

The background of the entire image is a close-up photograph of green leaves and clusters of small red berries, possibly holly or viburnum. The leaves are dark green with prominent veins, and the berries are bright red. A semi-transparent dark green rectangle with rounded corners is centered over the image, serving as a backdrop for the text.

Propuesta de
proyecto

WAMMA

Michelle La Sorte

¿Quienes somos?

Somos una empresa venezolana dedicada a la producción, distribución y creación de harinas artesanales, elaboradas con ingredientes de alta calidad y pensadas para una alimentación nutritiva y versátil.

Nuestro producto insignia, la harina de lentejas, nace del deseo de ofrecer una alternativa saludable, llena de proteínas y libre de gluten, ideal para recetas tradicionales y contemporáneas.

Harina de lentejas

más a detalle

En WAMMA, elaboramos nuestra harina de lentejas artesanal con el máximo cuidado, seleccionando las mejores lentejas nacionales, incluyendo aquellas provenientes del estado Guárico, reconocido por su alta producción de esta legumbre. Nuestro proceso preserva los nutrientes y la esencia natural del ingrediente, ofreciendo un producto versátil, nutritivo y lleno de tradición.

Características y Beneficios:

- 100% Natural: teniendo como ingrediente único las lentejas tiernas, sin aditivos ni conservantes.
- Proteína: 32.2 g por 100 g, ideal para dietas veganas y deportistas.
- Fibra: 19 g, que favorece la digestión.
- Grasas 0 g, perfecto para recetas saludables.
- Libre de gluten: Alternativa ideal para celíacos o quienes buscan reducir harinas convencionales.
- Cultivo local: Apoyamos a productores venezolanos, especialmente del Guárico, promoviendo la economía nacional.



Proceso de manufactura

- Se selecciona las lentejas de mejor calidad
- Se lavan con agua fría y se remueven las impurezas
- Se calienta las lentejas a fuego bajo, revolviendo constantemente por 5–7 minutos hasta que aromaticen, tostándolas sin quemarlas.
- Se colocan las lentejas en el molino manual y se van moliendo en cantidades medidas, pasándose luego a un envase limpio.
- Se pasa la harina por un tamiz fino, para eliminar las partículas gruesas, que luego proceden a remolerse.
- Se envasan en una bolsa plástica especial para sellarlas y luego se introduce en el empaque característico de la marca

Diagrama de proceso

Selección ➡ Limpieza ➡ Tostado ➡ Moler ➡ Tamizar ➡ Empacar

```
graph LR; A[Selección] --> B[Limpieza]; B --> C[Tostado]; C --> D[Moler]; D --> E[Tamizar]; E --> F[Empacar];
```

Proceso de comercialización

- Se utilizan las diferencias del producto como resaltador en el mercado: libre de gluten, saludable, alto en proteína y natural.
- Luego, se enfoca en los clientes ideales: personas con problemas de salud (celíacos, diabéticos, entre otros), personas que hacen deporte y quieren una vida saludable.
- Se diseñan los canales de venta, tanto en línea como los mercados locales en el área de Valencia.
- Se distribuye a los diferentes locales seleccionados y a los clientes que compran de forma indirecta por las redes sociales.

Diseño de la presentación de 200gr



Estructura de costos (por bolsa)

Costos directos:

- Materia prima (lentejas): 200gr = 0.5\$
- bolsas y tinta: 0.5\$

Total: 1\$

Mano de obra:

- Molinero por bolsa: 0.32\$
- Empaquetador por bolsa: 0.28\$

Total: 0.60\$

Costos indirectos:

- Electricidad: 0.01\$
- Depreciación del molino: 0.02\$

Total: 0.03\$

Total de producción: 1.63\$

Gastos extra en logística y comercialización:

- Transporte (por bolsa): 0.01\$
- Almacenamiento: 0.05\$

Total: 0.06\$

Total por bolsa sumando producción y gastos extra = 1.69\$

Análisis de la competencia

A

Kaldini superfood

Una empresa venezolana, dedicada a la producción de harinas saludables.

El empaque de harina saludable de coco de 200gr tiene un costo de venta de 3.80\$ en el mercado.

B

Kel

Empresa venezolana dedicada a la creación de productos naturales, saludables y sin gluten.

El empaque de harina de arroz de 200gr tiene un costo de venta de 4.2\$ en el mercado

Precio de venta

Una vez calculado el costo total de producción unitario que es 1.69\$, y tomando en cuenta dos de las empresas más famosas que harían la competencia a nuestro producto, establecimos el precio de venta en 2.70\$.

Utilizando un margen de ganancia dentro de lo justo, el 37%.

el margen bruto es: $2.70\$ - 1.69\$ = 1.01\$$