proceso de desarrollo de producto de comercializar el concepto, incluye lanzar el producto e implementarlo en un sitio web.

Hasta ahora, ha finalizado el diseño y ha comprobado la calidad del desarrollo y la estrategia de marketing. Debería sentirte confiado de que la iteración final resultará bien y estar listo para la producción final.

En esta etapa debería trabajar con lo siguiente:

- **Desarrollo del producto:** Es la creación física del producto que se lanzará a los clientes. Para los conceptos de software puede ser necesario ocuparse de la producción o llevar a cabo algún desarrollo extra. Bríndale al equipo el prototipo final y la información sobre las iteraciones del MVP para que el producto cumpla con las especificaciones correctas.
- **Implementación de *ecommerce***: Una vez que se haya desarrollado el producto estará todo listo para el lanzamiento. El equipo de Desarrollo pondrá los materiales de *ecommerce* en estado activo. Puede ser necesario hacer más pruebas para garantizar que el producto ya en circulación funcione como fue previsto durante la fase anterior de pruebas de la interfaz de usuarios

El producto final se ha lanzado. Lo que resta es medir los resultados con las métricas de éxito iniciales que preparaste.

https://asana.com/es/resources/product-development-process



Firma
Angelica Maria Angulo Rodriguez
Contratista
C.C. 1.094.900.488

INFORME DE GESTION LINEA BASE

Dentro del proyecto SGPS-10954-2023 Aporte de criterios de economía circular a la sostenibilidad de tres empresas de la cadena productiva del café en Quindío, se establece definir línea base en gestión de Residuos sólidos, Eficiencias energéticas y Uso racional de energía, materiales de aprovisionamiento y producción.

En el contexto de la investigación, una línea de base se refiere a una medición inicial o punto de referencia que se establece antes de la implementación de un proyecto. La elaboración de una línea de base es un paso importante en la planificación y evaluación de proyectos, ya que proporciona una referencia objetiva para comparar los resultados y el impacto del proyecto a lo largo del tiempo.

La elaboración de una línea de base generalmente implica los siguientes pasos:

Identificación de indicadores:

Selecciona los indicadores relevantes que permitan medir los aspectos clave del proyecto. Estos indicadores deben ser medibles, cuantificables y estar directamente relacionados con los objetivos del proyecto.

Recopilación de datos iniciales:

Recolecta datos sobre los indicadores identificados antes de que se implemente el proyecto. Esto puede implicar la revisión de datos existentes, encuestas, entrevistas u otras técnicas de investigación.

Análisis de datos:

Una vez que los datos iniciales se han recopilado, se deben analizar y resumir. Esto puede implicar el cálculo de estadísticas descriptivas, la identificación de tendencias o patrones, y la presentación de los resultados de manera clara y concisa.

Documentación de la línea de base:

Los resultados del análisis de datos y la información relevante sobre los indicadores seleccionados deben documentarse en un informe de línea de base. Este informe debe describir en detalle los datos iniciales, los métodos utilizados para recopilarlos y analizarlos, y presentar los resultados de manera clara.

La línea de base proporciona una referencia objetiva para evaluar el éxito del proyecto a lo largo del tiempo. Después de la implementación del proyecto, se pueden realizar mediciones periódicas utilizando los mismos indicadores y métodos de recopilación de datos para evaluar el impacto del proyecto y comparar los resultados con la línea de base inicial. Esto ayuda a determinar si el proyecto ha logrado sus objetivos y permite ajustar las estrategias si es necesario.

La elaboración de una línea de base en proyectos de investigación implica establecer una medición inicial de indicadores relevantes antes de la implementación del proyecto. Esto proporciona una referencia objetiva para evaluar el impacto del proyecto a lo largo del tiempo y permite realizar comparaciones entre los resultados obtenidos y los objetivos establecidos.

.

guía paso a paso para elaborar una línea de base en proyectos de investigación:

Define los objetivos del proyecto:

Antes de comenzar a elaborar una línea de base, es fundamental tener claridad sobre los objetivos del proyecto. Define qué quieres lograr con el proyecto y establece metas y resultados esperados.

Identifica los indicadores clave:

Los indicadores son medidas cuantificables que te ayudarán a evaluar el progreso y el impacto del proyecto. Identifica los indicadores clave que están directamente relacionados con los objetivos del proyecto. Por ejemplo, si tu proyecto es sobre salud comunitaria, los indicadores podrían ser la tasa de mortalidad infantil, el acceso a servicios de atención médica, etc.

Determina la línea de base inicial:

Antes de implementar el proyecto, necesitas obtener datos iniciales sobre los indicadores identificados. Esto implica recopilar información relevante, ya sea a través de fuentes existentes (estadísticas gubernamentales, informes previos, etc.) o mediante la recolección de datos primarios (encuestas, entrevistas, observaciones, etc.). Estos datos representarán la situación inicial o línea de base.

Establece el método de recopilación de datos:

Define cómo recopilarás los datos necesarios para medir los indicadores identificados. Puedes utilizar encuestas, entrevistas estructuradas, análisis de documentos, observaciones, entre otros métodos. Asegúrate de que los métodos de recopilación de datos sean consistentes y confiables.

Recopila los datos:

Implementa el método de recopilación de datos que hayas definido. Asegúrate de obtener una muestra representativa y suficiente para tener una imagen precisa de la situación inicial.

Analiza los datos:

Una vez que hayas recopilado los datos, realiza un análisis estadístico o cualitativo para obtener una visión clara de la línea de base. Calcula estadísticas descriptivas, identifica tendencias y patrones relevantes, y presenta los resultados de manera clara y comprensible.

Documenta la línea de base:

Elabora un informe detallado que documente los resultados de la línea de base. Incluye la descripción de los indicadores, los métodos de recopilación de datos utilizados, el análisis de datos realizado y los resultados obtenidos. Asegúrate de que el informe sea claro y accesible para otros interesados en el proyecto.

Recuerda que la línea de base sirve como punto de referencia para evaluar el progreso y el impacto del proyecto a lo largo del tiempo. Deberás realizar mediciones periódicas utilizando los mismos indicadores y métodos de recopilación de datos para comparar los resultados con la línea de base inicial.



Firma
Angelica Maria Angulo Rodriguez
Contratista
C.C. 1.094.900.488

INFORME ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA

Nombre: HECHO EN CAFE
Ubicación: BARRIO VILLA LILIANA ET 7 MZ V CASA 2, ARMENIA, QUINDIO

Angelica Maria Angulo

¿María José, muy Buenos días, Eh? Mi nombre es Angélica María Angulo, soy ingeniera agroindustrial y la idea del día de hoy es que hagamos una entrevista. Semiestructurada para el proyecto de economía circular que venimos adelantando con el Centro de Comercio y Turismo en alianza con el centro agroindustrial. Primero que todo quisiera, como que nos hicieras una pequeña reseña de lo que ha sido hecho en café. Que nos contaras a partir de qué año empezaron a trabajar en el en el proyecto Eh que nos contaras hoy en día cuántas personas tienen contratadas o hacen parte de, pues de la de la empresa como tal. ¿Y un poquito de la capacidad de producción que tienen ustedes actualmente vale?

Maria José

¿Pues muchas gracias, EH? ¿Mi nombre, pues, es María José, Eh? Con respecto a hecho en café y nosotros hemos estado desde el a ver legalmente desde el 2000. Porque digo legalmente, porque es cuando nos constituimos en Cámara. Sí, EH. Pasamos un proyecto a fondo, emprender fondo, emprender pasamos y nos obligaron siempre a tener todo legal. Sí como régimen común.

Maria José

Desde el 2014 hasta el día de. Hoy hemos hecho. Muchos desarrollos ya veníamos antes de eso, con el desarrollo como tal. ¿Te cuento un poco sobre cómo empezó en café nosotros, EH, mi? Papá es publicista. El junto conmigo, él hizo café en la casa un día y hacemos lo que hacen todos, que es votar el residuo a la basura. ¿Sí, el residuo de café, EH? Nosotros lo que hicimos fue en ese momento el voto, el residuo. Yo lo saqué, la basura tenía más o menos 8 años y le empecé a unas bolitas, empecé a hacerlas unas bolitas y mi papá le dijo, Bueno, echándole pegante y le echamos una él y le echamos plastilina como lo cuida en la casa. Hicimos las bolitas y a los días habían unas bolas duras como piedra, pero era un material que era inestable. Estaban como cuarteadas, sí como abiertas, como ex, pero no era un material que quedaba sólido. Entonces ahí empezamos mi papá, dijo.

Angelica Maria Angulo

Se empezaron como a dilatar.

Maria José

Sí, pues hoy yo tengo 26 y eso fue cuando yo tenía 8, o sea, imagínate, eso fue.

Angelica Maria Angulo

¿Eso fue en qué año más o menos? Sí, vienen rato trabajando en.

Maria José

Pero rato sí. ¿Eso es bastante tiempo, ¿Empezamos como a revisar cómo utilizar el material entonces, ahora sí vienen como como lo vamos de Aglomerar cómo lo vamos a utilizar, en qué manera se necesita, de qué forma se necesita el material? Para poderlo utilizar. ¿Cuáles son las condiciones que debe tener el material? ¿Si podía utilizarse húmedos? Así, tal cual como llegaba o si había que secarlo, cómo había que secarlo, si se podía. Secar en el refrigerador que se secara solo o que se secará en microondas o que se secara al sol, o que son diferentes métodos que empezamos como utilizar, acompañado siempre del SENA. En ese momento era Tecno parque en Bogotá. ¿Ahí empezamos como a la investigación,

Angelica Maria Angulo

O sea, esa historia que me estás contando es Bogotá, sí.

Maria José

En ese momento sucedió en Bogotá, luego entonces. Teniendo como el proyecto en sí, mi papá viajó para España y empezó como a tocar puertas, las cosas no se resultaron en ese momento. ¿España, por su paso como por una crisis esa tuvo que devolver, Y aquí empezamos ya a investigar, aquí ya en Armenia empezamos a investigar como como todo en general, pasamos el proyecto a fondo. Emprender es alegramos, aproximadamente fueron 2 años duros de trabajo porque fondo emprender es muy arduo. Más que todo en su administración es muy es muy complejo, pero 1 aprende mucho. ¿Eh? Y en general, así es. A hoy nos hemos presentado en diferentes convocatorias también del Sena tenemos puntos de venta, tenemos 3 puntos de venta y el punto de favor. ¿Eh? Hoy nos dividimos el papel, seguimos siendo padre e hija. Totalmente, pero entonces él ahorita se encarga más como de la parte de la visión de la empresa. ¿Qué otros materiales podemos usar? Que otros residuos podemos usar fuera del residuo de café y sacar la empresa como de aquí, o sea, buscar dónde vamos a colocar otro punto de venta. Van buscar en cuáles otros espacios podemos abrir. Él de él se encarga él de proyectos también a mí. No es que me gustan mucho los proyectos a. Él le encantan. Pero pues el. A la verga, yo no, yo hasta ahí.

Angelica Maria Angulo

¿Tú mencionaste algo muy importante y es, por ejemplo? Empezará AA revisar esa, esa borra que les llega a usted. ¿Qué características tenía? ¿Cómo les funcionaba mejor esa parte? Un poquito, cuéntanos.

Maria José

La caracterización.

Angelica Maria Angulo

¿Cómo fue?

Maria José

Bueno, nosotros estando en Bogotá hicimos la solicitud de hacer un cuadro bromatológico, sí, un cuadro romántico quiere decir es caracterizar la borra. ¿Qué propiedades tiene la borra? ¿Qué beneficios puede tener la gorra? Y ahí nos arrojó muchos resultados. Es rico en. En esto que usan como para los cereales para hacer cereal tiene muy buenas propiedades para utilizarlo. Para hacer tiene muy buenas propiedades para utilizarlo como exfoliante. También entonces, ahí nos arroja un cuadro muy exacto, pues muy científico, nosotros, ninguno. Nosotros es científicos, o sea, ningún otro estudio químico, ciencias no ingeniería Tambo. ¿Yo soy administrador de empresas, entonces nada qué?

Angelica Maria Angulo

¿Ver cuando les llegó ese análisis, bromatológico usted?

Maria José

No esperamos gringos. Se acabó, o sea, nos tocó bueno, entonces busquemos quién nos lee bien, como, como cuesto, busquemos en Inter. Exacto.

Angelica Maria Angulo

¿Para qué nos puede servir eso?

Maria José

Busquemos en Internet que. Se podía hacer que se puede usar bueno. Así empezó, o sea así llegamos como a ese punto de bueno acá en que lo vamos a usar. ¿Hacer cereales, pues? Es un tema que tú sí es posible, pero tú sabes que piden muchos permisos por salud pública entonces, bueno en el tema.

Angelica Maria Angulo

Sí, todo el de Invima. ¿Es un poquito más dispendiosa?

Maria José

Es un más. Y es muy complejo porque toda la cantidad de permisos que se necesitan, los estudios, bueno, el dinero adelanta vez.

Angelica Maria Angulo

La adecuación del adecuadas.

Maria José

Ahí, bueno. Ese es un tema que es un. Poco más complicado. Pues como digo yo, de eso, muy poquito. Más que todo nos enfocamos como en eso también se puede hacer telas de ese material es posible, tiene muy buena fibra. Pero en el tema de telas. Pues vuelve a lo mismo. Es una investigación y una planta que para tu convertir un un limpiecito una cosita, o sea, una arenita práctica.

Angelica Maria Angulo

Fuente en Texas se necesita un.

Maria José

El hilo, el hilo en tela entonces. Bueno, también. Un proceso muy largo entonces tenemos que buscar algo que fuera más fácil, de más, de más acceso, de que pudiéramos usarlo como en diferentes aspectos más industriales.

Angelica Maria Angulo

Y una capacidad instalada mucho más amplia.

Maria José

Pero EH, pero sin necesidad de tanto dinero. Sí, porque, pues tú sabes que empezar empresa en en más, todo en Colombia es un poco complejo porque todo es muy costoso porque la. Maquinarias, un costosas porque a veces hay máquinas que hay que importar y pues la importación que pesca y.

Angelica Maria Angulo

De hecho, y De hecho, culturalmente no estamos como muy Eh, muy prestos a todo el tema de economía circular.

Maria José

Exacto, o sea. Hasta hoy. Imagínate, eso sucedió más o menos sobre el 2014. Yo podría decir que, pero en el 2008. O sea, nadie tenía idea. El tema de economía circular a duras penas estaba y a duras en clasificación de residuos de las basuras de las casas. Y eso porque hoy. Tampoco está funcionando entonces.

Angelica Maria Angulo

Sí, no, además, porque la normatividad ha cambiado.

Maria José

O sea, de la sociedad y del cielo a la tierra, o sea, antes éramos súper consumistas antes, ahorita ya no, ahorita entonces miremos cómo vamos a mejorar, cómo vamos a aprovechar cómo vamos AA poner el granito de arena, ahorita ya somos más conscientes de esa situación diferente en otros países, que 1 decide sí.

Angelica Maria Angulo

Sí, total.

Maria José

A ver, por ejemplo, Europa, o sea, entonces están. Pues son, pero. Mucho más allá y aún así, no hay investigaciones de la guerra allá. En ese momento, porque como te dije anteriormente, mi papá viajó para allá y no había nada, ellos sí tenían un tema de climático y tema muy estructurar en cuanto a eso, pero en cuanto a residuos, muy poco. Entonces, aún así, nuestro hoy nuestro cliente. Mayor son las personas que vienen de afuera. ¿Por qué? Porque son personas que aprecian.

Angelica Maria Angulo

Sí que se impresionan con que se esté haciendo. Ese producto va.

Maria José

Exacto. ¿La gente dice que porque es un residuo, no? Pues entonces es barato.

Maria José

Sí, eso suele pasar. Entonces porque es una artesanía, entonces es barato, no realmente requiere un proceso largo, porque nosotros tenemos desde la recolección de labora en las cafeterías. Hasta la hasta. El hasta la venta. Hasta la venta como tal, entonces es un proceso muy largo. Dice que se lo va a hacer, solo produce y vende en cantidades.

Angelica Maria Angulo

Como tenemos, la percepción es. De que esa artesanía, de que es algo manual, entonces es más barato.

Maria José

No más alta al contar, no más. ¿Ayer estuve en el punto de Pereira y qué pasó? O sea, yo me dijeron no, pero es que eso tan caro y yo no, es que no es lo caro, es que el tema es que es todo un desarrollo, o sea, tú no le vas a decir dame un descuento, usted me dice, dame un descuento listo. Yo miro si puedo, normalmente yo no hago. Descuento no me. ¿Gusta porque es mal acostumbrar el cliente? Sí, y es un vicio que tenemos todos. Porque normalmente tú ves en las tiendas de artesanías y el último día los últimos 2 días estaba en remate. ¿Ajá, y entonces, dónde está el valor? De tu producto. Ahí es donde 1 realmente se da cuenta de que. Artesano uns eso es una palabra muy grande para nosotros, pero nosotros sí tenemos muy en cuenta que nosotros valemos. Sí, total. O sea, desde ahí viene. ¿En cuanto al, digamos que a lo que yo he dicho en la empresa hoy, bueno ya te dije lo que mi papá hace a hoy, yo me encargo de la Administración, EH? De producción, puntos de venta actuales. Contabilidad también llevo parte de eso. Lo que son proveedores. Que también estudia en el en esa parte. Somos un equipo pequeño, pues somos mi papá y yo los que lideramos, Eh, Ahorita en el taller tenemos 3 personas. ¿Tenemos, EH? ¿Bueno, las pues a mi papá, ella es bilingüe, entonces ella nos aporta mucho como el tema del tema de inglés o cuando haya que hacer como algo con un cliente que son extranjeros? Y ya son las chicas de los puntos que son 3 niñas. Entonces ahorita somos dos. 589910 pers. Somos en total en la empresa y la persona que está en el laboratorio. Que no también está, pero de forma intermitente.

Angelica Maria Angulo

Ajá, no es como tan.

Maria José

Si no es fijo, no es intermitente.

Angelica Maria Angulo

¿Okay, bueno, ? ¿Ustedes han implementado alguna estrategia o práctica innovadora dentro de la producción de café? De hecho, pues. Como te decía. En ustedes no hacen parte de la cadena lineal del café, sino que ustedes aportan esa circularidad. Exacto, cuéntanos un poquito.

Maria Jose

A lo último.

Angelica Maria Angulo

¿Como de ese tema de innovación, cuáles son como las líneas que ustedes manejan? Dentro De hecho.

Maria José

En café, sí. Bueno, te cuento, que pues como tú lo dices bien, nosotros no estamos dentro del beneficio del café, sí, porque el beneficio viene de la siembra hasta la taza hasta ahí. Hola, sí, ya ese residuo que queda en la taza, no en la taza, sino en la entrega o en donde tú preparas el café.

Angelica Maria Angulo

Pero el establecimiento de café, también.

Maria José

Ajá, ya eso es lo que se vota todo El Mundo lo vota, o sea, es muy raro encontrar. Bueno, hay gente que lo usa para bono, hay gente que lo usa para hacer, yo recomiendo que hagan estudiantes, es muy fácil en casa y es muy práctico y. ¿Tiene muy buenas propiedades, También como bueno, también es muy fácil de hacer, de utilizarlo, pero nosotros sí nos fuimos más por las líneas de producción, un poquito más masiva. Sí, cuando nosotros empezamos en fondo emprender, EH, veníamos con una tablita, qué lo hicimos por aglomerado, sí es un proceso que se llama por aglomerado y siempre pensamos en hacer esas tablas, o sea, hacer MDF de 244 por 144, que es el tamaño comercial, pero la planta. Requería de mucho, digamos, mucha inyección de Cap. ¿Mucha inversión entonces, mira, bueno, ¿qué podemos hacer entonces? Esa línea aún la tenemos en pie de aglomerados. Todavía estamos buscando, Eh, la inversión o voy a dejarlo en el mito de recursos para poder hacer esa planta, pero nos pasamos. Tenemos otras dos líneas donde se aprovecha ese mismo residuo que es un área que nosotros llamamos vaciado, que es ahorita lo que nos digamos, lo que nos mantiene, que es decoración, joyería artesanal. Diseños personalizados empresariales si todo va en esa línea de vaciados y hay otra línea que es inyectados que es para hacer pocillos platos, todo lo que tenga un poco de plástico polimerizado sí, también se puede utilizar ese residuo dentro de la empresa. Nosotros ya utilizando ese residuo, no generamos residuos. Entonces, ahí ya es

cerrado, es un tema de economía circular muy bonito porque recogemos el residuo de otros lados y lo transformamos, y no generamos otro residuo ya. Hasta ahí llega y lo que se hace son ya productos para venta.

Angelica Maria Angulo

En el proveedor que tienen ustedes de borra debe de tener en cuenta, bueno, cuántos proveedores tienen más o menos y cumplen totalidad, pues como la la capacidad que ustedes necesitan para. Para la producción, bueno.

Maria José

Con respecto al a esa recolección, actualmente recogemos en 5 partes 5 cafeterías. Sí, nosotros llevamos hablamos con la cafetería, les contamos sobre el proyecto que van a ser parte de una tribuna de una empresa, pues de economía circular que. Que también pueden nombrarlo dentro de su dentro de sus clientes, pues para que vean que es que es una cafetería diferente. También es una estrategia.

Angelica Maria Angulo

¿Sí, a aquí me se me ocurrió una pregunta y es, Eh? Se genera de pronto como ese certificado hoy en día solicitan mucho los establecimientos certificados de manejo de residuos. ¿Sí pues, es más exigente en el tema de residuos peligrosos? Y esto, pero EH, generar también como como ese certificado o esa esa validez de que. Los residuos que ellos están generando se están dé.

Maria José

Utilizando, utilizando. En este momento, nosotros, como en. No certifique. ¿Sí, pero si le hacemos la mención al dueño del establecimiento, que puede decir que es proveedor de nosotros, no proveedor, sino que hay alguien que se encarga de que se recoja ese residuo en una cafetería, qué? Es lo que. Más se bota café. Totalmente, todo, todo el día.

Angelica Maria Angulo

Bueno, y te pregunto. Por ejemplo, ellos que deben hacer para como de manejo en el proceso.

Maria José

La recolección OK no viene desde la hay un recipiente, o sea esa la greca normalmente que es tipo expreso y ellos tienen un recipiente apto para votar ese residuo. ¿Cierto? Eso se va acumulando, se va acumulando y nosotros lo que hacemos es que llevamos una canica verde que es apta para residuos orgánicos y ahí la depositan. Sí se llevan unas bolsas que son igualmente verdes para. Pues

como para tener muy bien para diferenciarlos. Y ahí van votando durante la semana, el residuo se recoge una vez a la semana porque una vez a la semana, porque si se superan más o menos los 6 días, 5 días más o menos, 6 días, empieza a generar mucho.

Angelica Maria Angulo

A decir, la humedad que trae. Va a empezar a hacer.

Maria José

Empieza a generar. Entonces eso es un problema porque 1 genera muy el moho, es bueno en ninguna parte de sí, en ningún proceso y menos en un establecimiento que vende comida. ¿Entonces también es súper delicado? Sin embargo, ellos tienen eso, el ellos tienen esa canica y por eso hace la recolección semanalmente.

Angelica Maria Angulo

¿Okay? Hay diferencias si es, por ejemplo, un café. Como la molienda gruesa de Molienda fina, nada no la el tipo de variedad de café.

Maria José

En este momento. Eso es lo mismo, es él lo único que cambia en variedades y en todo esto, más que todo que sí nos fijamos en eso en específico. Es la tensión. ¿Sí, qué pasa con la tostación la tostación? Bueno, ahí yo un yo no sé. No sé mucho del tema de tostación, para mí es baja, media y alta. Yo sé que entre esos intervalos hay unos números, pero realmente ni idea, pero para mí es más o menos así. La baja es la que se considera de captación. Entonces eso es lo que me han explicado. La media es la de consumo, lo que es de especial y el alta es la de consumo masivo, que son muy oscuros. Nosotros recogemos en sí de media que es de tipo la que tú dices que la variedad que es que se siente sabor residual o no sé qué, que tiene unos sabores y olores a no sé cuántas.

Angelica Maria Angulo

¿Qué son cómo? De tiendas especiales.

Maria José

Exacto. Recogemos en esas tiendas sí, por ejemplo, una. Ofrecí pico.

Angelica Maria Angulo

Especiería, que tiene un café seco. ¿Ah, o?

Maria José

¿qué hay una en específico que ellos hacen productos, yo no sé si tú sabes o tú has visto de pronto en el centro hay unas niñas que tienen unos carritos vendiendo café? Ellos hay una empresa de estas que se llama tintos el gordo y ellos, nosotros llevamos la caneca más grande porque ellos ya ellos son ya masivos y ellos tienen ese café tipo sello rojo. ¿O es un café que es más tostado, más fuerte, que es lo que acostumbra la gente a consumir y qué es lo que sale más barato? Esas niñas, nosotros allá De hecho, nosotros dentro de la empresa tenemos también una fundación que se encarga de acoger estas chicas que son nosotros, les llamamos como mujeres cafeteras urbanas, en donde nosotros las apoyamos con útiles, le hacemos recreación, le estamos en el proceso de caracterización. Sí, y ahí es donde. Ese en esa, en esa empresa en específico, es donde más hemos hecho, digamos, una labor importante con estas mujeres cafeteras, porque también son cafeteras, dices, también venden café. Es que no es solamente.

Angelica Maria Angulo

Los que hacen parte importante de la cadena exacta.

Maria José

La mujer cafetera es así.

Angelica Maria Angulo

No se fuera si no fuera por esas.

Maria José

Mujeres no se vende, o sea cómo sea entonces ahí ese es otro lado, donde recogemos café que es oscuro, negro, muy oscuro.

Angelica Maria Angulo

¿No se vende, sí? Exacto.

Maria José

¿Qué hacemos nosotros en la empresa? Tenemos unos porcentajes de mezcla entre ambas porque no puede utilizarse una sola porque queda muy oscuro el producto y no una muy clarita porque ya queda muy clarito el producto. Entonces lo que hacemos es mezclarla en ciertos porcentajes para lograr un color uniforme y que quede un color bonito, agradable.

Angelica Maria Angulo

Den te pregunto, por ejemplo, esa mezcla, ustedes la tienen estandarizada, pero en ocasiones puede que se diferencie, en ocasiones puede ser el mismo. Producto, pero con una intensidad.

Maria José

Puede crear más total y se ve, o sea, una vez que los productos son iguales. No son iguales. Tienen diferencias en pulido. En el color en él, terminado también por qué. Digamos que lo que hacemos al final del proceso del producto es la cara, sí no tiene, no tiene una tinta como tal, sino es más como para sellar toda la pieza. Es más, por un tema de hidratación. De preservación. ¿Qué pasa ahí? ¿1 nota? ¿Nota mucho? El tema del color. Nosotros sí tenemos una media, una, unos porcentajes de mezcla entre las borras, pero a veces las condiciones atmosféricas, calor, frío, hacen que la pieza pueda salir. O más clarita de lo normal o más oscura son raros, pero se ven, sí se ven totalmente.

Angelica Maria Angulo

Pero, De hecho, eso también hace especial la pieza.

Maria José

Claro, porque no es una pieza, o sea, no es como te dije Ahorita en la Conver. Digamos que nosotros somos, somos un poquito semi industriales, sí, no somos artesanos porque no hacemos una pieza y se vende y luego no nos tardamos tanto tiempo en hacer las cosas. Sí, por eso tenemos puntos de venta y están constantemente abastecidos muy bien, pero estas tipo de cosas nos dejan ver que realmente hay muchas propiedades alrededor que pueden cambiar. Las situaciones en este caso en producción.

Maria José

Sí es hasta y es literal. O sea, puede estar lloviendo y la pieza puede demorarse más en salir y puede salir más oscura. Puede estar haciendo un sol y un calor y la pieza hasta puede salir dañada.

Angelica Maria Angulo

Hasta clima, pues.

Maria José

Sí, porque el calor, la ¿La puede sortear?

Maria José

La parece si la puede reventar por dentro, entonces no sirve. Nos sirven en el tú, no ponerla allá, no sirve, igual porque se vuelve y se utiliza, pero ya.

Angelica Maria Angulo

Pero la producción como tal no sirve, pues como línea para sacar a.

Maria José

No, no, ya no sirve como sí ya queda como queda, como un desecho, pero se vuelve y se utiliza dentro del mismo proceso. ¿Esas son y 1 dice, cómo no? Pues es que ya es muy difícil evaluar. No es que hoy va a ser frío, entonces hay que hay que tener en cuenta estas estas condiciones, vamos a poner qué. Y factores. ¿A ver, es que estoy viendo calentones, pongamos un aire acondicionado, ¿no? Tampoco entonces, o sea, sería muy difícil como tener 1/4 es tener 1/4 cerrado y decirte, Estas son las condiciones del cuarto y tiene que mantenerse, así como en mucho proceso del café, que sí tiene que tener unas variaciones muy específicas por el tema del clima, pero a veces es muy duro.

Angelica Maria Angulo

Y eso que hasta para eso es complicado mantenerlo. La conservación, pues como de este. ¿Eh? ¿Sí, hablamos de implementación de prácticas de economía circular, cierto? ¿Entonces decíamos que definitivamente ustedes hacen parte muy importante de esta economía circular, ¿Eh? Bueno, que no generan como estos residuos.

Continuando con este tema de innovación, quería saber de pronto con qué otros productos, ustedes han incursionado o ustedes han realizado como parte de desarrollo.

Maria José

¿En la historia, Después de que pasamos lo que es fondo, ¿emprender? ¿Eh? No participamos en alguien que se llama SENNOVA, sí. ¿Digamos, es muy diferente porque se enoja, solo pide Que haya un prototipo? Sí, entonces, tú ya no tienes que cumplir con ventas, ya no tienes que cumplir con capacidad de producción. ¿Con cuántas unidades? Con también es muy distinto, sí, es dispendioso también porque ella es más de investigación y desarrollo, en esto nos metimos al tema de lo que te mencionaba anteriormente, que el tema de los inyectados sí miramos para sacar el.

Maria José

Sí que aún está en pruebas, pero es funcional, es un tipo muy bonito, es.

De 12 Oz. Tiene una prenda súper linda, el tratamos de que fuera práctico para llevar, tanto para llevar como para utilizar en oficina o en casa.

Angelica Maria Angulo

A mí ese pocillo me encantó.

Maria José

Yo quiero ese pocillo. En mi casa hay como cuatro, mi esposo le encantan y es en los únicos que él toma, no toman nosotros no sirvienta y le.

Angelica Maria Angulo

A mí me pareció. para un detalle me parece espectacular.

Maria José

Sin embargo, si tuvimos ciertas adversidades con ese, pues sí. Yo en específico. Pero pues más. ¿Adelante te cuento listo, Dentro de ese Noa también sacamos lo que fue Friends, temas corporales, tratamos de sacar jabones, tratamos de sacar exfoliantes como tal para el cabello, EH y Exfoliantes ya tipo crema? Sí, es un tema que, si tocamos, que se hizo el resultado, pero no era. Lo que esperábamos. Sí, el. No, no fue como creo que estuvo como mal y no mal investigado, sino. Tuvimos muchos tropiezos, o sea, al no ser nosotros. Y yo vuelvo. ¿Y te digo, nosotros no somos ingenieros, todas no tenemos como como especificado, no es que para hacer jabones necesitaba esto y esto y esto? Pues aún hoy hay mucha gente que hace jabones y eso es muy fácil, sí, pero pues en ese momento realmente, pues no era como.

Angelica Maria Angulo

Era raro, pero pues De hecho te cuento un poquito. Yo. De hecho, como investigación en el mercado en este momento, en el tema de cosméticos en Colombia, Producción como tal, no encuentro una empresa que esté dedicada solo a producción con el tema de café, De hecho, por ejemplo, encontré muchas empresas que importan productos de Corea.

Maria José

Pero son, pero. Me escape. O sea, no 1 ve, por ejemplo, en Ensaladas, en esas en esas Eh locales. ¿De que venden que venden? Muchas cositas, sí que tienen 1 que cosas. Para la cara que son cosas importadas. Ahí 1. Ve qué cremas de café que hay cremas de que es que mascarillas de café, que, pero solo es de café, o sea, es que es muy diferente, o sea, es como decir nosotros vamos a utilizar, vamos a hacer un gato de café. ¿O sea, eso qué impacto tiene? Porque es que sigue siendo café realmente. Está mal utilizado. No dices no, pues entonces para. Qué cierto, entonces, es buscarle como como dicen por ahí, la comba. Al palo para poder sacar los estudiantes. Aquí hay diferentes empresas, no empresas, sino más bien personas que si lo han querido hacer, pero se estrellan ya con la capacidad de producción, porque es que ya cuando alguien más grande te pide a TI es que necesito 1000. La gente no sabe cómo responder a eso y para nosotros es muy fácil multipliquemos. Tenemos los modelos, los moldes, saque más moldes para la capacidad de para para las ventas, para

la para la solicitud y coloque 3 cuatro personas más y se cumple con la producción. Sí, pero eso nos da es experiencia. Nosotros después de fondo emprender tuvimos una crisis donde veníamos. Y vamos más poquitos, veníamos solo 5 personas. ¿Incluidos nosotros, Y llegó un punto en el que? Literal. La gente, como no reconocía el producto, pues no teníamos ventas y entonces ahí donde tú tienes que sobrevivir. ¿Hey, tú dices realmente? Es muy duro crecer en Armenia es muy difícil.

Angelica Maria Angulo

Sí, además, porque pues te cuento también, EH, como experiencia y De hecho, EH. Yo conozco las artesanías o yo creo que todos en Armenia conocemos la el, la isla, De hecho en café. En el portal.

Maria José

Sí, esa es la que es más antigua.

Angelica Maria Angulo

Cierto, entonces, por ejemplo, nosotros los locales pasamos por el establecimiento. Ah, Ah, sí, de borracha, Ah. Pero un extranjero, una persona que está como más pendiente de esas cosas está como, ay, mira entonces lo genera como esa. Esa percepción diferente como tal a en una persona.

Maria José

Total, y no es solamente, por ejemplo, nosotros tenemos, bueno te digo, las personas las que las que más compran productos son personas. ¿Edad son personas que pasan de los 4050 años, Eh, es muy raro ver un joven de 20 años Eh? Que sepa apreciar sí o que diga yo tengo esto en el bolsillo, plata en el bolsillo, voy a comprar eso no realmente, no se ve mucho, es raro. ¿Eh? Pero en lo local, pero en lo extranjero. Sí se nota. Sí canta porque sea de café, obviamente, pues es que vienen a pasear, quieren llevarse algo diferente.

Angelica Maria Angulo

¿Un recuerdo diferente?

Maria José

¿Y que sea duradero porque es diferente tu comprar? Por ejemplo, hay una pulsera que es de un granito de café, tiene 1, también es hecho de borrar el café, pero te va a durar más que la. Que tiene 20. Alrededor, porque esos granitos son naturales y se parten, se revientan, se revientan mientras este no.

Maria José

Es un poquito más costoso, pero es una pieza que te va a durar mucho más tiempo, o sea, yo tengo una pulsera. Y pues 1. Cuando conduce moto siempre estaba como el tema de sol agua a lo que te caiga en ese momento, mientras tú estás moviéndote y a mí esa pulsera, lo único que yo le he tenido que hacer esa pulsera es cortarle un poquito el cuero porque el cuero sede. En no más porque no me gusta que se mueva, a mí no me gusta que las pulseras se muevan entonces para que me quede fija. Entonces lo que hice fue cortar un poquito el cuero, volver a enganchar y listo, y si yo y la llevo yo ya llevo 3 años. Tengo pulsera y tú la ves y es. Preciosa y la uso todos los días. Y me dice, Bueno. Ahí es dónde está realmente el valor, es como cuando tu compras algo en Vélez o en voz y tú dices, no, pues yo compro es más caro, pero yo. Compro la fija. Yo sé que este producto me dura.

Angelica Maria Angulo

Sí, porque ya me voy a aburrir.

Maria José

Es más, por eso que porque se.

Angelica Maria Angulo

Dañe sí, total. ¿Bueno, Eh, te iba a hacer una pregunta un poquito personal, ¿usarías un jabón con exfoliante de café? ¿Usarías?

Maria José

Que las propiedades son impresionantes. O sea, imagínate que no aquí, pero nosotros descubrimos una empresa que está haciendo que está utilizando el pigmento de la burra de café, es que tú coges la gorra y tú vuelves y haces café y sigue saliendo tono. Ajá, entonces, tiene muy buen pigmento, están haciendo bronceador.

Angelica Maria Angulo

Claro, además, como tiene aceites, precisamente.

Maria José

Entonces, lo están es. Cómo ni idea. ¿No es de aquí la empresa? ¿Es de aquí, ¿no? Recuerdo de dónde es lo. ¿Están haciendo así? Entonces, es 1, dice. Es impresionante, y tú haces y te. Invito a que. Lo hagas en tu casa, si tomas café de pronto. Mezclarlo con un poquito de una crema la crema que tú tengas. Ya sea cualquiera. La que tengas y le echas un poquito. Eso es como si tu idea es echado azúcar. Queda como roñoso, te puedes aplicar en el rostro o te puedes aplicar en las manos y tú sientas automáticamente la diferir.

Angelica Maria Angulo

Sí es.

Maria José

Eso es impresionante, es muy lindo, es muy agradable. ¿Entonces, ahora para un jabón, tú dices, no es qué está haciendo la función de una vez, limpiarme esas cositas malas, que de pronto en la piel por el día, por la polución, por la equis? Ya motivo que obviamente, esa función del jabón, pero está haciendo una acción más que. Es limpiar más a profundidad.

Angelica Maria Angulo

Sí, claro, exfoliante y además con los aceites hidratantes y definitivamente es, son muchas las las propiedades de.

Maria José

No, yo no como yo no. Y 1 empezando, no tiene que ensayar.

Angelica Maria Angulo

Sí, claro.

Maria José

O sea, nosotros sacamos los sabores listón, ensayarlos cada 1 en su casa, miro a ver cómo le va a ver si funcionan, porque es que no es solo sacar un producto al mercado y ya es como nosotros decir, nosotros tenemos el gato y sirve para interferir no sabemos. No, no entonces colocamos las piezas al principio. Colocamos por fuera. Y al sol al agua, lo que le cayera. De hecho, por ahí. ¿Hay un gato subido? Tenemos un gato por ahí en el techo y es lo único que le pasa es cuando tu colocas en un recipiente, un vaso, en una en un mueble, tú ves que cuando el vaso está muy frío, el mueble queda como blanco. De pronto, si te has dado cuenta. ¿Y qué pasa con él? No queda blanco, él se seca, tú lo secas y él ya vuelve a la normalidad. Es exactamente igual. Con la pieza sucede lo mismo, él se ya se va a. Poner blanca y. Se va a poner fea, pero tú las secas, las que quede bien seco y le echas un aceitico como para hidratarlo y ella vuelve y queda normal. Como si no hubiera pasado nada. Entonces ahí es muy beneficioso porque nosotros no es que se puede dañar, que con la humedad hay personas que no dicen no, es que con el sudor es que yo sudo mucho y entonces de pronto no a las que. No pasa nada, no pasa nada, no destiñen color, no nada. Sí, y tú tienes que ser, o sea, tú no tienes que ser consciente de que lo que está vendiendo es bueno. ¿Cómo se hace? Ensaya los tenis.

Angelica Maria Angulo

Sí, De hecho, pues también ustedes, con la seguridad y la tranquilidad que le dan al cliente.

Maria José

Es la única manera. Y 1 de decir, claro es que. Con el tema de los pocillos, lanzamos los primeros pocillos que empezamos a notar que la parte de adentro se empezaba a desmejorar muy rápidamente. ¿Qué pasó? Cortamos. Cortamos, sacamos un lote, fueron como 100 200 pocillos. Cortamos el producto, dijimos, no recogimos lo que teníamos y. Empecemos a ver qué es lo que está pasando. Mejoremos el área interna y todavía estamos en ese proceso porque 1 tiene que ser consciente que si la marca no puede quedar mal por un.

Angelica Maria Angulo

Producto no pueden. ¿Arriesgar el trayecto que ustedes ya han recorrido?

Maria José

Y llevamos mucho tiempo y la gente nos busca, o sea, no se nos buscan los puntos más que todo en el del portal. Al principio yo te digo al principio no teníamos ventas, se puede durar 3 4 días en cero. A hoy te digo, 4 años después empezamos en el 2019. La pandemia nos dejó un hueco horrible a todos.

Angelica Maria Angulo

A todos, sí, claro.

Maria José

La dejó un hueco horrible. Y hoy decimos. Todos los días tenemos, no hay día. Que se pasen. Entonces, eso es trayectoria linda, es muy lindo porque la gente te busca, la gente que ya usted ya conoce el producto, no vengo, es que voy a yo, me voy a viajar, entonces venga que yo llevo unos productos para llevar de regalo, porque yo sé que lo que ustedes salen bueno no me fui de viaje, llevé tus productos y vengo porque me pidieron más que. Sí, claro, y es. Porque tan lindos y voy a volver a dejar, voy a llevar.

Maria José

Eso es un reconocimiento de marca, reconocimiento de un buen producto y es difícil de lograr a la primera tú no. ¿Lo logras?

Angelica Maria Angulo

Sí, claro, porque no nos conviene como empresa que no es que se me dañó y. Y ya es desechable.

Maria José

¿No lo vuelvas a comprar, es desechable, no? No hubiese sido la gente, ahorita busca que te dure, es como la persona que lo que te decía Ahorita débiles ahora compararlo con una.

Angelica Maria Angulo

La idea es que no sé.

Maria José

Camisa, tú compras una camisa, digamos en la mina. Una camiseta, un cambio de suelo. Y se empieza a manchar ahora, compra la misma camisa. ¿Al doble o al triple en? La cabeza va a durar años más fácil. Usted se aburre de ponerse la. Misma baraja misa.

Angelica Maria Angulo

Sí, sin discutible, sí, sí, la idea es.

Maria José

¿Qué le digo entonces?

Angelica Maria Angulo

YY De hecho lo que vemos en ustedes también es ese ese sello como tal, en calidad de de los productos. Sí, bueno, María José, me imagino que dentro de todos estos años ustedes han encontrado desafío. ¿Qué desafíos han encontrado y qué oportunidades han encontrado dentro de todo este proceso?

Maria José

Con respecto a los desafíos, bueno, al ser un material nuevo. Todo lo que tú hagas. ¿A partir de ahí es un no? A las malas aprendes. Sí, más cuando es un producto o un material que no es conocido o que nunca nadie lo ha usado. Nos pasó mucho, por ejemplo, cuando solicitamos las máquinas. A fondo, emprender. ¿Sí, bueno, qué máquinas vamos a necesitar? Ahí es donde 1 dice. Y no creas, pedimos máquinas que realmente no nos funcionaron. Porque no era lo que nosotros ESP. Eh, que como lo vimos no era lo que pensábamos ver, no realmente esa máquina no funcionó para lo que estábamos esperando que hiciera. ¿Entonces tocó déjela ahí cuando se necesite, se utiliza y ya, pero entonces miré cuáles son las máquinas que realmente nos asociamos mucho a la madera? La gente

siempre piensa en los puntos que las piezas son de madera, cuando tú no le explicas a la gente, dice. No es de palo de café, la eso es. Lo que la gran mayoría piensa, piensa.

Angelica Maria Angulo

¿Ah sí?

Maria José

O de madera o de piedra, pero nunca como que le atinan a. Que desde café a que. Le laboran cuando se llegó la hora del tema. De lo de. ¿Las máquinas, ¿Dijimos, bueno, qué es? Lo que más se puede asemejar, no. Pues, el ripio. Que al al MDF entonces miremos máquinas para para ese tema, para pulir tipo joyería. También al azar. ¿Empezamos a al azar, Pues ha investigando como que productos?

Angelica Maria Angulo

Como a empezar a hacer el paralelo de El material que tenían versus lo que había en el mercado.

Maria José

Que habían estado porque, obviamente tú no vas a encontrar. Busquemos en Internet. Una máquina para transfer. Información de borra de café.

Angelica Maria Angulo

Si no, pues jamás.

Maria José

Jamás mientras. Una máquina para la transformación de madera. Ay te salen todas, sí, claro. ¿Empecé a hacer similitudes entre un material y otro, ahí se fue 1, usted? ¿Eh? Otro fue el tema. Del clima. O sea, hoy te digo, conseguiría lo que pasa, pero en ese momento, nosotros solo recogíamos un color que era oscuro y a veces siendo. Oscuro quedaba clarito. Y 1. ¿Bueno, y por qué? ¿Y esas piezas? Negras, negras carbón, pero carbón es verdad, tan feo aun así, a la gente le encantaba porque era de café, pero igual a nosotros era una frustración porque las piezas no quedaban como nosotros queríamos que quedaran. ¿Y por qué? Y a veces salían, a veces no. Entonces ahí fue donde nos empezamos a dar cuenta el tema del clima.

Angelica Maria Angulo

Además, porque el clima del Quindío es demasiado fluctuante.

Maria José

Nosotros sí crecimos aquí, crecemos en. Cualquier parte, ya sabemos que. Ahí es donde tú dices. ¿Bueno, el desafío de por qué? Decimos entonces recojamos de. Los dos colores y hagamos una media.

Maria José

Así, el golpe digamos de clima no es tan pesado y no se va a notar tanto como en ese momento. Entonces encontramos la oportunidad de utilizar ambas. En el tema de producción, también el tema de. Hay algo que se llama. ¿Vacuno, una máquina el Bacon es, es realmente? No se usa para lo que lo. Estamos usando nosotros, pero es para extraer burbujas, abstraer, extraer aire. Sí de algo. ¿Qué hacemos nosotros? Nos dimos cuenta y De hecho fue con lo compramos por ensayar. Después del proceso. De pronto, si tú ves las piezas son muy son muy detalladas, tienen muchísimo de y llegar a ese punto, pues manualmente es muy difícil. Entonces, eso viene de, digamos, por defecto, por defecto, no digamos por el molde, sí, pero entonces, cuando la estés así hacían antes de utilizar el Bacon quedaban con mucha burbuja, o sea, con muchos huecos en esas partes donde había. Diseño utilizamos. Y va con un extractor de burbujas para poder. Que se que se.

Angelica Maria Angulo

Que la pieza no quedará con el equipo.

Maria José

¿Qué quedará más Perfecto? ¿Es una máquina bueno que se utiliza para eso EH? Esa fue. Que ensayemos ensayamos funcionó, pero pues ahí y la tenemos en funcionamiento fue. El problema es que no es para tráfico. Pesado, o sea, no es para costado. Y es una que es una máquina. Que es cara. O sea, pues ahorita como te estábamos hablando del problema que tengo, que una sola cosita, un espejo que es de 2 cm. Mira lo que cuesta.

Una máquina como esas, que es un poquito más compleja es es costosa, entonces hay que hacer una inversión prácticamente una inversión a ciegas. Para ver si les funcionara así siempre ha.

Angelica Maria Angulo

Sin saber si les iba a funcionar o no.

Maria José

¿Sido vamos a ensayar y si no? Se tiene el aprendizaje y ya, y siga. Si funciona bien y si no, también porque así no funcione, pues ya la utilizaste ya. ¿Digamos que dijiste, bueno, y qué tal que sí? Cierto, porque sí.

Angelica Maria Angulo

¿Pero eso hace mucho más, EH? Dispendioso. Todo el proceso de inversión.

Maria José

Sí, total totalmente, porque el dinero. O sea, el dinero, por ejemplo, que en ese momento hace 3 años era plata que nosotros no, no que no teníamos en La Plata, que no nos.

Angelica Maria Angulo

Entraba porque, generalmente una empresa lo que hace es bueno, vamos a invertir en esta en esta máquina, en este equipo y el retorno lo vamos a ver en tanto tiempo, entonces es vamos a ver que tal es.

Maria José

Pero porque, bueno, la pija. En este caso es así. Vamos a ver si funciona. Sí, vamos a ver si nos funciona. Sí, investigamos mucho antes de cierto 1 con seguridad trata de comprar las cosas, claro, porque 1 espera que mejore el proceso. Pero cuando 1 se encuentra con que no, no funcionó entonces, pues nada limpia las lágrimas, el gasto. ¿Ya que fue y? Vuelve de vuelta de un paso atrás. Y entonces, mire dónde más. Puede mejorar y así es, así se.

Angelica Maria Angulo

¿Por dónde más se puede ir el proceso? ¿Sí, totalmente Bueno?

Angelica Maria Angulo

Dentro de todo este recorrido hecho en café, me imagino que ha establecido algún tipo de colaboraciones o alianzas con otros actores de la cadena, sea de la producción de café para innovar, sea de otros actores dentro de la economía de la. De la sociedad. ¿O de como tal de El entorno? Entonces cuéntanos un poquito de estos actores que han hecho parte. De hecho, en café bueno.

Maria José

Como te lo he dicho, el Sena ha sido. Nuestro principal actor. ¿desde que empezamos con desde que empezamos la investigación del material? Tecno, parque cena. ¿Eh? Luego fue fondo emprender, luego fue SENNOVA. Después vinieron otros actores entre, entre fondo, emprender y

cenó. Hubo un convenio de cooperación para la utilización de laboratorios con la Universidad de Chile. ¿El Convenio está vigente, ahí está EH? Más, sin embargo, sí es muy complejo. ¿Por qué? Pues es la Universidad pública. Tienes que esperar que el investigador, que es que los estudiantes, que es que el laboratorio entonces no puedes ir yendo como pedro por tu casa, entonces voy a utilizar este laboratorio, no tiene todo, tiene como un paso a paso y ha sido muy dispendioso, pero. Machine, pero está. Por lo menos está el Convenio. Otro que fue que ya después de que terminamos en Nova. Fue un Convenio de cooperación con la Universidad, con la Uni minuto. En donde estábamos buscando unos recursos. Para H 2020. H 2020 significa es una empresa que. Es una empresa. No es como una fundación bueno, el caso es que es europea para consecución de recursos, para temas de economía circular, cambio climático y todas esas líneas. Sí queríamos participar. Los únicos que medio sabían del tema era 2020 el tema venía desde que mi papá estuvo en Europa. Y donde conoció lo que es HT 20. Buscando una consecución de recursos el problema es que era Universidad de empresas, era la Universidad que apalancaba la investigación. La empresa que ejecutaba y el Estado que daba como él. Cómo se dice como su. Como su respaldo económico, soporte exacto, sí, EH. Hoy estuvo, es muy. O sea, lo usan mucho. ¿En ese momento era muy dispendioso, muy difícil?

Angelica Maria Angulo

¿Económico cómo está?

Maria José

Y pues eso quedó como ahí en esta base. Como en espera. También tuvimos otro convenio, con lo que es. Impulso tratando de salvar participamos, ellos tienen ellos. ¿Tuvo un, tuvieron una convocatoria que se llama o tienen todavía EH? Aldea sí, impulsa aldea, aldea digital, aldea. ¿Algo así, Al de Impulsas, que es yo, y con ellos fue Eh, para mejorar diferentes prácticas que teníamos dentro de la empresa, ¿entonces eso era? Como por llaves. Sí, a TI te daban, por ejemplo, 3 llaves, cada llave que valía, 10000000 de pesos más o menos algo así, pues es más no recuerdo muy bien, pero era funcionando y esto no se lo daban, la no se lo daban a la empresa, sino que se lo daban a los diferentes proveedores. De patente marca. Nosotros tuvimos también problemas con el tema de costeo de productos, contabilidad legal, sí tenían diferentes ramas para 1, poderlo utilizar. Km, mercadeo, ventas. Sí, y nosotros. Utilizamos esas llaves. Y lo que sacamos adelante con ellos fue de marca revisar de nuevo la patente, porque nosotros tenemos patente de invención y registro de marca COM. ¿Cuándo sacamos la patente? Bueno, con el tema de la patente al 1 no saber del tema, pues 1 se estrella se estrella, muchas veces perdimos una plata. ¿La borra fue un problema cuando ya nos resultó lo de aldea, con ellos retomamos el tema de ese de la patente y lo sacamos adelante, tuvimos que dar una plata adicional, Fuera de lo que nos dio la llave para el seguimiento y todo y lo

sacamos adelante y encontramos un pull de abogados impresionante? Y súper bien. Y gracias a eso salió. Salió bien en forma la pale, como por eso sí.

Angelica Maria Angulo

Eso te iba a decir, si no hubiera sido, si no hubiera sido por ese ese apalancamiento también.

Maria José

Ahí está lo de la. ¿Importancia que a mi realmente no me gusta, yo me retiro a mí no me gustan los proyectos, yo no sirvo para eso, pero mi papá? Sí tiene con cabeza para eso. Entonces el si busca donde encontrar recursos de dónde están los recursos, dónde podemos aplicar, cuánto podemos jalonar el SET de los que se queda y se hace el proyecto y se sienta con las personas adecuadas. El abogado del contador, el, el proyectista, el todo. Todo, entonces es, digamos que eso es muy práctico para la empresa porque tienes todas las áreas cubiertas. Eso me pone ese lado, yo hice. Un tema de capacitación en Costeo. Muy chévere, pero entonces muy impresionante los costos. Que 1 deja de ver. ¿O sea, que 1 realmente no considera como un costo y todo eso entra, es, es impresionante, es muy chévere para qué?

Angelica Maria Angulo

Sí, porque además también ahí es hago un paréntesis, es como. Que esa esa primera abuelita que tú hiciste de. De café que hoy se convierta en una empresa. Eso hace que. Pues todos los cambios que se tienen que generar de percepción tuya para decir si es que somos una empresa.

Maria José

Hay un problema con el tema del costeo, que nunca lo pudimos solucionar, y a la final nos tocó darle un valor fijo, que es el tema de innovación, innovación e investigación. Tú tienes un listado en tu pro en tu costeo que es que Ah, agua energía, insumos, materias primas. ¿Todd Personal, EH? Los indirectos, gastos directos van AX ya setas un chorro de cosas. ¿Pero nunca hay alguien que te diga, bueno, pero todo lo que yo he investigado, toda la investigación, la patente, cuánto puede costar? ¿Cómo lo implemento en el costo del producto? ¿Porque también es un costo cierto?

Angelica Maria Angulo

Porque también se tiene que asumir.

Maria José

No, nadie sabe. ¿Que hicimos nosotros? Pues póngale un costo como como gastos indirectos, como gastos de administración, asignó un costo. Fijo siempre. Y ahí tiene que.

Angelica Maria Angulo

Estar porque además cualquier cosa se les podía presentar. ¿Entonces, qué van a hacer para empezar a?

Maria José

No, y nos duele eso.

Angelica Maria Angulo

¿Solucionarlo, exacto, qué?

Maria José

Entonces hay que tenerlo muy en cuenta porque 1 dice, bueno, si el día de mañana el tema de la patente. ¿Hay que pagar? Mensualidades, anualidades anualmente nos toca pagar siempre una plata, ahí está. Costo todo el todo el trayecto que nosotros tenemos de ser ahorita gracias a la patente, digamos exclusivos en el uso del material. Entonces, ya entonces no hay que incluirlo, hay que incluirlo, pero no la. O sea, todos los las personas con las que nos sentamos de ingeniería de ingenieros industriales, que son los que se digamos que se especializan. Como en todo este tema de costos y todo el tema.

Angelica Maria Angulo

Hay que incluirlo en el producto, claro.

Maria José

No, no, no, no, eso no se puede incluir. ¿No? ¿Eso no está dentro de esto? Eso no, o sea. Nunca encontramos como no, pero es que hay que. Meterlos, sí. Sí y no solamente te basas para colocar un precio de un producto, tú no solo te basas en los en todo el costeo que tú tienes, sino en el impacto que tú generas en el tema de investigación en el producto diferencial no solo no, pues si habláramos de solo esto, pues. Venderíamos solamente en Salento o en un puestico cada ratico y listo. ¿Nunca nos podríamos como consolidar como empresa, porque tú solo libras tus gastos? Y las utilidades. ¿Entonces, cuando tú no consideras todo esto, no hay crecimiento?

Angelica Maria Angulo

Sí, ahí hasta ahí. Hasta ahí llegamos.

Maria José

Hasta ahí exactamente. Ese fue con impulso ya luego a lo último hay un. Mi papá tiene un amigo que les investigador en la Universidad en Huelva, España. ¿Eh? En la Universidad sería el de Huelva, España. En la Universidad se. ¿Llama Huelva,? Con la Universidad de Huelva y ellos tenemos un proceso ahorita de investigación y se llama hecho un café España. Y es un proceso de investigación y desarrollo para hacer. Diferentes. Ellos están evaluando el material, o sea, están volviendo como al principio. ¿Bueno, qué propiedades tiene el material? Y ya como investigadores, revisar qué se puede hacer del material, pero allá y el Convenio se firmó y todo eso, De hecho, el Convenio llegó firmó hace poquito, está como dos meses, pero era un proceso que nosotros llevábamos ya 2 años buscando. ¿Ese Convenio?

Angelica Maria Angulo

Claro, eso es la eso. Los grandes logros, no, no. Son de un día.

Maria José

Para otro totalmente. Esos son, digamos que los actores que hemos tenido en el transcurso de la empresa, los que son más que todo con inversión, con jalonamiento. De recursos, sí. Otros actores que te puedo decir, bueno, las cafeterías. Sí, porque son nuestros proveedores de material prima. Mm nuestros clientes también son unos actores importantes. Las ferias y los eventos. La gente que no creas 1 veces. Construir empresa no es fácil. Es muy duro y a veces no tiene bajones y la gente no. La gente cuando tú te vas a mí me gusta mucho. Nosotros tenemos épocas críticas y cuando tenemos feria decimos que es un descanso para nosotros porque vemos. O sea, eso se vendió el punto, pero de forma masiva, y más como más contundente. Se ve mucho en las ferias, en las ferias que son especializadas, más que todas las. Ferias de café.

Angelica Maria Angulo

Eso te iba a decir.

Maria José

Entonces 1 dice, es que es un descanso para nosotros porque 1 se agota. Yo no sé la gente cómo hace montar empresas solo.

Angelica Maria Angulo

O sea, yo no sería capaz de hacer lo que hace mi papá y lo que hago yo y tú no, no me da Noite da no, lo que pasa es que también la percepción tuya es porque la empresa de ustedes nace de algo que no existe. ¿No es como vamos a seguir esta misma línea, vamos a aplicarlo, que fulanito hizo exacto? No para ustedes el camino es muchísimo más, más complejo.

Maria José

No hay forma de comprarlo?

Maria José

Es mucho, es mucho más complicado totalmente, porque lo que tú dices es completamente cierto, y eso se vio mucho, lo vimos con las máquinas. O sea, como una máquina que. No, no hay busque las estrellas, se mire a ver cómo hace, pero saque la delante.

Angelica Maria Angulo

Sí, total sí.

Maria José

¿Eh? Y en las ferias se ve la gente. Como como la. Capacidad de sorpresa. Y eso es muy alentador. ¿O sea, decimos realmente estamos por el camino correcto? ¿A la gente le gusta, a la gente mi papá como un publicista, pues se cuestiona mucho, porque a veces él hacía campañas, él era el asesor político y nosotros decimos, bueno, yo mis 26 años Eh? Siempre me consideraba una mujer. Que es que soy un poco más brusca, muy. De hecho, cuando yo capacito las niñas nuevas siempre ellas dicen Eh, no, es que tú te ves muy contundente, muy, muy, como se dice, como como si me tuvieran miedo.

Angelica Maria Angulo

¿No la pongas allá, o sea, no, pero suponiendo que yo no hubiera tenido?

Maria José

Yo no, eso no. O sea, si me tocado muy duro, pero tampoco. Esto yo podría estar ganando. 2000000 fácilmente, no fácilmente pero de forma diferente. Y papá, lo mismo.

Angelica Maria Angulo

Sí, con una forma de vida, un poquito. Su proyecto. Más tranquila porque es que esa.

Maria José

Más cómoda está más cómoda, más tranquila, me llegan los 2000000, los datos, me gasto todo cómprame.

Angelica Maria Angulo

Sí, hago el proceso que me dicen aquí como.

Maria José

Sí, ya sí ya, pues no están así. Obviamente tenemos mucho más complicado, pero.

Angelica Maria Angulo

Lo tengo que hacer. Pero el proceso de que has desarrollado acá es. Igual, o sea. Es una escuela gigante.

Maria José

Y luego en. ¿Mi papá, o sea él, viene de ser asesor político desde Presidencia, vicepresidencia, Ministerios, asesoramiento en las alcaldías, gobernaciones, y se podría estar ganando una millonada? ¿Pero para quien trabaja?

Angelica Maria Angulo

Sí, tú está.

Maria José

Tu DESA y es donde 1. Dice, ganamos mucho más poco. Porque ahorita te digo, sinceramente, me gano 500000 pesos, ni siquiera lo que se ganaba 1 de los muchachos porque les pagamos el mínimo, pero. Lo construyó para mí.

Angelica Maria Angulo

Sí, finalmente es. Es un proyecto de ustedes, sí.

Maria José

¿Es eso, o sea? Yo no digo, no, es que me estoy ganando 500000 por él porque ya me están queriendo pagar eso. Y cuando hay más, pues se gasta más, tenemos más cierto, y cuando hay menos, pues nos amarramos y solamente pagamos como los gastos fijos personales que tiene cada. 1 y listo. Pero por lo menos ya daba.

Angelica Maria Angulo

Sí, claro, ya es. Ir hoy no listo, entonces hacemos.

Maria José

Hoy sí, la plata que está aquí es mía. Listo ya.

Angelica Maria Angulo

Diferente, ahorita mencionabas el tema de ferias, por ejemplo, han participado en ferias de café a nivel nacional e internacional.

Maria José

Es muy difícil. Nosotros empezamos con la de café de aquí.

Angelica Maria Angulo

Expo eje.

Maria José

Mi Expo. Empezamos con la Expo, no sabes que no empezamos si no estoy mal con la nacional, con la Expo café que se incorpore.

Angelica Maria Angulo

En conferencia.

Maria José

Luego ya nos metimos a. La Expo y café de acá. Ya llevamos 1, siempre ha sido año tras año, pues a de la pandemia de los frenos 2 años. ¿Eh? Y siempre hacemos tipo canje. O sea, todos los premios, los regalos los hacemos nosotros y eso es el. ¿Canje que hacemos? Con el Estado.

Angelica Maria Angulo

Ah, súper.

Maria José

Sí, es mucho más práctico, aunque igual nos sale a costo, o sea, no sale a lo que se vende y pues mal que viene nos va muy bien, por ejemplo, ahorita se hizo un canje con la con el de Bogotá, que ahorita es en octubre, ya sabemos. Ya sabemos dónde vamos a quedar. Cuál es el estand antes, a estas alturas te diría yo no, no, todavía no sabemos dónde vamos a estar si sí vamos a ir porque ellos normalmente. Nos están confirmando mitades de julio y principios de agosto. ¿Eh? Pero ya desde junio ya confirmamos cómo va a ser el canje, con qué, cuándo, dónde y ellos empiezan a hacer concursos a nivel nacional para poder llegar a él, digamos al final que hace en Bogotá y esas placas de diferentes concursos de diferentes lugares las hacemos. Otros y las finales también. Sí es un proceso, pero.

Angelica Maria Angulo

Claro, y además es mucho más fácil para ustedes que generar un costo así es el costo de las ferias de este año.

Maria José

Y la misma hacemos con las de café, ahorita le estamos apuntando a las de aquí, el con las de café de acá, es lo mismo, tratamos de mirar si nos lleva a la CRQ, porque ya con las RQ también, Ah, bueno, esa fue otro que se me olvidó en las alianzas con las RQ es impresionante también porque hacemos. Parte de negocios verdes. De las R. ¿Q ellos generan ahí muy, tenemos muchas oportunidades porque cada vez que ellos van Ah a ferias de economía, de temas, Eh? Es, como se dice, negocios verdes siempre los tienen como en cuenta, cuando hay ferias diferentes, cuando hay feria escrita, así siempre nos tienen muy en cuenta, entonces siempre esperamos a que las RQ nos invite como empresa o ya miramos un canje con con ex, fue directamente con la Morelia. Que son los que se encargan de. ¿Y Ahorita, si no es postulamos, que lo hemos hecho desde el 2019 tratando de postularnos, pero nunca hemos como alcanzado Eh? A la Feria de artesanías a la Nacional. Que es en diciembre, son 12 días. En corferias. Ese sí, llevamos a mirar si lo vamos a pagar. Y es un tema que nosotros nos han dicho, y es que es muy bueno, sin embargo, pues como no conoce, entonces hay que meter las manos PA PA meter la cabeza y ya me iré a ver si sigue participando o no. Mire a ver. Si puede, porque es que no es solamente la Feria como tal, o sea, hay que entenderle que tenemos ahorita. En octubre instalamos el cuarto punto, que sería en Bogotá. Qué es lo que se ve venir lo ¿Que queremos? Pero actualmente son 3 puntos, los 3 puntos en diciembre. Están en temporada. ¿Entonces, las ventas son así, la producción es así, entonces? A eso súmele una feria que dura no 3 días, sino dos sí. Yo ya pasé por esto, no es. Ah, sí, no, el año pasado, sino el anterior, e hice estuve en las fiestas de en la Feria de las fiestas de Manizales. Una fuerza naval es muy grande. Pues la gente habla muy bien de ella. Y tuvimos muchos problemas. ¿Descuide los puntos, Eh? ¿No un caos entonces ya ahorita ya tengo que prepararme, son los mismos 12 días, hay que prepararse con antelación, tener todo listo, tener todo cuadrado, todo lo que se va a hacer, cuánto? Se va a hacer.

Angelica Maria Angulo

Sí, porque no te da tiempo como para estar acá atendiendo la feria y atendiendo lo que normalmente atiende.

Maria José

Porque hay que tener en cuenta que esté empurada y ya no son 3 puntos. Ah, bueno, es que el dilema. Venían 2 puntos. Dos teníamos Unicentro y portal en marzo abrimos el de Pereira.

¿Entonces ya súmele otro que no sabemos la temporada, verdad que cuando que a qué horas, que hay que llevar, que es que necesitan tal cosa, que se acabó tal cosa, no?

Angelica Maria Angulo

Bueno, ahí te me estabas adelantando. ¿Un poquito y quería preguntarte qué viene para hecho un café?

Maria José

Muchas cosas han salido del país, sí.

Angelica Maria Angulo

Que no se pueden decir.

Maria José

Queremos poner un punto de proceso productivo en Estados Unidos y de ahí empezar.

Maria José

Siempre pensamos otro de los objetivos que teníamos y, De hecho, se hizo. Nosotros tenemos un. Eso se llama un proyecto, pero no es un proyecto en específico, sino es. Bueno, no recuerdo muy bien el nombre. Pero es un Ah ya un portafolio de propiedad intelectual. Sí, ese portafolio consiste en. Lo que es marca. Respaldo de marca, respaldo de patente, respaldo de proceso productivo para hacer franquicia. Esto ha sido muy difícil. Pues porque hay que contactar con la empresa que hace la franquicia, más que todo eso.

Maria José

Son abogados, son abogados, abogados, abogados, abogados, entonces. Ah, tema el tema con los abogados siempre es muy caro. Cualquier cosa que se. ¿Trate con un abogado, es caro? Por mínimo que sea, siempre es costos. Y estamos en este punto. Esto se creó, se hizo. Con fue una de las llaves. El tema de propiedades con las llaves tuvimos con las llaves de impulsa, fue patente y marca. El portafolio de propiedad intelectual. Patente, marca y costeo. Esas fueron las 3 claves que sacamos Ah. Y marketing, mercadeo, mercadeo. Él no lo hice, yo lo hizo, lo hizo mi papá, yo. ¿Solamente hice el de coser, Eh? Que se viene. ¿Terminar de sacar lo que es, EH de tablets, poder sacar ya mirar bien la como la industria, Eh? Mejoramiento en proceso totalmente en creemos que todavía nos falta mucho para el tema de procesos, crecimiento en procesos productivos. Lo que te dije, lo de salir del país porque El País no está en una. Muy buenas conexiones. Um a nivel empresarial, como yo, siempre, como siempre lo hemos dicho, el que crece en Armenia crece en cualquier lado. ¿Armenia

es un es muy difícil el crecimiento porque como lo hemos dicho en la en toda la conversación, Eh? Armenia es una plaza que no valora. Sí, entonces, todas ese tipo de cosas son nosotros sabemos. Y tenemos certeza de que a por fuera si se valora, o sea en Pereira, hemos tenido una acogida impresionante en Bogotá cada vez que vamos a las ferias es impresionante. ¿A no salir súper bien y Armenia así? Muy duro. Muy duro, muy duro colocar el primer punto fue muy duro. ¿El segundo punto también fue muy duro, Eh? Pero el tercero ya. Fue un salto de organización de. Ignorarlo de las rutas o sea, todos experiencia. Entonces ya sabemos cómo, ya sabemos, digamos que ahorita digo un desafío que se nos viene bueno, si vamos a traer nuestras dudas, sino colocar un punto productivo en Estados Unidos, entonces es bueno.

Angelica Maria Angulo

Y no de la experiencia que ella traía.

Maria José

Hay cosas que acá, materiales insumos, que no hay allá, entonces vuelva a investigar para volver. Otra vez a. ¿Empezar ese tiempo dinero ya es en dólares, el dólar está súper caro, entonces los viajes, todo esto es caro?

Angelica Maria Angulo

Entonces, esa parte de investigación para ustedes va a.

Maria José

Ser más costoso, claro, más costoso, porque es que ya no hablamos en pesos dólares. Entonces multiplica 1 por 4. Más o menos sí es muy costoso. Pero pues así, Así mismo se. ¿Ven las retribuciones? Yo cada vez que te mandan productos para el exterior, siempre la gente queda fascinada. Nosotros tenemos amigos, allá, yo tengo familia, allá, mis suegros están allá, ellos aman el producto, ellos cada vez que Ah mandamos una caja o algo, siempre me piden, me mándame tal cosa, Mándame para regalar a Tata y la gente le encanta, o sea no digamos que ya hemos abierto. Diferentes mercados diferentes visuales ya hemos tenido como un recuerdo no reconocimiento de marca, sino más como un sondeo. Sí, un de que dice la gente de que el tema del problema es el tema del bilingüe, porque yo no soy bilingüe. Sí, sí, mi esposo sí. El es el el habla inglés, ni la esposa de mi papá también. ¿Entonces digamos que por ese lado tenemos un soporte, un respaldo? Pues sí que EH.

Maria José

Mucha investigación porque estamos buscando, estamos mirando otros tipos de residuos. Para utilización en diferentes áreas, más que todo en. La construcción. Y ya, o sea, no son muchísimas otras cosas, pero todo está como en el aire sueltico, pero ahí vamos.

Angelica Maria Angulo

Pero todo va como con el proceso de desarrollo YY acorde a lo que todo a lo que ustedes han recorrido en todo este tiempo.

Angelica Maria Angulo

Listo María José, Muchísimas gracias por tu tiempo, por todo tu aporte. Igual estamos, pues en contacto con cualquier otro. Otra duda, inquietud que tengamos.

Maria José

Cualquier cosa me avisas.

Angelica Maria Angulo

Muchas gracias.

06 de julio de 2023 12:01 pm



https://www.google.es/maps/dir//BARRIO+VILLA+LILIANA+ET+7+MZ+V+CASA+2,ARMENIA+-+QUINDIO,+Colombia/@6.2816256,-75.5662848,13z?entry=ttu

Firma
Angelica Maria Angulo Rodriguez
Contratista

C.C. 1.094.900.488

INFORME ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA

Nombre: HERENCIA 24
Ubicación: Cl. 37 #26-7, CALARCÁ, QUINDÍO. CASA DE LA CULTURA.

Angelica Angulo
¿Sí, claro, bueno, muy Buenos días, ¿cómo están? Mi nombre es Angélica María Angulo, soy investigador de El proyecto de aportes de economía circular. La idea es que el día de hoy hagamos una pequeña presentación de lo que ha sido la empresa herencia 24. Y que ustedes me cuenten un poquito sobre si han implementado algún tipo de estrategia de economía circular o cómo han manejado el enfoque de economía circular listo, entonces quisiera que se presentara acá una.
Laura Melisa
Hola, Buenos días, mi nombre es Laura Melissa Márquez Hernández. Soy la representante legal de la asociación herencia campesina tendré Quindío bajo la marca herencia 24.
Jeynni Fuentes
Hola, Buenos días, mi nombre es Jenny Paola Fuertes Vargas soy la tesorera de la asociación.
Angelica Angulo
listo. Bueno, Eh, quisiera que empezáramos un poquito, que me regalen una breve descripción de lo que se herencia 24. O sea, qué es lo que es la asociación y lo que es la marca. Herencia 24, sí.
Laura Melisa
Yo voy a hablar. De la asociación. Bueno, la asociación herencia, la asociación. Herencia campesina del Quindío, se conformó primero por 24 jóvenes. Sí, el Comité de Cafeteros del Quindío con la Fundación Bolívar Davivienda. Se presentaron, pues, en la convocatoria. Para que la asociación herencia campesina hiciera parte sí dentro de esta convocatoria se implementó todo el tema de la asociación, que era promover la caficultura, pero a otra escala para que los jóvenes caficultores campesinos dieran una oportunidad de vida en este negocio. Lo que el fin fue en que en que los jóvenes vieran esta oportunidad de vida y no y no fueran a ver, digamos, en las grandes ciudades, otra oportunidad. Cuando en el campo. En el campo fue lo tenemos. Está convocatoria en peso y la asociación, pues fue una de las beneficiadas. Empezamos 24 jóvenes y nos dieron la nos dieron la tostadora, la trilladora, todo lo que tenía que ver con. Transformación del producto. Nosotros empezamos los 24, llevamos la maquinaria. En Calarcá, al a una finca de una sociedad. Ahí empezamos y nos quedamos como un como un como 5 meses, 6 meses, luego nos fuimos para Armenia a la plaza minorista de Armenia. Ahí vimos, pues como que no tuvimos como buena oportunidad, porque la administración pues no es que haya no en la minorista y Armenia no hay como doliente, esos establecimientos están muy donado. Y vimos que hay, pues como que no, no teníamos como oportunidad de crecer. Cuando ya nos sentábamos, dije. No independicé. Como no soltar monos ya de las instituciones de alcaldías de gobernación y pues. Miremos a ver si entre nosotros mismos pagamos arriendo y así fue, buscamos una bodega en Calarcá. Ya llevamos, ya

vamos a cumplir 1 año de estar acá en Calarcá y pues ha sido como más, más, más fácil, porque ya las riendas, pues ya la estamos cogiendo nosotros ya y esa más de nosotros nos saltamos un poquito como instituciones y todo.

Angelica Angulo

Y las decisiones ya son totalmente de ustedes.

Laura Melisa

Por eso, porque pues no podíamos esperar también que todo nos lo dieran, sino tener nosotros mismos iniciativa.

Angelica Angulo

Bueno, Eh, para ese momento ustedes únicamente estaban haciendo como la parte de trilla y todos que Eh para los productores.

Laura Melisa

Para los productores en el en ese entonces teníamos como 25 productores y ahorita ya que estamos acá en Calarcá somos.

Jeynni Fuentes

Era el.

Laura Melisa

Son como 50 productores. Que le estamos maquillando.

Jeynni Fuentes

Y aparte de eso, pues también maquilamos para el café las fincas de nosotros 3.

Angelica Angulo

Cada 1 tiene finca.

Jeynni Fuentes

Fin, cada 1 tenemos finca. Sí, porque el fin de la recesión fue era para que no nos alejáramos de la de las fincas para que éramos oportunidad más. Allí, entonces somos jóvenes de tercera y cuarta generación.

Angelica Angulo

Bueno, y de esos 24 que arrancaron se fueron desligando por.

Jeynni Fuentes

Ya por motivos personales, motivos de estudios, muchos salieron del país, quizás no vieron la asociación como.

Laura Melisa

Una persona es vida.

Jeynni Fuentes

Que efecto de vino eyecto de vida.

Angelica Angulo

¿Y si ustedes tuvieran que evaluar ese proceso en este momento como persona, o sea como personalmente, como ustedes, como productores, ustedes tuvieran que evaluar ese proceso a hoy ustedes dirían sí es el mejor negocio que hemos hecho o no? ¿Definitivamente ha sido muy complejo? No ha sido tan.

Laura Melisa

Pues a mí personalmente es como para rescatar la tradición, entiende ahorita ya ya la gente no, no ve una oportunidad de vida, un negocio de vida dentro de la cadena productiva del café.

Laura Melisa

Sí, a mí lo que me ha impactado y lo que me ha ayudado es como la transformación que yo no me quiero quedar en la finca haciendo lo que mis abuelos hicieron. De de sembrar el café y venderlo a cooperativas, no, acá estamos haciendo todo lo contrario de directamente el café al al, al, al consumidor bajo, pues la marca de café herencia 24.

Angelica Angulo

Eso, eso es muy interesante compartirlo, porque De hecho ese relevo generacional no solo acá en el Quindío, sino a nivel nacional y no solo en el café, sino en todos los sectores. Bueno ¿En este momento ustedes tienen la marca también herencia 24 ¿Cuántas personas están vinculadas tanto en la asociación con herencia 24? ¿Cuál es el equipo de trabajo? ¿Cuántas personas? Son en el equipo de trabajo.

Laura Melisa

Bueno, nosotros dentro del equipo de trabajo Como estamos con conformados con la Junta, con pues con los miembros de la Junta. Son los cuatro, sí. Pero en realidad los que trabajamos por la asociación y todos somos. Es que pues todas las personas, todos los todas las entidades que nos que nos han colaborado dándonos equipos y todo ellos dicen ustedes pueden así sea quedar dos o 3, pero siempre y cuando tengan todos los equipos en funcionamiento y entre ustedes mismos dar generarse empleo, y eso es pues lo que estamos haciendo.

Angelica Angulo

No, bueno, Jenny nos va a contar un poquito sobre la marca herencia 24 es lo que es ya como tal.

Laura Melisa

De mí.

Angelica Angulo

¿Ya contó, usted va a contar? Sobre la manga.

Jeynni Fuentes

Y que lo bueno para.

Angelica Angulo

La entrevista no importa.

Jeynni Fuentes

En no.

Jeynni Fuentes
¿No? Pues a ver la marca de nosotros, o sea, dónde está ubicado el café todo.
Angelica Angulo
El café, cuando nace la idea del café, porque ustedes nacieron como la sociedad.
Jeynni Fuentes
Ah, OK, listo, bueno, ahí hay café en allí, en una convocatoria que nos presentamos. No me acuerdo. Bueno, si fuera poco nos presentábamos entonces ya después de 2 años de forma de la asociación, se nos presentó la oportunidad de juntar el café e iniciamos en Calarcá también que nos encontramos en la casa. De la cultura. Pues el café que vendemos acá es un plan de las 3 fincas de los asocia. ¿te ves todos?
Jeynni Fuentes
Todos aportamos el cómo la misma cantidad de café, lo usamos en la planta procesadora de nosotros y ya lo vendemos.
Angelica Angulo
¿Bueno, y ustedes, aparte de lo que producen para el café, o sea como el café como tal para el servicio dentro de la tienda, aparte, ustedes venden por libras o la marca como tal?
Jeynni Fuentes
Ah, sí, claro, nosotros tenemos presentación de 500 G, lo manejamos en línea tradicional Gourmet. Y el Pack. Tú, que es de 5 libras.
Angelica Angulo
Que se utiliza, pues como para las tiendas.
Jeynni Fuentes
Para las cierran, sí.
Laura Melisa
Bueno, listo.
Angelica Angulo
¿Cuántas personas están trabajando con ustedes acá dentro de la tienda o solamente son ustedes 3 o cuatro más o menos?
Jeynni Fuentes
¿Somos cuatro personas, ya se trabajamos en tienda, OK?
Angelica Angulo
El pisco, el establecimiento hasta ese momento él ha implementado alguna estrategia o práctica innovadora en la producción de café. Una estrategia en la producción.
Jeynni Fuentes
Donde encantos.

Jeynni Fuentes
Nos vemos en un tiempo.
Angelica Angulo
Bueno, continuando con esa entrevista, quisiera saber si el establecimiento ha implementado alguna estrategia o práctica innovadora en la. Producción de café.
Jeynni Fuentes
La estrategia innovadora es que pues personalmente yo veo que hay jóvenes todavía que se involucran mucho en la cadena de transformación, de Del café. Dentro de eso es nosotros le estamos. Cuando a un. Grupo de jóvenes que ellos comercializan el café en las tiendas, en las tiendas que acabé de Calarcá son como sí son como hombres del departamento, son como 2325 tiendas.
Laura Melissa
Recuérdame yo, casón del departamento.
Jeynni Fuentes
O sea, ellos están en el en lo único que ellos hacen es el tema de la comercialización y dentro de ese grupo de jóvenes hay un muchacho que fue un barista que ganó un concurso de un de barista mundial, algo así de aeropress. Bueno, y entonces él trata como de vinculación, más bien gracias. Él trata como de vincular a todos los a todos los jóvenes.
Laura Melissa
Las que vamos.
Angelica Angulo
Bueno, es lo que yo veo ahí, me parece muy interesante. Es que generalmente cuando 1 va como a mandar a maquilar un café o que comercializa su propia marca, cierto 1 va y entrega su café, su producto en una tienda. Perdón, en una trilladora, lo que ustedes me están diciendo es que estos jóvenes van y también están involucrados dentro del proceso.
Laura Melissa
Yo quería que lo uso.
Angelica Angulo
Aprendiendo a realizarlo.
Laura Melissa
Sí, pero 1 de los de los factores que más. Que la gente como antes nosotros es que llegan muchos jóvenes al ver que somos jóvenes, entonces ellos ya han sacado marcas también de café. Ellos también llegan y se involucran y nos preguntan mucho, sobre todo el proceso, todo el proceso, desde la trilla hasta la taza. Entonces yo creería que es algo que nos favorecía mucho el hecho de ser joven.
Angelica Angulo
Sí, muy importante, además, por qué. Si por ejemplo, yo voy a mandar a Maquilar mi marca, cierto, y yo veo que son jóvenes que están también hablando el mismo idioma que yo, que no.

Angelica Angulo

¿Como voy un viejito en tradicional que me va a ser como la curva de Tostón y entonces va a ser como las cosas que siempre se han hecho, pero si yo encuentro una persona de la misma edad mía que me dice bueno, vea, va, podemos inventarnos esto? Podemos tratar de mejorar. Sí, pues va a ser mucho más interesante y de. Hecho hasta más.

Jeynni Fuentes

No.

Angelica Angulo

Exacto y De hecho sigue la línea con la que ustedes están. Es de ese relevo generacional y hace hace mucho más interesante, pues como la transformación con ustedes, qué chévere. De verdad que eso lo hace mucho más interesante.

Jeynni Fuentes

Bueno

Angelica Angulo

¿Hasta ahorita ustedes han implementado alguna práctica de economía circular dentro de su cadena de producción?

Jeynni Fuentes

Resto de mi vida circulaba.

Angelica Angulo

Sí, por ejemplo, Bueno, el hecho de que una bolsa green, pero no se bote, sino que se recircule se, pues eso es una práctica de economía circular, porque la estamos utilizando. ¿Cuántos? ¿Cuántos usos le estamos dando a una bolsa? Infinidad, cierto lo mismo con. Los con los sacos de Fique. Pero entonces, por ejemplo, ustedes EH mencionaban la vez pasada. Que con la. ¿Gorra, ustedes estaban entregándole AA alguien que estaba haciendo abono? Sí, es cierto, eso también haría parte de de la economía circular.

Jeynni Fuentes

Ellos lo complementan, pues no sé cómo. ¿Cómo lo hacen?

Angelica Angulo

El proceso.

Jeynni Fuentes

¿Cómo hacen el proceso? Pero lo que hacen es secar la borra de café y lo usan como para para un repelente para los moscos, para los zancudos, para las mismas fincas. Y también me impacta mucho un proceso que lleva una señora y es ya le da un valor agregado. La cereza de café, que incluso acá la hemos manejado mucho y la hemos vendido.

Angelica Angulo

Y es que una mermelada.

Jeynni Fuentes

Es la cereza de café, pero tú la pruebas y es con y tú lo pruebas y es como si fuera.

Angelica Angulo

Con la cereza.

Jeynni Fuentes

OK.

Jeynni Fuentes

Café, pero es muy rica y dulce.

Si no está en esos momentos, no No lo tenemos, pero sí lo hemos vendido mucho acá.

Angelica Angulo

Si algo me regalan los datos ahorita, listo, entonces bueno, dentro de economía circular han estado involucrados con la borra para generación de abono, pero siendo.

Jeynni Fuentes

Si no las dejas de.

Angelica Angulo

Siendo como el proveedor, o sea entregándole a alguien para que realice su proceso lo mismo con la cereza bueno y la cereza también es de ustedes, de la finca de. Usted, ella. Ah, OK. Bueno, listo y por ejemplo, dentro de la planta. Con el Cisco.

Laura Melissa

Bueno, bueno, el Cisco lo que se hace.

Laura Melissa

Es casi algo parecido, pero él se lo llevan como para un silo para secar café. Entonces lo que se hace con el Cisco es ese proceso.

Angelica Angulo

Ah, OK. Pero también es que le entregan a alguien.

Laura Melissa

Exacto, sí, también se lo entrega a alguien.

Angelica Angulo

Sí, sí, OK, listo. ¿Bueno, qué otros el producto genera ustedes? Así que 1 digamos no. De ahí se podrían generar algo. Ah, bueno, la los subproductos como pastillas se y eso.

Laura Melissa

Eso es todo

Jeynni Fuentes

Ah, o. K listo.

Angelica Angulo

Bueno, continuemos con la siguiente pregunta. Dice, han desarrollado productos y no adores en la cadena de producción de café.

Laura Melissa

Yo creería que los productos innovadores que. Hemos realizado es como el. Las líneas de café que se ha manejado se manejaba el café con fermentación, entonces ahorita se saca, estamos sacando, pues el café ya eh natural, el gay chat se disolvió como. Las líneas que se maneja agosto.

Angelica Angulo

Ah, OK, hayan probado el tema de café sin funcionado. No, Ah, bueno, listo. Eso es ahorita les cuento más o menos. En qué pues listo. ¿Ustedes tienen identificados los residuos que generan en el proceso?

Laura Melissa

Sí, claro, nosotros soñamos sí identificados, pero pues estos no apenas. Estos no.

Angelica Angulo

Eso no lo tenían contemplado como un residuo.

Laura Melissa

Sí, claro, lo llamó, yo le dije a él. No la borran. Qué pena, tranquila.

Angelica Angulo

¿Bueno, listo, entonces si hay algunos identificados y De hecho algunos de ustedes ya están realizando algunos procesos con esos? Con Andrés Felipe empezar a identificar esos otros procesos como esto que es un residuo, pues hace parte importante por todo lo que él les hablaba, cierto, como el tema de los gastos que se pueden llegar a generar. ¿Pues Ah, no es que son 50 pesos, sí, pero 50 pesos en 1 año cuánto? ¿Pues?

Laura Melissa

No, pues nosotros hicimos la cuenta con. El agua solo con. Chao, los Corrales de agua porque aplicamos, pero no por la máquina y el año pasado fueron 9000000 en la corona.

Angelica Angulo

En agua, sí, claro. Total, listo. ¿Qué desafíos han encontrado y qué oportunidades han identificado dentro del proceso?

Jeynni Fuentes

Sí, desafíos muchas, todos los días son desafíos.

Angelica Angulo

Y alguno que ustedes digan, bueno, eso fue un desafío súper grande, pero a partir de ahí nosotros pudimos encontrar cierta solución o pudimos.

Jeynni Fuentes

por ejemplo, una anécdota que nosotros tenemos, nosotros pasamos por un desafío informacional de que nosotros, que yo dije no, esto va a ser el fin de herencia. 24, esto va a ser el fin de la asociación y fue cuando pasamos por una crisis. Que la asociación va a liquidar. Sal punto el que cometimos, pues como como él. Error, nosotros de ingenuos también de jóvenes también por no saber, porque no hay veces piensa que se las sabe todas y. ¿Y a la final? Y es que decidimos en que

los dos miembros de la familia. ¿Y si eran parte de la Junta Directiva? Una como tesorera y la y la. Otra como representante legal.

Laura Melissa

pero eso fue a raíz de la, o sea, el de la como de la salida de los de los otros 20 = 2.

Jeynni Fuentes

De los. Otros socios y entonces ellos manejaban todo y Administraban, Administraban Todo. Las dos hermanitas. ¿Nosotros nunca como que nunca llevamos ya 4 años, no 3 años, 2 años, Eh?

Laura Melissa

Además, como por falta de experiencia, como no fue mucho como por eso. A nosotros nos contactó la el Comité de Cafeteros. Pero yo fueron los encargados de todo el tema administrativo, de estatutos y de todo y todo, pues entonces cuando se pone un velo junto a ellas quedaron, yo siempre les digo, pero yo lo hice porque yo siempre he escuchado que una Junta descomunal no pueden haber cómo.

Jeynni Fuentes

El conflicto.

Jeynni Fuentes

Complicado en grado de consanguinidad.

Laura Melissa

Sí, eso sí. Entonces fue como por eso es que. Yo pregunté, pero ellos dijeron que no. Perfecto ya. Yo creo que bueno los. Desafíos más grandes que antes, sí.

Jeynni Fuentes

Sí, lo que pasa es que fuimos como muy nuevas al pensar en que en que como eran hermanas y también eran los mismos socios, no iban AA.

Laura Melissa

No voy ver inconvenientes.

Jeynni Fuentes

Ver inconvenientes cuando ya cuando.

Angelica Angulo

Se destapó.

Laura Melissa

Se esta ***** adiós, ya trabajamos a ir.

Jeynni Fuentes

A paellas y esas ya la parte. Es que, es más, yo digo que el cargo más duro es ser tesorera, cuando más cuando ya se involucran, cuando ya se involucra dinero, todo El Mundo es pendiente como como venga. ¿Cómo se está manejando esto? Pero es bueno cuando no sabe que esa persona.

Laura Melissa

Sí, eso es muy complicado.

Jeynni Fuentes
Ana está inquieta en saber cómo administrativamente se está manejando una empresa cuando yo soy consciente de que esa persona está comprometida. Con la asociación. Pero cuando ya no están comprometidas vienen esa distorsionar todo. Si me entienden, vienen como a formar chisme o a formar mal ambiente.
Angelica Angulo
Muy mal ambiente, hay algo hay.
Jeynni Fuentes
Mal laboral.
Angelica Angulo
Algo que a mí me. Y que siempre cuando 1 la de es que tenemos que trabajar en equipos que tiene que haber una asociatividad. Era de una cultura de asociatividad. De hecho, por ejemplo. El Quindío fue el que empezó con el tema de la bonanza cafetera y con muy buen café, pero luego el Tolima y Huila. Nos llevaron por los cachos. Solo por el tema de asociatividad. Porque la capacidad de ellos de asociarse fue mucho mejor que la de nosotros, sí, y De hecho eso es una cultura de Del colombiano, cierto, pero entonces, bueno, ahí también hay evidencia de de ese trabajo en equipo y de la complejidad y que finalmente. De una sociedad, una asociación. Puede mantener cuando los participantes de esto están en pro de un trabajo en equipo, sí y no en un trabajo individual y es muy importante también que, por ejemplo, 1 muchas veces no conoce como el tema de ley. ¿Y qué se puede hacer y qué? No se puede hacer. Ese desconocimiento para 1 es puedes llegar a ser la. Muerte de la asociación. Pero bueno, importante también que ustedes hubiera como experimentado ese proceso también ya lo sucedió hace cuánto. Ya hoy ustedes manejan las cosas diferentes.
Jeynni Fuentes
Hace 2 años, cuando ya dijimos cuando ya dijeron no expliquemos liquidamos asociación no, pero es que somos 3 personas que todavía. Queremos seguir luchando por la asociación, queremos ahí pensando en qué queremos seguir trabajando.
Laura Melissa
Aunque creemos en este proyecto. Por la situación.
Jeynni Fuentes
Entonces las instituciones que nos estaban y las apoyando y hermosas que sigan.
Laura Melissa
El asunto.
Jeynni Fuentes
Sigan los que quieran.
Laura Melissa
No se puede liquidar cuando así que sean 1 o dos personas, no se puede liquidar las. ¿Pueden seguir trabajando?

Angelica Angulo
En lo importante era que ustedes pues estaban ahí.
Laura Melissa
Sí, claro.
Jeynni Fuentes
Es que es eso cuando nos asociamos, no tenemos con conocimiento de que implica ser una asociación, es lo mismo que cuando usted se está casando.
Angelica Angulo
Sí, total, es que el matrimonio es una sociedad. Sí, total, listo. ¿Bueno, Eh? Bueno, la empresa ha establecido colaboraciones o alianzas con otros actores en la cadena de producción de café para fomentar la innovación y la economía circular. Entonces ahorita estábamos hablando de TI.
Jeynni Fuentes
No es en serio.
Angelica Angulo
Los han tenido. Que es la persona que les estaba haciendo el abono con la con el. Con el residuo de acá del café, la persona que estaba haciendo con ustedes, bueno, a la que ustedes les venden el Cisco y la persona que les estaba trayendo a usted lo. De la cereza. en esa parte porque ya no están algunas de esas alianzas. ¿Qué problemas se han presentado? O sea, se da porque no esa persona ya no está realizando sus procesos, o sea porque ustedes están utilizando esos, esos, esos productos o esos subproductos para otro proceso.
Jeynni Fuentes
Lo que pasa es que nosotros vemos, nos hemos contactado mucho con la productora de la cereza de café, pero ellas tienen, como como se dice.
Laura Melissa
Un problema personal familiar. ¿Sí, entonces no?
Jeynni Fuentes
Y entonces.
Angelica Angulo
O sea, no ellos ya no. En este momento no están produciendo.
Laura Melissa
Sí, pero no.
Angelica Angulo
¿Ah, OK, OK?
Jeynni Fuentes
Con una entiendo como sí, pero.
Laura Melissa
Ja ja ja ja.

Jeynni Fuentes
No, no lo yo yo al yo al. Punto yo al punto en que iba es que yo me contacté con el producto. Y ella me decía que solamente nosotros como tienda de café. Podíamos, le podíamos pedir materia prima a. AX persona, sí. ¿YY entonces yo le decía, pero es que nosotros solamente nosotros queremos el directamente con usted, que es la productora y ella decía, no es que por políticas de nosotros? Yo no, yo no les puedo surtir a ustedes cuando la que le surte es la que nos compra nuestros. Tenis, no sé si me entender.
Angelica Angulo
Ya es como la fábrica no es.
Laura Melissa
Que es la Franja de Gaza que Texaco sí.
Angelica Angulo
Punto de venta, sino que tiene una persona.
Laura Melissa
Ella tiene una de las personas que, como la encargada de distribuir, se puede decir así el producto a todas las tiendas de café. Entonces no hicimos una oportunidad, o sea proveedora de ella directamente no sucede allá de que ella ya tenía, pues la persona que la intermediaria era ella y que era el cómo el puente o el contacto con ella para el producto.
Angelica Angulo
Ya si seguro. Ellos tienen una una asociación ahí, pues.
Jeynni Fuentes
Sí, de una.
Laura Melissa
¿Vez sí, ya tienen su sociedad, entonces? Es como es.
Jeynni Fuentes
Sí, no, pues respeta también las políticas y. Todo que ellas manejen.
Angelica Angulo
¿No sé, bueno, y ustedes no han pensado, por ejemplo, de las fincas que ustedes tienen? ¿Sacar ese producto, producirlo, empezar a buscar, cómo hacer esa esa cereza?
Jeynni Fuentes
No, no es como poner, no nos hemos puesto, pues como en esa tarea, voluntad.
Angelica Angulo
Lo que pasa es que muchas veces. Con el día a día lo ocupa, pues como en en muchas cosas y no, no saca el tiempo. De hecho, hay muchas empresas que tienen como ciertos días ciertas horas para desarrollo de producto. Hoy novación, cierto, entonces deberían 1, debería como de de también sacarle tiempo a eso. ¿Bueno, estamos en esto súper bien, pero entonces por qué no pensamos en hacer algo? Fue que 1 no tenga el tiempo, pero 1 sí puede buscar cuántas madres cabezas de hogar

hay en Calarcá que no tienen tiempo para irse a trabajar a algún lado, que si 1 les provee algo puede empezar a trabajar en algo cierto, siguiendo la línea, por ejemplo, de lo que es herencia 24. O lo que es la asociación de ustedes ser. Ese apoyo a. A jóvenes a hacer esa parte de relevo generacional. Entonces las invite. A que también, pues la idea una de las ideas de este proyecto es que se empiecen a generar este tipo de procesos. Cierto, porque puede que muchas veces para ustedes en las fincas ustedes van sacando la cereza y simplemente pues las han dejado secar, la fermentan. Y la utilizan como a. Un cierto, pero si esa economía circular también les va a generar un ingreso. ¿Pues es algo que deberíamos de estar pensando en ese ingreso, porque muchas veces la economía circular no solamente es como darle más ciclo de vida a un producto, sino generar un ingreso, porque pues estamos perdiendo plata, cierto entonces?

Jeynni Fuentes

¿La playa, no?

Angelica Angulo

Pues la idea es que también. Empecemos a revisar, Eh, esos procesos.

Jeynni Fuentes

El proceso.

Angelica Angulo

Y con el tema de. ¿De la burra, qué pasó? Porque ustedes ya no le entregaron.

Laura Melissa

No, pues estoy, no entiendo, todavía viene por él y es más, es un como un residuo, por decirlo así que o yo en mi finca, yo, mi tío es como abonos. Bien, imagino que. También, sí.

Angelica Angulo

Y él les entrega a ustedes.

Laura Melissa

No, no te entregas.

Jeynni Fuentes

El simplemente.

Angelica Angulo

Bien y les recogen.

Jeynni Fuentes

En quienes la recogen, no sabemos cómo hace. El proceso en que él dice es que. Yo en la finca llego. Enciendo esa, esa borra, la pongo a secar. Y cuando me lo piensa, que ya. ¿Te tengo hay zancudos, no? Hay moscos, no hay nada.

Laura Melissa

Pero en sí no sabemos el maneja la pinta para.

Angelica Angulo

Pero y el. Utiliza solo en la finca. Él no comercializa este producto.

Laura Melissa
No sabemos todavía porque como le digo, o sea, tiene solamente acá y nos pregunta, tiene un gorro así lo que haya se los llevo, lo que haya se lo hay veces que 1 le dice.
Jeynni Fuentes
Lo que hace.
Laura Melissa
Ya tengo y se quedará sentado esperando que, hasta la gente, venga, o sea, se lleva todo.
Jeynni Fuentes
¿Cómo nos puedes hablar?
Laura Melissa
Lo que sí ha dicho siempre es que cuando está fresco es mejor, entonces no, no sabría pedirle como.
Angelica Angulo
Quién sabe cómo será ese proceso para él, cierto.
Laura Melissa
¿Por qué entonces descartes? Separado, cierto, en eso se paró y todo.
Angelica Angulo
Bueno para ustedes. Bueno, hemos hablado de esos 3 productos, principalmente es cierto que es como lo que pueden generarse como subproducto para generar otro producto. ¿Cierto que la cereza la borra y lo que es el Cisco, por ejemplo, ustedes sabían que el Cisco se están haciendo ladrillos? ¿Entonces, por ejemplo? Tradicionalmente se ha utilizado tradicionalmente se ha utilizado el Cisco para combustión, cierto en las en los hilos en los hilos se utiliza mucho y en las ladrilleras también. Sí, es cierto, pero resulta que hoy en día las ladrilleras están iniciando un proceso donde es arcilla, la están mezclando con bueno cierta parte de arcilla y cierta parte de Cisco para la producción de ladrillos.
Jeynni Fuentes
Una vez había vino un argentino. Se hizo amigo de mi hermano. ¿Y entonces él decía, pero ustedes tienen, ustedes tienen? Acá la materia prima. Cuando había una mesa que ya tenía muchos congénitos y es lo que hizo, fue como que echarle polvo, no sé, no sé, no sé qué fue lo que hizo, pero restauró esa mesa por si se puede con un estudio de carbonita.
Jeynni Fuentes
¿Por qué?
Angelica Angulo
Y De hecho, eso también se puede hacer con la borro.
Jeynni Fuentes
Esa mesa la tengo en la finca.
Jeynni Fuentes
El salón.

Angelica Angulo
Y todavía y se ve la parte que es de ver si nos puedes regalar una foto chévere.
Jeynni Fuentes
Inca y también como tú dices, con la boda también hacéis una paz, cita, y si así también.
Angelica Angulo
Sí, pues, De hecho, no sé si ustedes conocen lo que es. Hecho en café. Sí, claro, ustedes son y ellos lo que hacen es con la gorra.
Jeynni Fuentes
Ese premio que hay ahí.
Angelica Angulo
Ah, ese fue el que le ese se los dio a ustedes este año de la Cámara. De Comercio.
Jeynni Fuentes
No es de calidad. Una falta aire.
Angelica Angulo
Ah, sí, no, yo lo yo lo vi antes de que.
Jeynni Fuentes
Se los entregaron.
Angelica Angulo
Que nosotros fuimos a hacer 111 proceso allá porque otra de las empresas es hecho en café. Y fuimos a hacer una una, pues como una entrevista ya y ellos nos mostraron unos trofeos que ellos están sacando con eso y De hecho el desarrollo que han tenido ellos, pues ha sido. Y ha sido. Pues como muy reconocido en el Quindío, también cierto. Bueno, Eh, y De hecho eso también nos sirve para. Para identificar que con la gorra se pueden sacar muchos productos. Bueno, si por ejemplo ustedes tuvieran que pensar en un producto que se elaborará con esos 3 productos que estamos hablando, la cereza, la. Que el Cisco y la Borro. Que solucionar algún tipo de problema que ustedes están teniendo, no sé cualquier tipo de problema que ustedes puedan puedan tener dentro de sea la finca, sea la planta, o sea la tienda que ustedes pudieran solucionar algo con ese con esos 3 productos.
Laura Melissa
dentro de mi tesis de grado. Yo presenté una vez. En santa rosa
Un trabajo que me impactó mucho fue quede de la cereza de café. ¿Se puede sacar? ¿Se puede extraer unos gases? Preguntas, novio y estos estos gases, lo que. Lo que nos genera el gas. ¿Cómo se llama metal? ¿Entonces hay veces en las Vincas no tenemos siempre es siempre es, Eh? Encender el fogón de leña porque no tenerlo, contamos con gas y pues ahorita una pipa de gas para llevarla hasta la finca no solamente. Lo que cuesta. Sin el transporte. Ahorita lo que lo que. A mí me lo que a mí me gustó y me impactó fue que. ¿De esos mismos cereza de café se puede hacer un invernal? Se puede generar como un estilo invernadero y ahí genera gas. Buenas tardes. ¿No bien, o sea, cómo

estás bien? Gracias, tranquila. No ocupada. Entonces desde ahí sacaban el gas en la Universidad, en la en donde yo estoy, en Santa Rosa de cabal, lo hacen, pero con. Chao, que. Con estiércol de cerdo. Entonces yo pues me impactó mucho y yo, Uy, qué rico. Traerme esa iniciativa en el King.

Angelica Angulo

Sí, y por ejemplo, eso lo hiciste tú, pues como proceso de investigación como tal, pero desarrollaste el producto en la.

Laura Melissa

¿No, no, no, por qué? Pues no, no había como no hay como los como el suficiente, como se dice, como acompañamiento por. Por alguna institución OO alguna organización, porque dentro de eso hay que comprar el plástico, hay que hay que buscar la cantidad de de cereza de café.

Angelica Angulo

Sí, para poder mantener todos como el el gas que se necesita.

Laura Melissa

Carísimo para poder nacer. Pero es muy bueno, pues es muy.

Angelica Angulo

Sí, es muy buena solución de. También que, por ejemplo, con el Cisco se sacaban como los iniciadores. Para las fogatas. Sí, pues, son cosas que, de pronto 1, no, no le saca el tiempo, pero que realmente sí podría llegar a generar la solución, como. ¿Algún algún problema que se esté generando dentro de un establecimiento?

Laura Melissa

Tenemos muchas alternativas, solamente es que nosotros no sabemos aprovecharlas como es posible que una extranjera, una de otra persona, ve que si ustedes tienen todos tienen toda la materia prima y no la saben aprovechar.

Angelica Angulo

Sí, Y es eso. Finalmente, por ejemplo, nosotros crecimos viendo una mata de café. En Europa, nunca. Han visto una mata de café y preparan. Los mejores, las mejores preparaciones de café las tienen ellos, las máquinas de producción de café y de preparaciones de bebidas las tienen ellos ser. Entonces bueno, Eh, Laura, no, muchísimas gracias por tu tiempo. La idea es que sigamos trabajando, pues como en este proceso, dentro de este proyecto, la idea es que e identifiquemos algún producto con los residuos de ustedes que nos pueda llegar a generar una sola.

Laura Melissa

No tanto.

Angelica Angulo

¿A algún tipo de problemática que tengamos entonces? Si la idea es que sigamos, pues como en estas conversaciones. A partir de acá, entonces la idea es que vamos a generar algunos prototipos de producto, puede que no sean ideas para que ustedes desarrollen, pero sí para que generemos una alianza con alguien que pueda utilizar esos productos y que se convierta no solo en un

subproducto o no solamente, sino que también podamos aprovechar de manera económica ese proceso.

Laura Melissa

Hasta el.

Angelica Angulo

Listo, listo, Laura. Muchas gracias.

Laura Melissa

Claro que todavía. No sé, ahí no hay disculpa, hay veces que bien no falta el que.

Angelica Angulo

No, eso también hace parte de de los desafíos que ustedes como jóvenes tienen. No hay ningún problema. Muchas gracias.





Firma
Angelica Maria Angulo Rodriguez
Contratista
C.C. 1.094.900.488