



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA  
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS



CARTA DE AUTORIZACIÓN

CÓDIGO

AP-BIB-FO-06

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 1

Neiva, 18 de Octubre de 2019

Señores

CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

Ciudad

El suscrito:

Miguel Angel Rodriguez Delgado, con C.C. No. 1.075'264811.

Autor de la tesis y/o trabajo de grado o Plan de Negocio

titulado **Native Life – Achiras Huilenses.**

presentado y aprobado en el año 2019 como requisito para optar al título de Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico;

Autorizo (amos) al CENTRO DE INFORMACIÓN Y DOCUMENTACIÓN de la Universidad Surcolombiana para que, con fines académicos, muestre al país y el exterior la producción intelectual de la Universidad Surcolombiana, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios puedan consultar el contenido de este trabajo de grado en los sitios web que administra la Universidad, en bases de datos, repositorio digital, catálogos y en otros sitios web, redes y sistemas de información nacionales e internacionales "open Access" y en las redes de información con las cuales tenga convenio la Institución.
- Permita la consulta, la reproducción y préstamo a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato Cd-Rom o digital desde internet, intranet, etc., y en general para cualquier formato conocido o por conocer, dentro de los términos establecidos en la Ley 23 de 1982, Ley 44 de 1993, Decisión Andina 351 de 1993, Decreto 460 de 1995 y demás normas generales sobre la materia.
- Continúo conservando los correspondientes derechos sin modificación o restricción alguna; puesto que, de acuerdo con la legislación colombiana aplicable, el presente es un acuerdo jurídico que en ningún caso conlleva la enajenación del derecho de autor y sus conexos.

De conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la Ley 23 de 1982 y el artículo 11 de la Decisión Andina 351 de 1993, "Los derechos morales sobre el trabajo son propiedad de los autores", los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

EL AUTOR/ESTUDIANTE:

*Miguel Angel Rodriguez*

Firma: **MIGUEL ANGEL RODRIGUEZ DELGADO**

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional [www.usco.edu.co](http://www.usco.edu.co), link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.



UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA  
GESTIÓN SERVICIOS BIBLIOTECARIOS



DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO

CÓDIGO

AP-BIB-FO-07

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

1 de 3

**TÍTULO COMPLETO DEL TRABAJO:**

**AUTOR O AUTORES:**

Primero y Segundo Apellido

Primero y Segundo Nombre

Rodríguez Delgado

Miguel Ángel

**DIRECTOR Y CODIRECTOR TESIS:**

Primero y Segundo Apellido

Primero y Segundo Nombre

Méndez Lozano

Rafael

Ramírez Plazas

Elías

**ASESOR (ES):**

Primero y Segundo Apellido

Primero y Segundo Nombre

**PARA OPTAR AL TÍTULO DE:** Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico.

**FACULTAD:** Economía y Administración.

**PROGRAMA O POSGRADO:** Especialización en Gerencia de Mercadeo Estratégico.

**CIUDAD:** Neiva – Huila. **AÑO DE PRESENTACIÓN:** 2019. **NÚMERO DE PÁGINAS:** 139.

**TIPO DE ILUSTRACIONES** (Marcar con una X):

Diagramas\_\_\_ Fotografías\_\_\_ Grabaciones en discos\_\_\_ Ilustraciones en general\_\_\_ Grabados\_\_\_  
Láminas\_\_\_ Litografías\_\_\_ Mapas\_\_\_ Música impresa\_\_\_ Planos\_\_\_ Retratos\_\_\_ Sin ilustraciones\_\_\_ Tablas  
o Cuadros **X**.

**SOFTWARE** requerido y/o especializado para la lectura del documento:

**MATERIAL ANEXO:**

**PREMIO O DISTINCIÓN** (En caso de ser LAUREADAS o Meritoria):

Vigilada Mineducación

La versión vigente y controlada de este documento, solo podrá ser consultada a través del sitio web Institucional [www.usco.edu.co](http://www.usco.edu.co), link Sistema Gestión de Calidad. La copia o impresión diferente a la publicada, será considerada como documento no controlado y su uso indebido no es de responsabilidad de la Universidad Surcolombiana.





DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO

CÓDIGO

AP-BIB-FO-07

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

2 de 3

**PALABRAS CLAVES EN ESPAÑOL E INGLÉS:**

Español

1. Plan de Negocio
2. Mercado
3. Productividad
4. Denominación de origen
5. Achiras Huilenses

inglés

1. Business plan
2. Market
3. Productivity
4. Appellation of origin
5. Achiras Huilenses

**RESUMEN DEL CONTENIDO:** (Máximo 250 palabras)

Este plan de negocio contiene el estudio de mercado, técnico y financiero para la creación de la empresa Native Life en la ciudad de Neiva. Este estudio se realiza bajo la metodología desarrollada por Fondo Emprender y FONADE, con el ánimo de buscar la adquisición del capital semilla para la puesta en marcha del proyecto; la formulación de este proyecto fue reconocida con el primer puesto de la categoría empresarial de premio Surcolombiana Emprende realizado por el centro de emprendimiento de la universidad Surcolombiana y la Gobernación del Huila.

Los Bizcochos de Achira Huilense con Denominación de Origen Protegida son el producto inicial con el que el proyecto Native Life iniciara, teniendo como estrategia de marketing un enfoque cultural, en el sentido de configurar una propuesta de valor que integra el valor intrínseco del producto típico tradicional del Huila con todos los estándares, empaques y diseños modernos que le permitirán penetrar en mercados, hasta ahora, inexplorados. Por otro lado, el estudio identifica la potencialidad de una innovación de procesos al identificar nuevas técnicas de producción que permiten elevar la productividad en un 400% con relación a los procesos artesanales que se llevan a cabo, esto sin perjuicio de la calidad del producto y los atributos propios que lo identifican como producto de origen.

Este trabajo se desarrolló durante aproximadamente un año y medio y su único fin es preservar los valores autóctonos de la cultura Huilense y Colombiana desde una perspectiva que sea financieramente sostenible.

**ABSTRACT:** (Máximo 250 palabras)

This Business plan contains the market, technical and financial study for the creation of the Native Life company in the city of Neiva. This study is carried out under the methodology developed by Fondo Emprender and FONADE, with the aim of seeking the acquisition of seed capital for the implementation of the project; the formulation of this project was recognized with the first position in the business category of the Surcolombiana Emprende prize, carried out by the entrepreneurship center of the Surcolombiana University and the Governorate of Huila.

Achira Huilense biscuits with protected designation of origin are the initial product with which the Native Life project began, having a cultural approach as a marketing strategy, in the sense of configuring a value proposition that will allow you to penetrate markets, so far, unexplored. On the other hand, the study identifies the potential of an innovation of processes by identifying new production techniques that allow to increase productivity by 400% in relation to the artisan processes that are carried out, without prejudice to the quality of the product and the attributes that identify it as a product of origin.

This work was carried out for about a year and a half and its only purpose is to preserve the indigenous



DESCRIPCIÓN DE LA TESIS Y/O TRABAJOS DE GRADO

CÓDIGO

AP-BIB-FO-07

VERSIÓN

1

VIGENCIA

2014

PÁGINA

3 de 3

values of the Huilense and Colombian culture from a perspective than is financially sustainable.

**APROBACION DE LA TESIS**

Nombre Presidente Jurado:

Firma:

Nombre Jurado:

Firma:

Nombre Jurado:

Firma:

PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y  
COMERCIALIZADORA DE BIZCOCHOS DE ACHIRA HUILENSE CON  
DENOMINACIÓN DE ORIGEN PROTEGIDA



MIGUEL ÁNGEL RODRIGUEZ DELGADO

UNIVERSIDAD SURCOLOMBIANA

FACULTAD DE ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN

ESPECIALIZACIÓN EN MERCADEO ESTRATÉGICO

NEIVA – HUILA

2019

| Tabla de contenido                                                                                            |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| LISTA DE TABLAS .....                                                                                         | 6  |
| LISTA DE GRAFICOS.....                                                                                        | 8  |
| INTRODUCCION.....                                                                                             | 10 |
| JUSTIFICACIÓN.....                                                                                            | 11 |
| METODOLOGIA .....                                                                                             | 13 |
| OBJETIVOS.....                                                                                                | 14 |
| OBJETIVO GENERAL .....                                                                                        | 14 |
| OBJETIVOS ESPECIFICOS .....                                                                                   | 14 |
| CAPITULO I - DATOS GENERALES.....                                                                             | 17 |
| NOMBRE .....                                                                                                  | 17 |
| DESCRIPCIÓN.....                                                                                              | 17 |
| LOCALIZACIÓN .....                                                                                            | 17 |
| ACTIVIDAD ECONOMICA.....                                                                                      | 17 |
| CIIU.....                                                                                                     | 17 |
| CAPITULO II - ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA? .....                                                                | 18 |
| 1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización.....                                             | 18 |
| 2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales<br>clientes/consumidores? ..... | 20 |
| CAPITULO III - ¿EXISTE UNA OPORTUNIDAD DE MERCADO?.....                                                       | 21 |
| 3. Describa la tendencia del mercado en el que se encuentra su negocio.....                                   | 21 |

|                                                                                                                              |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio .....                    | 24 |
| 4.1 Productores artesanales .....                                                                                            | 24 |
| 4.2 La Mejor .....                                                                                                           | 24 |
| 4.3 Achiras Tradición .....                                                                                                  | 25 |
| 4.4 El Embajador .....                                                                                                       | 25 |
| 4.5 Achiras del Huila .....                                                                                                  | 26 |
| 4.6 Ramo .....                                                                                                               | 26 |
| CAPITULO III - ¿CUAL ES MI SOLUCIÓN? .....                                                                                   | 28 |
| 5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades de los clientes - consumidores. .... | 28 |
| 5.1 Concepto de negocio .....                                                                                                | 28 |
| 5.2 Componente innovador o factor diferencial .....                                                                          | 28 |
| 6. ¿Cómo valido la aceptación en el mercado de su proyecto? .....                                                            | 32 |
| 7. Describa el avance logrado y su producto mínimo viable .....                                                              | 45 |
| 8. Elabore una ficha técnica para cada uno de los productos que componen su portafolio                                       |    |
| 49                                                                                                                           |    |
| CAPITULO IV - ¿COMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN? .....                                                                            | 55 |
| 9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto .....                          | 55 |
| 9.1 Estrategia de mercadeo y ventas .....                                                                                    | 55 |

|        |                                                                                                                                                                                                        |    |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 10.    | Describa las condiciones que aplican para el portafolio de sus productos .....                                                                                                                         | 57 |
| 11.    | Realice la proyección de cantidades y precios de venta. ....                                                                                                                                           | 58 |
| 12.    | Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido<br>anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al<br>cumplimiento de la normatividad. .... | 59 |
| 12.1   | Normatividad empresarial (constitución empresa).....                                                                                                                                                   | 59 |
| 12.2   | Normatividad tributaria .....                                                                                                                                                                          | 59 |
| 12.3   | Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros,<br>reglamentos).....                                                                                                           | 60 |
| 12.3.1 | Salud.....                                                                                                                                                                                             | 60 |
| 12.3.2 | Adquirir la Notificación Sanitaria. ....                                                                                                                                                               | 61 |
| 12.3.3 | Diligenciar el certificado de uso de suelos. ....                                                                                                                                                      | 61 |
| 12.3.4 | Concepto técnico cuerpo oficial de bomberos. ....                                                                                                                                                      | 62 |
| 12.3.5 | Control de pesas y medidas. ....                                                                                                                                                                       | 62 |
| 12.3.6 | Normatividad laboral.....                                                                                                                                                                              | 62 |
| 12.3.7 | Normatividad ambiental .....                                                                                                                                                                           | 69 |
| 12.3.8 | Registro de marca – propiedad intelectual .....                                                                                                                                                        | 70 |
| 13.    | Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la<br>operación del negocio .....                                                                                              | 71 |
| 14.    | Defina los requerimientos en: infraestructura-adequaciones, maquinaria y equipos,<br>muebles y enseres, y demás activos. ....                                                                          | 74 |



|                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 14.1 ¿Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico? .....                         | 74  |
| 14.2 Identifique los requerimientos de inversión .....                                               | 75  |
| 14.2.1 Infraestructura y adecuaciones .....                                                          | 75  |
| 12.2.2 Maquinaria y equipo.....                                                                      | 76  |
| 12.2.2 Equipos de computo .....                                                                      | 79  |
| 12.2.4 Muebles y enseres .....                                                                       | 80  |
| 14.3 Producción.....                                                                                 | 82  |
| 17. Equipo de trabajo .....                                                                          | 119 |
| 17.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación? ..... | 119 |
| 17.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primero año)? .....                          | 120 |
| CAPITULO V ¿CUAL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO? .....                                                   | 129 |
| BIBLIOGRAFIA.....                                                                                    | 139 |

**LISTA DE TABLAS**

|                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------|----|
| Tabla 1 Perfil de cliente B2B .....                                | 18 |
| Tabla 2 Perfil de cliente B2C .....                                | 19 |
| Tabla 3 Necesidades Cliente - Consumidor .....                     | 20 |
| Tabla 4 Componente diferenciador native Life .....                 | 29 |
| Tabla 5 Ficha Técnica - Presentación personal. ....                | 49 |
| Tabla 6 Ficha técnica - Presentación You and Me. ....              | 51 |
| Tabla 7 Ficha Técnica - Presentación Special Edition. ....         | 53 |
| Tabla 8 Presentaciones y precios.....                              | 55 |
| Tabla 9 Esquema del proceso de alianza con cliente. ....           | 56 |
| Tabla 10 Esquema del proceso de adquisición de un consumidor ..... | 56 |
| Tabla 11 Condiciones comerciales - Cliente B2B.....                | 57 |
| Tabla 12 Condiciones comerciales - Cliente B2C.....                | 58 |
| Tabla 13 Tarifas INVIMA.....                                       | 61 |
| Tabla 14 Adecuaciones .....                                        | 75 |
| Tabla 15 Maquinaria y equipo.....                                  | 76 |
| Tabla 16 Maquinaria y equipo.....                                  | 76 |
| Tabla 17 Maquinaria y equipo.....                                  | 77 |
| Tabla 18 Maquinaria y equipo.....                                  | 77 |
| Tabla 19 Maquinaria y equipo.....                                  | 77 |
| Tabla 20 Maquinaria y equipo.....                                  | 78 |
| Tabla 21 Maquinaria y equipo.....                                  | 78 |
| Tabla 22 Maquinaria y Equipo.....                                  | 78 |

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| Tabla 23 Maquinaria y equipo.....                                | 79  |
| Tabla 24 Equipo de computo.....                                  | 79  |
| Tabla 25 Muebles y enseres. ....                                 | 80  |
| Tabla 26 Muebles y enseres. ....                                 | 80  |
| Tabla 27 Muebles y enseres .....                                 | 80  |
| Tabla 28 Muebles y enseres. ....                                 | 80  |
| Tabla 29 Muebles y enseres. ....                                 | 81  |
| Tabla 30 Muebles y enseres. ....                                 | 81  |
| Tabla 31 Proceso de producción presentación personal.....        | 83  |
| Tabla 32 Proceso de producción presentación You and Me .....     | 95  |
| Tabla 33 Proceso de producción presentación Special Edition..... | 106 |
| Tabla 34 Capacidad de producción. ....                           | 118 |
| Tabla 35 Proyección de utilización. ....                         | 118 |
| Tabla 36 Cargos - Gerente.....                                   | 120 |
| Tabla 37 Cargos - Jefe de ventas.....                            | 121 |
| Tabla 38 Cargos - Jefe de producción. ....                       | 122 |
| Tabla 39 Cargos - Auxiliar de producción 1. ....                 | 123 |
| Tabla 40 Cargos - Auxiliar de producción 2. ....                 | 124 |
| Tabla 41 Cargos - Contador. ....                                 | 125 |
| Tabla 42 Cargos - Representante de ventas1.....                  | 127 |
| Tabla 43 Cargos - Representantes 2. ....                         | 128 |
| Tabla 44 Estrategia de promoción.....                            | 129 |
| Tabla 45 Estrategia de comunicación.....                         | 129 |

|                                                   |     |
|---------------------------------------------------|-----|
| Tabla 46 Estrategia de distribución. ....         | 130 |
| Tabla 47 Estado de resultados proyectado. ....    | 131 |
| Tabla 48 Flujo de caja. ....                      | 132 |
| Tabla 49 Balance General ....                     | 133 |
| Tabla 50 Plan de inversión y financiamiento. .... | 135 |
| Tabla 51 Indicadores de decisión. ....            | 137 |

### **LISTA DE GRAFICOS**

|                               |    |
|-------------------------------|----|
| Grafico 1 Encuesta B2C .....  | 32 |
| Grafico 2 Encuesta B2C .....  | 33 |
| Grafico 3 Encuestas B2C ..... | 33 |
| Grafico 4 Encuestas B2C ..... | 34 |
| Grafico 5 Encuestas B2C ..... | 34 |
| Grafico 6 Encuesta B2C .....  | 35 |
| Grafico 7 Encuesta B2C .....  | 35 |
| Grafico 8 Encuesta B2C .....  | 36 |
| Grafico 9 Encuesta B2C .....  | 36 |
| Grafico 10 Encuesta B2C ..... | 37 |
| Grafico 11 Encuesta B2C ..... | 37 |
| Grafico 12 Encuesta B2C ..... | 38 |
| Grafico 13 Encuesta B2C ..... | 38 |
| Grafico 14 Encuesta B2C ..... | 39 |
| Grafico 15 Encuesta B2C ..... | 39 |
| Grafico 16 Encuesta B2B ..... | 40 |

Grafico 17 Encuesta B2B ..... 40

Grafico 18 Encuesta B2B ..... 41

Grafico 19 Encuesta B2B ..... 41

Grafico 20 Encuesta B2B ..... 42

Grafico 21 Encuestas B2B ..... 42

Grafico 22 Encuesta B2B ..... 43

Grafico 23 Encuesta B2B ..... 43

Grafico 24 Encuesta B2B ..... 44



## **INTRODUCCION**

Native Life es un emprendimiento que busca la preservación de los productos típicos y autóctonos de Colombia, en este proyecto en específicos se desarrolla un estudio de cada uno de los aspectos a tener en cuenta para la puesta en marcha de una empresa que produzca y comercialice Bizcochos de Achira Huilense con Denominación de Origen Protegida.

El método utilizado es la guía metodológica de Fondo Emprender y FONADE, en la que se tienen en cuenta aspectos de mercado, técnicos y financieros. Que permiten evaluar la viabilidad del proyecto y adjudicar los recursos necesarios como capital semilla para la puesta en marcha del emprendimiento. El proyecto expuesto a continuación hace parte de la convocatoria número 73, la cual busca financiar proyectos que hagan parte de la economía naranja por hasta \$20.000´000.000. El proyecto aplica a la economía naranja al tratarse de la producción y comercialización de un producto típico perteneciente a la cultura del departamento.

## JUSTIFICACIÓN

Sin lugar a dudas para iniciar un proyecto y todo su estudio en los diferentes aspectos debe basarse en argumentos objetivos más allá de las pasiones que una determinada idea pueda generar, un sector o actividad económica. Los Bizcochos de Achira Huilense es uno de los productos autóctonos más reconocido a nivel nacional, lo que llevo a la SIC (superintendencia de industria y comercio) en el año 2012 a otorgarle el sello distintivo a la Denominación de Origen Protegida, con esto el producto se catapultaba hacia ese grupo de productos que posee un valor cultural el cual es importante preservar.

No obstante, la falta de entrenamiento de los productores ha hecho que por el contrario el producto se encuentre en vía de extinción debido a sus elevados costos de producción, la fatal de orientación al mercado y a la aparición de nuevos competidores con productos sustitutos con costes más bajos. Los nuevos competidores producen y comercializan bizcochos bajos el nombre de bizcochos de achira sin embargo en su composición y atributos organolépticos están lejos de ser similares al producto típico que fue distinguido con la denominación, aunado a lo anterior estos competidores nuevos poseen costes de producción menores lo que les permite comercializar sus productos por debajo del precio del producto típico, estos a su vez genera que los productores se vean obligados a disminuir la calidad del producto para poder solventar los costos de producción y a lado tener recursos cada vez más limitados ya que su precio de venta no puede aumentar.

Es en esta situación en donde se genera la oportunidad de Mercado de Native Life ya el producto al poseer Denominación de Origen protegida, ser Free Gluten y ser elaborado con

insumos 100% naturales agrupa todas las características demandas con las necesidades de los nuevos segmentos de mercado que se generan en las tiendas aeroportuarias, tiendas de pequeñas y medianas superficies, etc. En la que enriqueciendo la propuesta de valor con una estrategia de comunicación que le haga saber al mercado sus cualidades de calidad en su saber y su composición además de valioso significado cultural que posee el producto; se puede lograr el éxito empresarial de Native Life y la preservación de un producto que es parte de la cultura colombiana y de la humanidad.

## **METODOLOGIA**

El plan de negocio Native Life se desarrolló bajo la metodología usada por Fondo Emprender y FONADE para la formulación y evaluación de los proyectos que participan en sus convocatorias con el objetivo de lograr la adjudicación del capital semilla e iniciar sus emprendimientos. Esta guía está compuesta por los siguientes módulos:

- Datos generales
- ¿Quién es el protagonista?
- ¿Existe oportunidad en el mercado?
- ¿Cuál es mi solución?
- ¿Cómo desarrollo mi solución?
- ¿Cuál es el futuro de mi negocio?
- ¿Qué riesgos enfrento?

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Definir la viabilidad de mercados, técnica, económica y social para crear una empresa producto de Bizcochos de Achira Huilense con Denominación de Origen protegida en la ciudad de Neiva - Huila.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

¿Quién es el protagonista?

- Describir el perfil de su cliente junto a su localización.
- Identificar las necesidades a satisfacer de los potenciales clientes/consumidores

¿Existe oportunidad en el mercado?

- Describir la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra el plan negocio.
- Realizar un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes del plan negocio.

¿Cuál es mi solución?

- Describir la alternativa o solución que propone el plan de negocio para satisfacer las necesidades de los clientes/consumidores.
- Validar la aceptación en el mercado del plan de negocio.
- Describir el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico-productivo, comercial y legal.
- Elaborar una ficha técnica para cada uno de sus productos que componen su portafolio.

¿Cómo desarrollo mi solución?

- Describir la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.
- Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos.
- Realizar la proyección de cantidades y precios de venta, señale la forma de pago.
- Describir la normatividad para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.
- Describir las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

Defina los requerimientos en: Infraestructura

- Identificar los requerimientos de inversión
- Detallar las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución
- Detallar las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios.
- Diseñar el proceso para la producción del producto
- Determinar la capacidad productiva de la empresa

Equipo de trabajo

- Establecer el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación
- Determinar qué cargos requiere la empresa para su operación.

¿Cuál es el futuro de mi plan de mi negocio?

- Determinar las estrategias utilizara para lograr la meta de ventas y su presupuesto.
- Definir el periodo de arranque del proyecto.

- Establecer el periodo improductivo que exige el primer ciclo de producción.
- Proyectar los ingresos de plan de negocios.
- Proyectar los costos de plan de negocios.
- Proyectar los gastos de plan de negocio.
- Determinar las inversiones financieras del plan de negocio.
- Establecer el capital de trabajo para el plan de negocio.

¿Qué riesgos enfrento?

- Identificar qué actores externos e internos son críticos para la ejecución del negocio.
- Señalar los factores externos e internos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos.



## **CAPITULO I - DATOS GENERALES**

### **NOMBRE**

Miguel Angel Rodriguez Delgado

### **DESCRIPCIÓN**

El objetivo es crear la empresa NATIVE LIFE S.A.S, cuyo objeto social es la producción y comercialización de Bizcocho de Achira Huilense con denominación de origen protegida, producto típico de Colombia.

### **LOCALIZACIÓN**

Neiva - Huila

### **ACTIVIDAD ECONOMICA**

Industrial

### **CIU**

1081 – “Elaboración de productos de panadería”

## CAPITULO II - ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

### 1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización.

Tabla 1 Perfil de cliente B2B

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Cliente</b>       | Tiendas en terminales aeroportuarias y terrestres, cafeterías gourmet, Cines y tiendas de medianas y pequeñas superficies (B2B).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Perfil</b>        | <p>Establecimientos de comercio al por menor en terminales terrestres y aeroportuarias:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventario de productos típicos nacionales y regionales.</li> <li>• Snacks en general y productos de soda.</li> </ul> <p>Cafeterías gourmet:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventario que encaje con el consumo café y sus variaciones: Panes, tortas, galletas, bizcochos, etc.</li> </ul> <p>Tiendas de medianas y pequeñas superficies:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventario en general de la canasta familiar.</li> <li>• Inventario con productos comestibles especializados.</li> </ul> <p>Cines</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inventario con snacks pequeños de entre 25 gr y 45 gr para ver en las funciones.</li> </ul> |
| <b>Localización</b>  | Neiva, Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Santa Marta, Cartagena y Barranquilla.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Justificación</b> | La selección de este perfil de cliente B2B (Bussines to Bussines) se hace con base al identificar que el consumidor objetivo frecuenta estos establecimientos, por lo tanto se perfila como el canal de distribución idóneo para los productos Native Life.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2 Perfil de cliente B2C

|                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Consumidor</b>    | Público en general que frecuenta los canales de distribución seleccionados anteriormente (Cliente B2C).                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Perfil</b>        | <p>El segmento de consumidores expone los siguientes aspectos:</p> <p><b>Demográficos:</b> Hombres y mujeres de entre 20 y 39 años (Centennials y Millennials), con estudios académicos de pre-grado y post-grado y con ingresos superiores a los 1.5 Smmlv.</p> <p><b>Psicológicos:</b> Personas con una personalidad autentica que buscan el equilibrio y la tranquilidad, desean estar armonía con su entorno y desarrollarse como personas. Son sociables y sus niveles de discriminación racional, de género, religión, etc., es casi imperceptible y poseen empatía por sus amigos y familiares</p> <p><b>Motivación:</b> Buscan consumir productos que refuercen su personalidad autentica, que cuiden su salud, que les permitan compartir experiencias con su entorno social y que de alguna forma les ayude a preservar la cultura universal.</p> <p><b>Percepción:</b> Tienen una autopercepción de ser personas auténticas, que se preocupan por las personas que están a su alrededor, por cuidar el medio ambiente y se preocupan su autorrealización personal profesional y económicamente.</p> |
| <b>Localización</b>  | Neiva, Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Santa Marta, Cartagena y Barranquilla.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Justificación</b> | Los Bizcochos de Achira Huilense posee atributos como: hecho con insumos 100% naturales, Gluten Free, Denominación de Origen Protegida y producto tipo Snacks. Estos atributos generan un encaje perfecto con relación a las necesidades y motivaciones que tienen los consumidores objetivo.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

Fuente: Elaboración propia.

## 2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes/consumidores?

Tabla 3 Necesidades Cliente - Consumidor

|              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Clientes     | <p><b>Funcionales</b> - Estructurar un inventario con productos que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sean de alta calidad.</li> <li>• Se adapten sus a sistemas de información (códigos de barra)</li> <li>• tengan demanda y rotación.</li> <li>• Sean rentables y generen utilidades</li> </ul> <p><b>Sociales</b> - Ejecutar su propuesta de valor a través de un inventario que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les ayude a desarrollar su objeto social.</li> <li>• Encaje con las necesidades específicas de los clientes.</li> <li>• Le de competitividad con sus competidores directos.</li> </ul> <p><b>Emocionales</b> - Gestionar sus establecimientos con un inventario que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Se adapte al merchandising de sus espacios.</li> <li>• Les brinde herramientas para satisfacer la experiencia del cliente,</li> </ul> |
| Consumidores | <p>Consumir productos que</p> <p><b>Funcionales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Componente nutricional de su dieta.</li> <li>• Elaborado con insumos 100% naturales.</li> <li>• Que sean Gluten Free</li> </ul> <p><b>Sociales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Les permitan reforzar su personalidad autentica, equilibrada y preocupada por preservar los valores culturales de la humanidad.</li> <li>• Compartir momentos con sus amigos y familiares.</li> <li>• Llevar un presente o regalar un premio.</li> </ul> <p><b>Emocionales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recargar energías y darse un antojo.</li> <li>• Calmar el estrés en determinadas situaciones.</li> </ul>                                                                                                                                                                 |

Fuente: Elaboración propia.

### **CAPITULO III - ¿EXISTE UNA OPORTUNIDAD DE MERCADO?**

#### **3. Describa la tendencia del mercado en el que se encuentra su negocio.**

De acuerdo a la ruta del emprendimiento (Plan de desarrollo Nacional Colombia 2018-2022) se trazarán acciones para remover los obstáculos y transformarlos en oportunidades que hagan posible crecer y acelerar la economía y la equidad de oportunidades, con esto quiero decir que en Colombia se necesita desarrollar su potencial productivo manera que sean los emprendedores y el sector privado los protagonistas de creación de empleo y bienestar para millones de colombianos. (PDN 2018)

Así mismo estas estrategias permitirán potenciar sectores como la agroindustria y la economía naranja en su gran matrimonio con el turismo, que tiene todo el potencial para convertirse en el petróleo de Colombia (PDN 2018), al mismo tiempo el pacto con Colombia, en el Plan de desarrollo Nacional, se promueve la protección y promoción de nuestra cultura, proteger y salvaguardar la memoria y el patrimonio cultural de la Nación. (Ministerio de Cultura, 2018)

Es necesario recalcar las actividades que conforman la Economía Naranja son aquellas que hacen parte de las artes y el patrimonio cultural material e inmaterial, las industrias culturales y las creaciones funcionales. (Ministerio de Cultura, 2018), Se determinaron categorías prioritarias de la economía naranja en base a las definiciones de esta, el presente proyecto hace parte de esta categoría Turismo y patrimonio cultural material e inmaterial, Artesanías, antigüedades, laudaría y productos típicos, (La economía naranja: una oportunidad infinita. Banco Interamericano de Desarrollo, 2013.)

Con respecto al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia ha definido el ecoturismo, el turismo de aventura y el turismo cultural como productos turísticos de talla mundial. (Apuestas productivas en el Plan Regional Huila de competitividad, ciencia, tecnología, e innovación del Huila, 2015), ya que la Apuesta Productiva Turística en el departamento del Huila, ha tenido un entorno económico muy favorable pues la tendencia del turismo contemporáneo anima al turista a consumir productos cuyas principales actividades estén relacionadas con el contacto con la naturaleza y la interacción con la cultura local. Estas actividades captan la decisión de viaje del 38% de los turistas del mundo. (Apuestas productivas en el Plan Regional Huila de competitividad, ciencia, tecnología, e innovación del Huila, 2015)

Dado que sin duda alguna favorecen el 101 mercado turístico que el Huila debe aprovechar para colocar sus productos turísticos en el mercado internacional. (Apuestas productivas en el Plan Regional Huila de competitividad, ciencia, tecnología, e innovación del Huila, 2015). En cuanto al motivo de viaje del turista, mientras en el Huila el Ocio (o descanso) motiva al 18% de turistas, en Colombia 65.8% de quienes la visitan lo hace por esta razón. Al mismo tiempo, quienes visitan a Colombia por negocios son 15% de los turistas que llegan. En el Huila, estos visitantes hacen el 82%, más de cinco veces la cifra nacional. (Apuestas productivas en el Plan Regional Huila de competitividad, ciencia, tecnología, e innovación)

A su vez se investigaron en otras fuentes secundarias, En el país, este mercado de los snacks que incluye, entre otros, productos de panadería, confitería, bebidas no alcohólicas, frituras y frutos secos, alcanzó un valor de US\$393,8 millones el año pasado. (Revista Dinero, 2018). Algo semejante ocurre en la Cámara de Comercio de Cali, uno de ellos es la diferenciación del producto en términos de empaque, ingredientes, sabores, tecnologías y procesos, con el objetivo de acceder a nuevos mercados. (Revista Dinero, 2018).

Igualmente, José Fernando Ochoa, vicepresidente de marketing de Colombia, dice que este mercado presenta índices crecientes en volúmenes y una valorización de su portafolio; a la vez que se evidencia un crecimiento relevante en el consumo de pasa bocas saludables, lo que ha generado un ambiente propicio para la innovación con diferentes propuestas que dinamizan el mercado. (Revista Dinero, 2018)

En contraste a lo anterior los consumidores están buscando productos auténticos y diferentes, además de experiencias que les permitan expresar su individualidad” (Portafolio, 2019), de modo que se afirma que los Millennials suelen consumir más categorías que están relacionadas con el bienestar y el placer del momento, es decir, productos como gaseosas, chocolates, cervezas, alimento para mascotas, fragancias y snacks. (Portafolio, 2019).

En el sector de alimentos y bebidas alcanzó ventas por 13.200 millones de dólares en 2017 y tuvo más presentación en las industrias de molinería, panadería y repostería, con un 31%; seguido de los lácteos, harinas, confitería, snacks, frutas, legumbres, aceites, salsas, cárnicos, helados y postres”, señaló Juan Gabriel Pérez, director ejecutivo de Invest in Bogotá. (Portafolio, 2018).

#### **4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio**

##### **4.1 Productores artesanales**

- Localización: Fortalecillas
- Productos: Bizcochos de Achiras Huilense
- Precios: \$100 unidad a granel, más un 20% en producto cuando el volumen de compra super los \$1.000.
- Logística de distribución: Se comercializa en fortalecillas en puestos locales 30% aprox y en la plaza cívica de Neiva en puestos ambulantes 70% aprox.
- Otros, ¿Cuál?: Nulo nivel de penetración a canales formales de comercialización y producción con bajos estándares fitosanitarios exigidos por el INVIMA.

##### **4.2 La Mejor**

- Localización: Fortalecillas
- Productos: Bizcochos de Achira Huilense
- Precios: \$108 unidad a granel, más un 10% cuando el volumen de compra supera los \$10.000
- Logística de distribución: Su comercialización se da en un 100% en el punto de venta ubicado en la calle 21 con carrera 5, en Neiva.
- Otros, ¿Cuál?: Nulo nivel de penetración a canales formales de comercialización, ausencia de presentaciones del producto dirigidas a las necesidades específicas del cliente y baja orientación al mercado.



### **4.3 Achiras Tradición**

- Localización: Palermo (Kilometro 1 vía Bogotá)
- Productos: Achiras Huilenses
- Precios: \$100 unidad a granel.
- Logística de distribución: Su comercialización se da en un 100% en el punto de venta.
- Otros, ¿Cuál?: Bajo nivel de penetración a canales formales de comercialización.

### **4.4 El Embajador**

- Localización: Neiva Carrera 53 #23-11
- Productos: Tosti Achiras
- Precios: \$1.400
- Logística de distribución: Comercialización T.A.T a través de distribuidores independientes y mediano nivel de penetración en canales de comercialización formal.
- Otros, ¿Cuál? A pesar de contar con la licencia de uso del sello de la denominación de origen protegida, las características de su producto no se asemejan a las exigidas en el manual de la misma. Aspectos como la forma rectangular, la crocancia, el color y demás atributos de su producto lo alejan del producto autóctono tradicional.

#### **4.5 Achiras del Huila**

- Localización: Neiva
- Productos
- Precios
- Logística de distribución: Su comercialización se da a través de supermercados de grandes superficies, tiendas en terminales terrestres y aeroportuarias del país, y una cafetería propia en el centro comercial san pedro plaza Neiva.
- Otros, ¿Cuál?: A pesar de llevar en su marca el nombre de Achira del Huila, su producto nada tienes que ver con el producto autóctono tradicional tomando como referencia las características específicas del producto plasmadas en el manual de uso de la denominación de origen protegida de las achiras huilenses.

#### **4.6 Ramo**

- Localización: Bogotá
- Productos: Achiras Ramo x 6 und x 17 g c-u x 102 g peso neto
- Precios: \$64.61 x gramo.
- Logística de distribución: Su comercialización se da a través de plataformas digitales como Rappi, supermercados de grandes superficies, tiendas en terminales terrestres y aeroportuarias del país.
- Otros, ¿Cuál?: Alto nivel de orientación al mercado

En el análisis de la competencia encontramos distintas empresas dedicadas a la producción y comercialización tal y como se relaciona anteriormente. Por su tamaño se pueden clasificar como micro, pequeñas y medianas empresas. Lo anterior es conclusión de una investigación donde se realiza un análisis cuidadoso de los métodos de comercialización, de las características físicas de sus productos, empaques y denominaciones de comerciales de cada uno de los competidores.

En consecuencia, se llegó a la conclusión que la competencia directa en relación a la venta de los Bizcochos de Achira Huilense son las pequeñas y medianas empresas que se encuentran realizando el mercadeo de sus productos en diferentes canales de comercialización como supermercados de grande superficies, tiendas aeroportuarias y terminales terrestres. Estas empresas están ofertando sus productos bajo el nombre de Achiras Huilenses, siendo estos totalmente diferentes en su composición y características organolépticas a las Achiras Huilenses que poseen la denominación de origen protegida según su manual de uso.

### **CAPITULO III - ¿CUAL ES MI SOLUCIÓN?**

#### **5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades de los clientes - consumidores.**

##### **5.1 Concepto de negocio**

Native Life se presenta ante nuestros protagonistas (cliente/consumidor) como una alternativa que abarca dos conceptos que son mega tendencia a nivel mundial, los alimentos saludables y la preservación cultural a través de los productos típicos. Las achiras al ser preparadas con insumos 100% naturales y ser libres de gluten son una potencial fuente de nutrición saludable para aquellos que se preocupan por el bienestar de su cuerpo, por otro lado, al ser un producto autóctono del ha recibido el sello de la denominación de origen protegida.

##### **5.2 Componente innovador o factor diferencial**

La razón del componente innovador de este producto (Bizcochos de Achira Huilense), es que los clientes lo prefieran antes que el de la competencia por tener una ventaja competitiva o un elemento diferenciador.

Esta propuesta de innovación integra diversos componentes en la oferta del producto, para dar soluciones a un conjunto de necesidades que tienen los clientes, con el fin de buscar un beneficio mutuo; en primer lugar, al cliente medio la oferta de un producto que satisfaga sus necesidades y le genere valor, y para la empresa la garantía de una sostenibilidad a corto mediano y largo plazo.

En desarrollo de este concepto, se ha estimado que el proyecto tiene los siguientes componentes innovadores, en concordancia con lo planteado en el tema de concepto del negocio;

pues este consiste básicamente en la implementación de un cambio cualitativo en el proceso de la elaboración, en su etapa de distribución y ventas, además de ser un producto saldable.

*Tabla 4 Componente diferenciador native Life*

| Variable                         | Descripción de la innovación                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Concepto del negocio             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ofertar las Achiras Huilenses como un conjunto de simbolismos para las personas que proyectan una imagen ante la sociedad de ser cuidadosos con su salud a través de la nutrición saludable, así como también de ser solidarios con la preservación de valores culturales de la humanidad.</li> <li>• Industrialización de producto sin perder sus atributos(forma, composición, sabor , etc.) y autóctono como nuevo modelo de negocio y propuesta de valor.</li> </ul>                                                                                                                                                                      |
| Proceso de distribución y ventas | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar el producto autóctono original a canales formales de distribución como tiendas de cadena y grandes superficies, tiendas en terminales aéreo y terrestre, cafeterías gourmet, hoteles y cines.</li> <li>• Mediante un sistema de equipos novedosos parara la fabricación se logra aumentar la productividad significativamente frente a los procesos llevados a cabo de forma artesanal.</li> <li>• En la elaboración se aumenta de 8.000 unidades por persona en un turno de 5 horas de forma manual, a 10.100 Unidades/Hora.</li> <li>• El proceso de tostado pasa de 6 horas a 30 minutos con el uso del horno rotatorio.</li> </ul> |
| Producto o servicio              | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto autóctono con denominación de origen protegida.</li> <li>• Alimento saludable con insumos 100% naturales.</li> <li>• Envasado en un empaque tricapa con un diseño estilizado pensado en los gustos (colores, formas, arquetipos, etc.) de los Millennials y Centennials.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta las categorías o clases de innovación, para este tipo de proyecto en particular, esta correspondería a una **innovación de mercado y proceso**, por cuanto lo que se pretende es llevar el valor del producto a nuevos mercados y aumentar la productividad en su producción. Las razones para que se consideren componentes innovadores se explican como sigue:

### **Comercialización como producto con valor cultural**

Los Bizcochos de Achira Huilense son un producto típico y autóctono del departamento del Huila lo que le mereció la adjudicación de la denominación de origen protegida por parte de la S.I.C y a su vez los posiciona en la categoría Arte y patrimonio, siendo un producto típico y gastronómico, de la economía naranja.

No obstante, en el mercado se oferta productos bajo etiquetas de Achiras Huilenses con atributos diferentes a los que tiene el producto autóctono original, aunado a ello el encaje del producto a las necesidades puntuales del mercado no se ha direccionado de la forma correcta por lo que el nivel de penetración del mercado tanto del producto original como del paralelo, es mínimo e irrisorio.

Native Life entiende esta dinámica y llevara una propuesta de valor que enmarca el producto típico original dentro de un conjunto de símbolos y valores que se dirigen directamente las necesidades de los consumidores actuales de: 1. Consumir un producto saludable con insumos 100% naturales, 2. Solidaridad y preservación de valores culturales de la humanidad y 3. Diseño de marca y empaques coherentes con la estética moderna.

**Industrialización del producto como un nuevo modelo de negocio y propuesta de valor.**

La industrialización de la producción de Bizcochos de Achira Huilense, se da porque en la actualidad los procesos de producción manual son muy artesanales y rudimentarios, con deficiencias en las buenas practicas salubridad. El proceso que se llevara a cabo en Native Life para la elaboración de dicho producto, se describe en las siguientes etapas: 1. Recepción de insumos (Queso, Almidón de Achira, Mantequilla, Huevos.); 2 Mezclado de insumos, se procede al prensado del queso y mezclado de los insumos; 3. Elaboración, la elaboración del producto de forma automatizada, horneado y tueste del mismo; 4. Empacado, Se empaca en un envase tricapa el cual permite preservar los atributos organolépticos de los bizcochos por un periodo de tiempo sustancialmente alto, aproximadamente 13 meses.

Lo anterior describe el desarrollo del proceso industrializado que incide en la mejora de la propuesta de valor frente a los competidores.

**Sistema de quipo novedoso para la producción del producto.**

La empresa para realizar su producción, se soportará en una tecnología novedosa y diferencial, que consiste en elaborar los Bizcochos con la Galletera industrial modelo Champion, la cual ha presentado al mercado una nueva técnica en sus moldes que logra mantener la forma ovalada del producto. De esta forma se asegura por un lado aumentar la productividad de forma significativa ya que se pasa de una capacidad de producción de 1.000 und/hora (método artesanal) a 10.200 und/hora y por otro lado se logra mantener una de las cualidades distintivas del producto como lo es su forma.

## Producto

La empresa Native Life desde una perspectiva de producto integrado enriquecerá la propuesta de valor de los bizcochos de Huilense con un empaque tricapa de alta calidad y con el que se dirige al mercado descrito en el punto 1. comercialización como producto con valor cultural.

### 6. ¿Cómo valido la aceptación en el mercado de su proyecto?

La validación del producto se realizó con la metodología de encuestas de selección múltiple aplicadas al consumidor (B2C) y al cliente – canal de distribución (B2B).

#### 6.1 Resultados encuestas al Consumidor (B2C)

Grafico 1 Encuesta B2C

##### Sitio de Encuesta

169 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

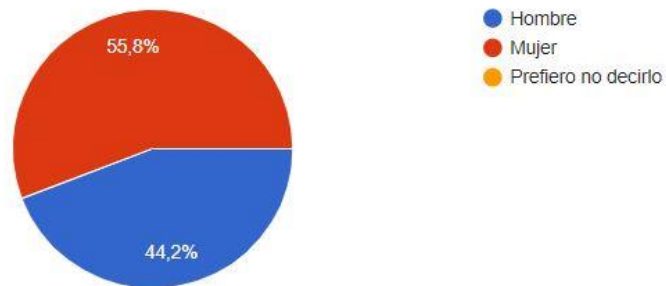
El 49.1 % de los encuestados se encontraba en una tienda de media y pequeña superficie, el 17.8% en una tienda en terminal terrestre o aeroportuaria, el 22.5% en una cafetería gourmet y el 10.7% en el cine.



Grafico 2 Encuesta B2C

**Genero**

172 respuestas



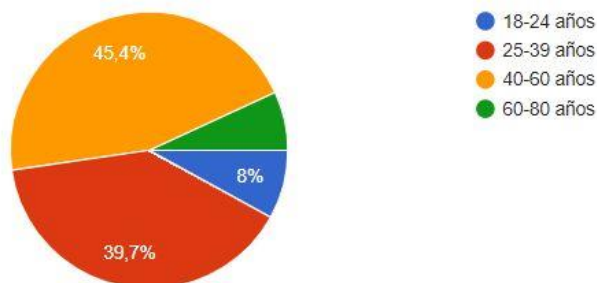
Fuente: Elaboración propia.

El 55.8 % de los encuestados fueron mujeres y el 42.2% hombres.

Grafico 3 Encuestas B2C

**Rango de edad**

174 respuestas



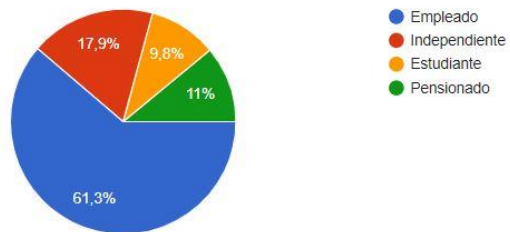
Fuente: Elaboración propia.

El 45.4% de los encuestado tiene entre 40 y 60 años, el 39.7% entre 25 y 39 años, el 8% entre 18 y 24 años y el 6,9% entre 60 y 80 años.

Grafico 4 Encuestas B2C

¿Cual es su actividad principal?

173 respuestas



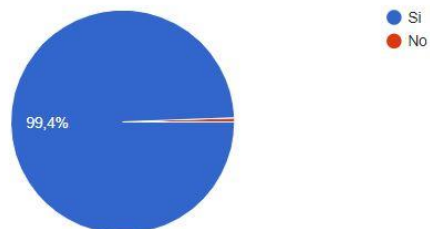
Fuente: Elaboración propia.

El 61.3 % de los encuestados es empleado, el 17.9% independiente, el 9.8% estudiante y el 11% pensionado.

Grafico 5 Encuestas B2C

¿Consume Snacks?

169 respuestas



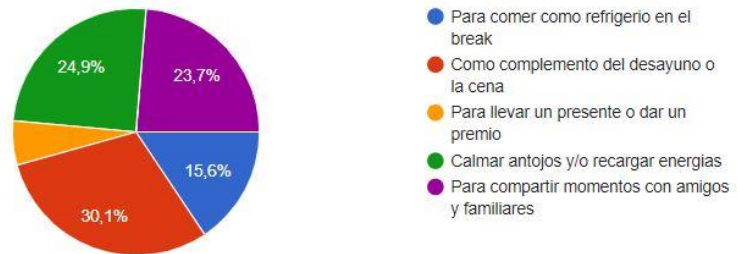
Fuente: Elaboración propia.

El 99.4% responder que si consume Snacks y tan solo el 0.6% manifestó no hacerlo.

Grafico 6 Encuesta B2C

## ¿Porque compra snacks?

173 respuestas



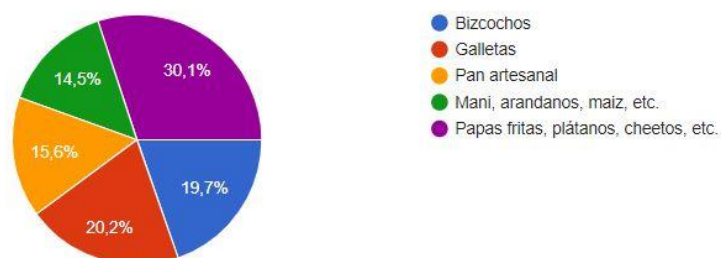
Fuente: Elaboración propia.

A la pregunta de “¿Por qué compra Snacks?” el 30.1% respondió que, como complemento del desayuno o la cena, el 24.9% para calmar antojos o recargas energías, el 2.7% para compartir momentos con amigos y familiares, el 15.6 para comer como refrigerio en el break y el 5.8 % para llevar un presente o dar un premio.

Grafico 7 Encuesta B2C

## ¿Que tipo de Snack consume?

173 respuestas



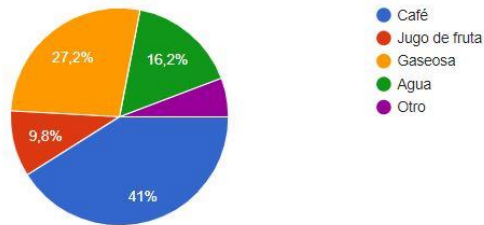
Fuente: Elaboración propia

Los encuestado a la pregunta “¿Qué tipo de Snacks consume?” respondieron el 30.1% papas fritas, plátanos, cheeto, etc.; el 20.2% Galletas; el 19.7% Bizcochos; el 15.6 Pan artesanal y el 14.5% Maní, arándanos, maíz, etc.

Grafico 8 Encuesta B2C

Cuando consume Bizcochos ¿Con que le gusta acompañarlos?

173 respuestas



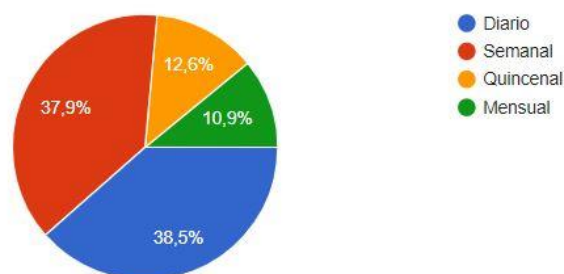
Fuente: Elaboración personal

Los encuestado respondieron que cuando consumen bizcochos los prefieren acompañar con café un 41%, con gaseosa un 27.2%, con agua un 16.2% con jugo de fruta un 9.8% y con otra bebida el 5.8%.

Grafico 9 Encuesta B2C

¿Con que frecuencia consume snacks?

174 respuestas



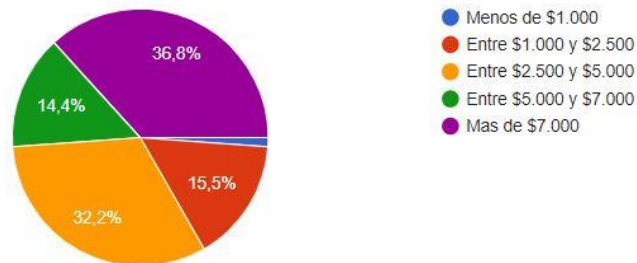
Fuente: Elaboración propia.

Los encuestados tienen una frecuencia de consumo de snacks de diario 38.5%, semanal 37.9%, quincenal 12.6% y mensual 10.9%

Grafico 10 Encuesta B2C

Cuando consume snacks, ¿cuanto gasta?

174 respuestas



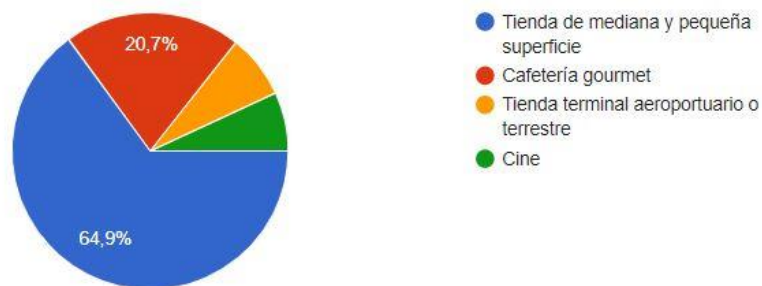
Fuente: Elaboración propia.

El gasto de los encuestados cuando consume snacks es más de \$7.000 un 36.8%. entre \$2.500 y \$5.000 un 32.2%, entre \$1.000 y \$2.500 un 15.5%, entre \$5.000 y \$7.000 un 14.4% y menos de \$1.000 1.1%.

Grafico 11 Encuesta B2C

¿Dónde compra los snacks que consume con frecuencia?

174 respuestas



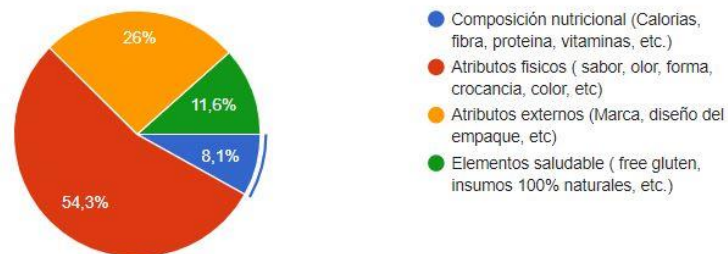
Fuente: Elaboración propia.

El sitio de compra de snacks de los encuestados es 64.9% tienda de mediana y pequeña superficie, 20.7% cafetería gourmet, 7.5% tiendas terminal terrestre o aeroportuario y 6.9% en el cine.

Grafico 12 Encuesta B2C

¿Que elementos influyen en la elección del snack?

173 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Los elementos que influyen en la compra de snacks en los encuestados son 54.3% atributos físicos, 26 % atributos externos, 11.6% elementos saludables y 8.1% composición nutricional.

Grafico 13 Encuesta B2C

¿Le gustaría ver los bizcochos de Achira Huilense envasado en un empaque con un diseño estilizado, con presentaciones específicas para cada ocasión ?

174 respuestas



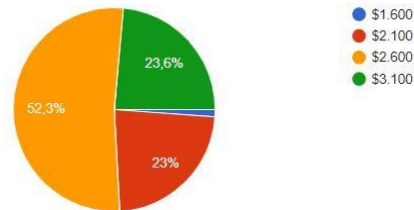
Fuente: Elaboración propia.

Los encuestados al ser si preguntados “¿si les gustaría ver los Bizcochos De Achira Huilenses envasadas en un empaque con un diseño estilizado, con presentaciones específicas para cada ocasión?” respondieron 97.1% de forma positivas y tan solo el 2.9% de forma negativa.

Grafico 14 Encuesta B2C

¿Cuánto cree que vale esta presentación de 25 gr de Bizcochos de Achira Huilense?

174 respuestas



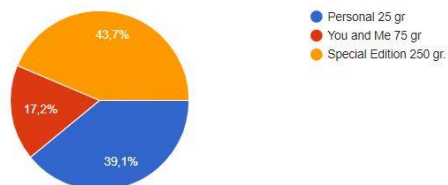
Fuente: Elaboración propia.

A los encuestados se les enseñó el producto mínimo viable y se preguntó en los diferentes escenarios (canales de comercialización) se les pregunto “¿Cuánto cree que vale esta presentación de 25 gr de Bizcochos de Achira Huilense?” a lo que respondieron un 52.3% \$2.600, un 23.6% \$3.100, un 23% \$2.100 y tan solo un 1.1% \$1.600.

Grafico 15 Encuesta B2C

¿Que presentación de Bizcochos de Achira Huilense compraría mas?

174 respuestas

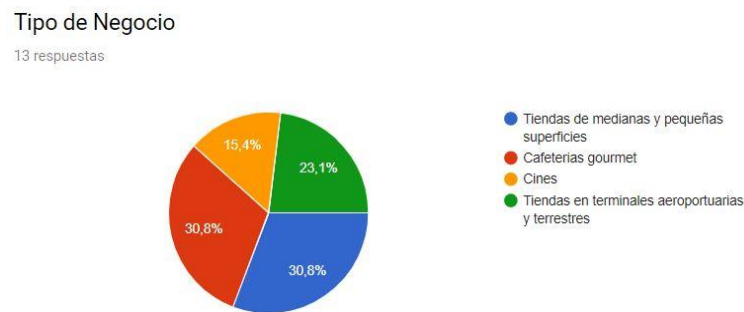


Fuente: Elaboración propia.

A los encuestados se les enseñaron fotografías de las presentaciones que se pondrán en oferta en la ejecución del proyecto y se les pregunto “¿Qué presentación compraría más?” a lo que ellos respondieron un 43.7% Special Edition 250gr, un 17.2% You and Me 75 gr y el 39.1% Personal 25 gr.

## 6.2 Resultados encuestas al Cliente - canal de distribución (B2B)

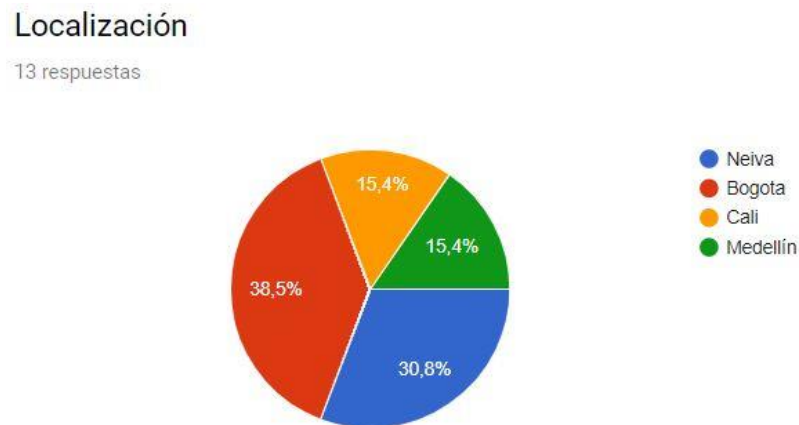
Grafico 16 Encuesta B2B



Fuente: Elaboración propia.

Los Clientes (Canales de distribución) encuestados fueron 30.8% tiendas mediana y pequeñas superficies, 30.8% Cafeterías gourmet, Tiendas en terminales terrestres y aeroportuarias 23.1% y Cine 15.4%.

Grafico 17 Encuesta B2B



Fuente: Elaboración propia.

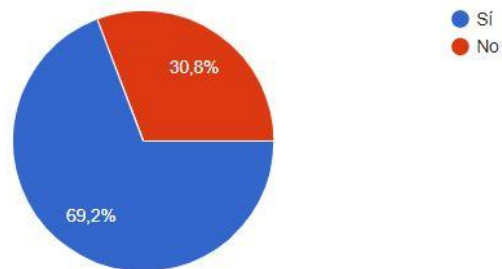
Los encuestado se ubicaron en un 38.5% en Bogotá, 30.8% Neiva, 15.4 Medellín y 15.4% en Cali.



Grafico 18 Encuesta B2B

Tiene un departamento de compras que gestione los productos que integran el inventario?

13 respuestas



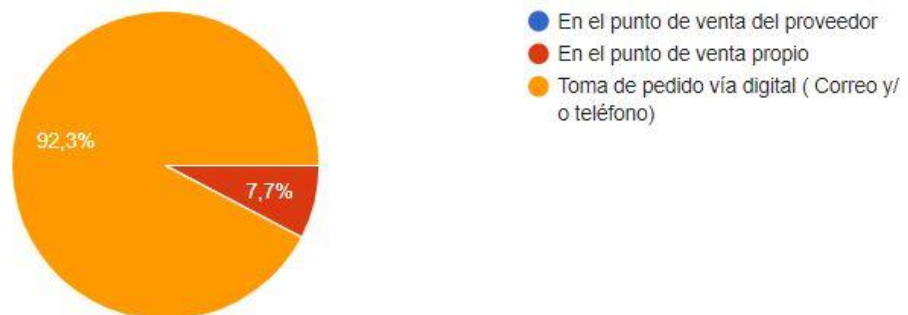
Fuente: Elaboración propia.

El canal encuestado tiene un departamento de compras que gestiona los productos que integran el inventario en un 69.2% el 30.8% restante no tiene un departamento de compras.

Grafico 19 Encuesta B2B

Cual es el canal que usa para realizar sus compras?

13 respuestas



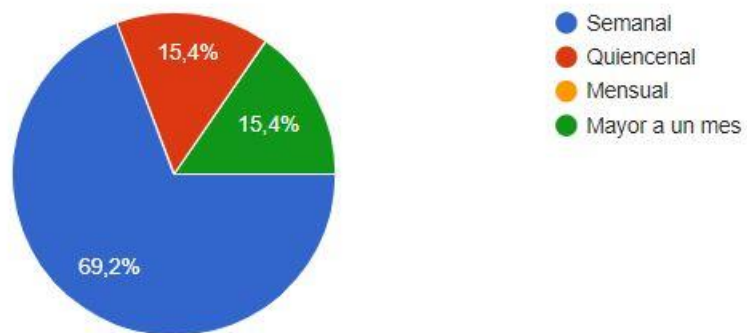
Fuente: Elaboración propia.

Los canales que usan los clientes encuestados son un 92.3% por toma de pedidos vía digital y el 7.7% en el punto de venta propio.

Grafico 20 Encuesta B2B

### Con qué frecuencia realiza las compras?

13 respuestas



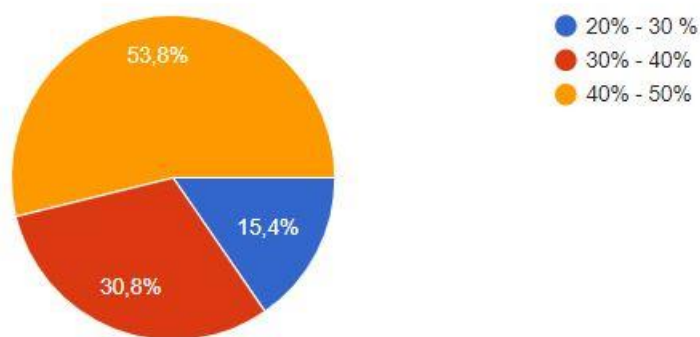
Fuente: Elaboración propia.

La frecuencia de compra que tiene son semanal 69.2% semanal, el 15.4% quincenal y el 15.4 mayor a un mes.

Grafico 21 Encuestas B2B

### Cual es el margen de comercialización con el que trabajan?

13 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

El margen de comercialización exigido por los diferentes clientes (canales de comercialización) es de 40% - 50% un 53.8%, 30%-40% un 30.8% y 205-30% un 15.4%.

Grafico 22 Encuesta B2B

Cuales son sus plazos de pago?

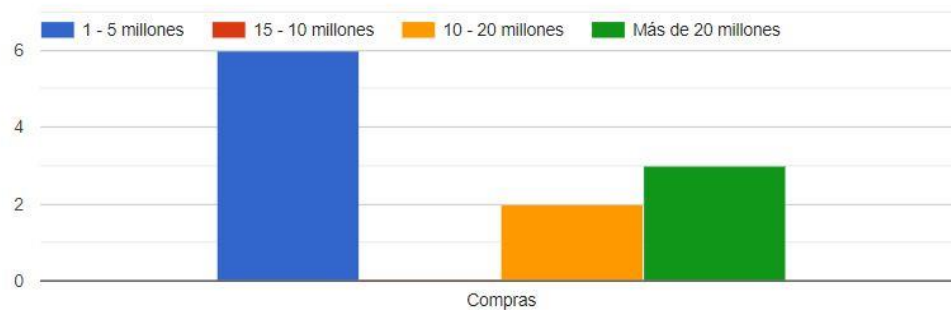


Fuente: Elaboración propia.

Con relación al plazo de pagos que tiene establecido el 30% es inmediato, el 30% es de 90 a 30 días, el 20% semana y el 20% de 15 a 330 días.

Grafico 23 Encuesta B2B

Cual es volumen de compras que tiene en los snacks?



Fuente: Elaboración propia.

El volumen de compras en snacks para los clientes encuestados es de 1-5 millones para el 54.5%, de 10-20 millones para el 18.2% y de más de 20 millones para el 27.3%.

Grafico 24 Encuesta B2B

### Qué aspectos en el producto (snacks) considera indispensables para ingresarlo a sus inventario

13 respuestas



Fuente: Elaboración propia.

En los aspectos relacionado con el producto los clientes (canales de distribución) consideran indispensable el registro sanitario en un 65.5%, el etiquetado integral en un 61.5 %, el empaque – diseño – calidad en un 53.8% y que este identificado con código de barras GTIN en un 46.2%.

### 7. Describa el avance logrado y su producto mínimo viable.

El avance del producto mínimo viable se ha llevado a cabo con la presentación de 25 gr la cual se ha denominado personal, esta presentación ya se comercializa en tiendas de terminales aeroportuarias de las ciudades de Neiva y Bogotá, de igual forma se han comercializado vía internet a través de la tienda virtual Native Life y pedidos de entorno del equipo emprendedor.

A continuación, imágenes del producto desarrollado:















## 8. Elabore una ficha técnica para cada uno de los productos que componen su portafolio

Tabla 5 Ficha Técnica - Presentación personal.

| Ítem                   | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Producto específico    | Achiras Huilenses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Ítem                   | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Nombre comercial       | Achiras Huilenses – Personal                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Unidad de medida       | 25 gr                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Descripción general    | <p>Bizcochos de achira Huilense</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bizcochos hechos con cuajada fresca, almidón de achira, mantequilla y huevos.</li> <li>• Libre de gluten y Denominación de origen protegida.</li> <li>• Fuente de proteína.</li> <li>• Hecho con productos 100% naturales</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Condiciones especiales | Mantener en un lugar seco y fresco                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Composición            | <p>Información nutricional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño de la Porción (10gr aprox.)</li> <li>• Cantidad por porción: Calorías: 50; calorías de grasa:20; Grasa total: 2g – 6%; Grasa saturada 8g – 40%; Grasa Trans 0g; Colesterol 5mg – 2%; Sodio 80mg – 3%; Carbohidrato Total 5g – 12%; Fibra dietaria 0g – 0%; Azúcares 0 g; Proteína 2g; Vitamina A 0%; Vitamina C 0%; Calcio 6%; Hierro 0%. Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas. Calorías 2000-2500.Grasa Total, calorías menos de, 65 g-2000, 80 g-2500; Calorías 2000-2500; Grasa Sat., calorías menos de, 20 g-2000, 25 g-2500; Colesterol, calorías menos de, 300 mg-2000, 300 mg-2500; Sodio,</li> </ul> |

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | <p>calorías menos de, 2400 mg-2000, 2400 mg-2500; Calorías 2000-2500; Carb. Total, 300 g-2000, 375 g-2500; Fibra dietaria, 25 g-2000, 30 g-2500;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Otros , ¿Cuál? | <p>Diseño de presentación</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Esta presentación contiene 2.5 porciones que encaja perfectamente con la necesidad puntual de una persona de calmar antojos, dar como premio o regalo y complemento de desayuno o cena.</li><li>• Este envasado en un empaque tricapa (Pet Transparente + Pet Metalizado + PEBD Coextruido) que garantiza la conservación de los atributos organolépticos del producto.</li><li>• El diseño del empaque es de 6cmx20cm, color dorado mate, con el diseño del logo NATIVE LIFE y Achiras Huilenses color negro, el diseño del logo de la denominación de origen protegida y el gluten free son de color Verde Esmeralda y Negro.</li></ul>  |

Tabla 6 Ficha técnica - Presentación You and Me.

| Ítem                   | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Producto específico    | Achiras Huilenses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Ítem                   | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Nombre comercial       | Achiras Huilenses – You And Me                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Unidad de medida       | 75 gr                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
| Descripción general    | <p>Bizcochos de achira Huilense</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bizcochos hechos con cuajada fresca, almidón de achira, mantequilla y huevos.</li> <li>• Libre de gluten y Denominación de origen protegida.</li> <li>• Fuente de proteína.</li> <li>• Hecho con productos 100% naturales</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Condiciones especiales | Mantener en un lugar seco y fresco                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Composición            | <p>Información nutricional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño de la Porción (10gr aprox.)</li> <li>• Cantidad por porción: Calorías: 50; calorías de grasa:20; Grasa total: 2g – 6%; Grasa saturada 8g – 40%; Grasa Trans 0g; Colesterol 5mg – 2%; Sodio 80mg – 3%; Carbohidrato Total 5g – 12%; Fibra dietaria 0g – 0%; Azúcares 0 g; Proteína 2g; Vitamina A 0%; Vitamina C 0%; Calcio 6%; Hierro 0%. Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas.</li> </ul> <p>Calorías 2000-2500.Grasa Total, calorías menos de, 65 g-2000, 80 g-2500; Calorías 2000-2500; Grasa Sat., calorías menos de, 20 g-2000, 25 g-2500; Colesterol, calorías menos de, 300 mg-</p> |

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | 2000, 300 mg-2500; Sodio, calorías menos de, 2400 mg-2000, 2400 mg-2500; Calorías 2000-2500; Carb. Total, 300 g-2000, 375 g-2500; Fibra dietaria, 25 g-2000, 30 g-2500;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Otros , ¿Cuál? | <p>Diseño de presentación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Esta presentación contiene 7.5 porciones que encaja perfectamente con la necesidad puntual de dos o tres personas de calmar antojos, compartir en un momento social, complemento de desayuno o cena.</li> <li>• Este envasado en un empaque tricapa (Pet Transparente + Pet Metalizado + PEBD Coextruido) que garantiza la conservación de los atributos organolépticos del producto.</li> <li>• El diseño del empaque es de 14cmx24cm, color Verde Esmeralda Mate, con el diseño del logo NATIVE LIFE y Achiras Huilenses color Dorado, el diseño del logo de la denominación de origen protegida y el gluten free son de color Dorado y Negro.</li> </ul> |

Tabla 7 Ficha Técnica - Presentación Special Edition.

| Ítem                   | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Producto específico    | Achiras Huilenses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Ítem                   | Descripción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Nombre comercial       | Achiras Huilenses – Especial Edition                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Unidad de medida       | 250 gr                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Descripción general    | <p>Bizcochos de achira Huilense</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bizcochos hechos con cuajada fresca, almidón de achira, mantequilla y huevos.</li> <li>• Libre de gluten y Denominación de origen protegida.</li> <li>• Fuente de proteína.</li> <li>• Hecho con productos 100% naturales</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Condiciones especiales | Mantener en un lugar seco y fresco                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Composición            | <p>Información nutricional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tamaño de la Porción (10gr aprox.)</li> <li>• Cantidad por porción: Calorías: 50; calorías de grasa:20; Grasa total: 2g – 6%; Grasa saturada 8g – 40%; Grasa Trans 0g; Colesterol 5mg – 2%; Sodio 80mg – 3%; Carbohidrato Total 5g – 12%; Fibra dietaria 0g – 0%; Azúcares 0 g; Proteína 2g; Vitamina A 0%; Vitamina C 0%; Calcio 6%; Hierro 0%. Los porcentajes de Valores Diarios están basados en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayores o menores dependiendo de sus necesidades calóricas.</li> </ul> <p>Calorías 2000-2500.Grasa Total, calorías menos de, 65 g-2000, 80 g-2500; Calorías 2000-2500; Grasa Sat., calorías menos de, 20 g-2000, 25 g-2500; Colesterol, calorías menos de, 300 mg-</p> |

|                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                | 2000, 300 mg-2500; Sodio, calorías menos de, 2400 mg-2000, 2400 mg-2500; Calorías 2000-2500; Carb. Total, 300 g-2000, 375 g-2500; Fibra dietaria, 25 g-2000, 30 g-2500;                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| Otros , ¿Cuál? | <p>Diseño de presentación</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Esta presentación contiene 25 porciones que encaja perfectamente con la necesidad puntual de una persona de dar como premio o regalo y compartir momentos con amigos y/o familiares.</li><li>• Este envasado en un empaque tricapa (Pet Transparente + PEBD Coextruido) que garantiza la conservación de los atributos organolépticos del producto.</li><li>• El diseño del empaque es de xxxcm, color xxx mate, con el diseño del logo NATIVE LIFE y Achiras Huilenses color Dorado, el diseño del logo de la denominación de origen protegida y el gluten free son de color verde esmeralda y Dorado.</li></ul> |

## CAPITULO IV - ¿COMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

### 9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto.

#### 9.1 Estrategia de mercadeo y ventas

Como se indicó en el desarrollo del punto número uno del presente estudio, se identificaron dos tipos de clientes objetivos, para la colocación del producto:

- Tiendas en terminales aeroportuarias y terrestres, cafeterías gourmet, hoteles, cines y tiendas de medianas y pequeñas superficies.
- Hombres y mujeres entre las edades de 20 y 39 años (Centennials y Millennials), con estudios académicos de pre-grado y post-grado y con ingresos superiores a los 1.5 Smmlv.

La empresa Native Life S.A.S tiene previsto lanzar al mercado los Bizcochos de Achira Huilense con Denominación de Origen protegida en tres presentaciones:

*Tabla 8 Presentaciones y precios.*

| Presentación    | Contenido | Precio de venta |
|-----------------|-----------|-----------------|
| Personal        | 25 gr     | \$1.600.00      |
| You and Me      | 75 gr     | \$4.500.00      |
| Special Edition | 250 gr    | \$14.750.00     |

Fuente: Elaboración propia.

Esta determinación se toma con base al estudio de mercado, en busca de encajar las necesidades de los consumidores con los atributos del producto en su composición, forma y presentación.

Por tal razón se conformará un equipo comercial compuesto por un jefe de mercadeo y dos representantes de ventas que se encargarán de crear alianzas estratégicas con los clientes seleccionados quienes cumplirán el rol de canal de distribución, como plataforma para llevar los Bizcochos de Achira Huilense hasta los consumidores. Los clientes potenciales seleccionados se ubican en las principales ciudades del país Neiva, Bogotá, Medellín, Cali, Bucaramanga, Santa Marta, Cartagena y Barranquilla.

Para esto se ha diseñado un esquema estratégico que deberán llevar a cabo los representantes de venta, este se divide a su vez en dos Sub-Esquemas: Esquema del proceso de alianza con cliente y Esquema del proceso de adquisición de un consumidor. Estos detallan como es el proceso para lograr una buena y eficiente alianza con el cliente (canal de distribución) y se logra visualizar cuales son las etapas y cuál debe ser el tiempo promedio que la empresa debe tardar en llevar los productos hasta alcance de los consumidores en los escenarios anteriormente mencionados.

*Tabla 9 Esquema del proceso de alianza con cliente.*

| Esquema del proceso de alianza con cliente |                                                                                                       |                                         |                                 |                                                  |                                |                                    |       |
|--------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|---------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|-------|
| Fase                                       | Contacto área de compras del cliente (Estudio de estructura organizacional, portafolio, costos, etc.) | Gestión de cita exposición de propuesta | Propuesta comercial de producto | Envío de muestras áreas estratégicas del cliente | Espera de decisión del cliente | Cierre de alianza y primero pedido | Total |
| Tiempo en días                             | 15                                                                                                    | 3                                       | 3                               | 1                                                | 5                              | 3                                  | 30    |

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 10 Esquema del proceso de adquisición de un consumidor*

| Esquema del proceso de adquisición de un consumidor |                        |            |                  |                      |       |       |
|-----------------------------------------------------|------------------------|------------|------------------|----------------------|-------|-------|
| Fase                                                | Alianza con el cliente | Producción | Envío al cliente | Exhibición en stands | Venta | Total |
| Tiempo en días                                      | 30                     | 1          | 4                | 1                    | 7     | 43    |

Fuente: Elaboración.



## 10. Describa las condiciones que aplican para el portafolio de sus productos

Tabla 11 Condiciones comerciales - Cliente B2B.

|                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Cliente B2B                                          | Tiendas en terminales terrestres y aeroportuarias, cafeterías gourmet, hoteles, cines y tiendas de medianas y pequeñas superficies.                                                                                                                                                                                                                                                     |
| ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra? | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los volúmenes de compra se determinan con relación a la rotación del inventario dependiendo del tamaño del canal y la demanda del producto.</li> <li>• La frecuencia de compra normalmente es semanal en los canales más pequeños y en los grandes se presentan periodos de entre 15 y 30 días.</li> </ul>                                     |
| ¿Qué características se exigen para la compra?       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Alta calidad del producto.</li> <li>• Código de barras</li> <li>• Registro sanitario</li> <li>• Empaque hermético que de alta durabilidad al producto.</li> </ul>                                                                                                                                                                              |
| Sitio de compra                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• En los canales pequeños se da en el punto de venta y de forma personal.</li> <li>• En los canales más grandes se realiza a través del departamento de compras vía correo o electrónico o telefónico.</li> </ul>                                                                                                                                |
| Forma de pago                                        | <ul style="list-style-type: none"> <li>• En los canales pequeños el pago es inmediato o en un plazo no mayor a una semana.</li> <li>• En los canales más grandes en pago se da vía transferencia bancaria en plazos de entre 15 y 90 días.</li> </ul>                                                                                                                                   |
| Precio                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminales terrestres y aeroportuarias el precio de ventas a público es \$120/gramo aproximadamente.</li> <li>• Cafeterías gourmet, hoteles y cines el precio de ventas a público es \$95/gramo aproximadamente.</li> <li>• Tiendas de medianas y pequeñas superficies el precio de ventas a público es \$80/gramo aproximadamente.</li> </ul> |
| Requisitos post-venta                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de calidad y trazabilidad del producto integrada ( Lotes, fecha de vencimiento, volúmenes, etc.)</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                            |
| Garantías                                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cambio de productos defectuosos o de mala calidad.</li> <li>• Reposición del 25% en productos que sobrepasen la fecha de vencimiento.</li> </ul>                                                                                                                                                                                               |
| Margen de comercialización                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• El margen de comercialización en las tiendas de terminales terrestres y aeroportuarias esta entre el 40% y 50%.</li> <li>• En las cafeterías gourmet, cines y hoteles es de entre el 30% y 40%.</li> <li>• En las tiendas de medianas y pequeñas superficies es de entre 20% y 30%.</li> </ul>                                                 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12 Condiciones comerciales - Cliente B2C.

| Consumidor (B2C)                                     | B2C Hombres y Mujeres de edades entre los 20 y 39 años.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ¿Cuáles son los volúmenes y su frecuencia de compra? |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| ¿Qué características se exigen para la compra?       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Producto saludable con insumos 100% naturales.</li> <li>• Producto con valor cultural.</li> <li>• Empaque biodegradable amigable con el medio ambiente.</li> <li>• Diseño estilizado con colores y formas llamativas.</li> <li>• Presentaciones idóneas para cada ocasión: calmar antojos, dar un detalle o compartir con amigos y familiares.</li> </ul> |
| Sitio de compra                                      | Tiendas en terminales terrestres y aeroportuarias, cafeterías gourmet, hoteles, cines y tiendas de medianas y pequeñas superficies.                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Forma de pago                                        | Pago de contado en efectivo y/o tarjetas débito y crédito.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Precio                                               | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terminales terrestres y aeroportuarias el precio de venta al público es \$120/gramo aproximadamente.</li> <li>• Cafeterías gourmet, hoteles y cines el precio de venta al público es \$95/gramo aproximadamente.</li> <li>• Tiendas de medianas y pequeñas superficies el precio de venta al público es \$80/gramo aproximadamente.</li> </ul>            |

Fuente: Elaboración propia.

**11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta.**

**12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido**

**anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.**

**12.1 Normatividad empresarial (constitución empresa)**

Forma de constitución

Diligenciar el Registro Único empresarial con sus anexos en los centros de atención empresarial C.A.E, en la sede de la cámara de comercio de Neiva. Para lo cual se establecen los siguientes requisitos:

- Consulta de Nombre en los módulos de Auto consulta de los C.A.E (si lo requieren).
- Dirección del Establecimiento (si va a tener establecimiento abierto al público).
- Consulta de uso del suelo para la apertura del establecimiento.
- Fotocopia de Cédula de Ciudadanía.
- Consulta de actividad económica. Código CIIU.
- Inscripción en el RUT.
- Tiempo 8 días hábiles. Costos: \$150.000

**12.2 Normatividad tributaria**

El modelo de sociedad que se constituirá será una Sociedad Simplificada por Acciones S.A.S., la cual es contribuyente declarante del régimen ordinario del impuesto sobre la renta y sus complementarios. En el impuesto sobre las ventas – IVA serán responsables (sujetos pasivos jurídicos) siempre que realicen el hecho generador consagrado en el artículo 420 del Estatuto Tributario. En este caso no aplicaría este impuesto, pero en su reemplazo es responsable de Impuesta Nacional al Consumo. Son contribuyentes del impuesto de industria y comercio cuando

realicen actividades industriales, comerciales o de servicios que no estén excluidas o exentas; igualmente tendrán la calidad de agentes retenedores a título de renta, IVA e ICA, según el caso.

Los accionistas responderán hasta el monto de sus aportes y no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en las que incurra la sociedad. Igualmente, sobre las obligaciones de tipo comercial, administrativo, disciplinario, excepto cuando los accionistas y los administradores que hubieren realizado, participado o facilitado actos por fraude, responderán solidariamente por las obligaciones nacidas de tales actos y por los perjuicios causados a la ley o a terceros.

### **12.3 Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)**

#### ***12.3.1 Salud***

Adquirir el concepto sanitario.

Solicitar ante la Secretaria de Salud Municipal el concepto sanitario, teniendo en cuenta que el objeto social es el expendio de productos alimenticios. Igualmente, todos los empleados que hagan parte de la empresa y que manipulen alimentos, deben contar con su certificado de manipulación de alimentos vigente.

Tiempo 15 días hábiles. Costos: 0

### **12.3.2 Adquirir la Notificación Sanitaria.**

Solicitar ante el INVIMA la Notificación Sanitaria, teniendo en cuenta que el objeto es la fabricación, envasado y expendio de bebidas alimenticias. Igualmente, cumpliendo con los requisitos técnicos de normas para el registro que son la Resolución 719, Resolución 2674-2013 y Resolución 5109-2005

Tiempo 22 días hábiles. El Costos: \$4'420.339

*Tabla 13 Tarifas INVIMA*

|                                                                                                                                                                     |              |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Notificación Sanitaria de Alimentos "NSA" de Bajo Riesgo<br>(variedades de 1 a 10)                                                                                  | \$2'732.783  |
| Análisis de laboratorio para verificar la calidad de los alimentos, bebidas y otros materiales para consumo y uso humano: 2056 análisis microbiológico de alimentos | \$ 1.687.556 |

Fuente: INVIMA.

### **12.3.3 Diligenciar el certificado de uso de suelos.**

Diligenciar en la oficina de planeación municipal o quien haga sus veces, el certificado de uso de suelos. El objetivo de este certificado, es que la autoridad competente certifique que la actividad desarrollada por el establecimiento, puede desarrollarse en el lugar.

Tiempo 8 días hábiles. Costos: \$4.500

**12.3.4 Concepto técnico cuerpo oficial de bomberos.**

Solicitar ante el cuerpo técnico de bomberos municipal la evaluación del establecimiento para determinar que es de bajo riesgo, capacitándose en normas de seguridad industrial y formularios de autoevaluación.

Tiempo 8 días hábiles. Costos: 0

**12.3.5 Control de pesas y medidas.**

Las pesas y medidas que se utilicen en el establecimiento de comercio, debes estar debidamente “calibradas” de manera tal que cumplan con su objetivo de forma exacta, puesto que vender productos con medidas y pesos diferentes a los reales, es sancionable.

Tiempo 0 días hábiles. Costos: 0

**12.3.6 Normatividad laboral**

Inscribirse ante la Administradora de Riesgos Laborales.

Afiliar a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.

- Afiliar a los trabajadores a los Fondos de Cesantías.
- Inscribirse en una caja de Compensación Familiar del Huila “COMFAMILIAR DEL HUILA”.

Tiempo 8 días hábiles. Costos: 0

Es importante aclarar que estas actividades de llevarán a cabo a la par con el desarrollo de las adecuaciones, las cuales están proyectadas para los meses 1 y 2 de la etapa pre-operativa.

Aportes parafiscales: Equivalentes al nueve por ciento de la nómina mensual (en caso que tenga trabajadores). Este porcentaje se distribuirá así: 4% para la caja de compensación, 3% para el ICBF y 2% para el Sena. Si una SAS hace parte de las mipymes tiene muchos beneficios, como descuentos en los aportes parafiscales por tres años de funcionamiento, distribuidos de la siguiente manera: en el primer año el 75%, en el segundo del 50% y en el tercer año del 25.

Teniendo en cuenta el Decreto 1072 de 2015 y su actualización mediante la Resolución 1111 27-03-2017. Por la cual se definen los Estándares Mínimos del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo para la Implementación de dicho sistema en las mipymes se requiere:

#### Paso 1. La evaluación inicial

Debe realizarse solamente una vez y es el cimiento de todo el sistema. Es un diagnóstico en el que deben incluirse al menos 8 elementos:

Normatividad y estándares mínimos del Sistema de Garantía de Calidad del Sistema General de Riesgos Laborales para empleadores

- Descripción de los peligros identificados hasta el momento
- Identificación de amenazas y evaluación de vulnerabilidad frente a ellas
- Evaluación de la eficacia de las medidas de control aplicadas hasta el momento
- Verificación de cumplimiento del programa anual de capacitación
- Históricos de enfermedad y accidentalidad, estadísticas y descripción sociodemográfica del personal
- Evaluación de los indicadores de SG-SST formulados hasta el momento

Para mayor información consulte nuestro artículo Evaluación inicial del SG-SST.

## Paso 2. Riesgos y peligros

El paso 2 comprende la identificación de los peligros y la valoración, evaluación y gestión de los riesgos. Se debe realizar anualmente, cuando ocurra un accidente mortal o u evento catastrófico, o cuando haya cambio de procesos, de equipos o instalaciones.

La organización debe adoptar una metodología para realizar este proceso. En la “Guía técnica de implementación del SG-SST para MIPYMES”, del Ministerio de Trabajo, se propone una metodología, con su respectivo formato, para organizaciones que no tengan actividades de alto riesgo. También se hace un listado de las diferentes metodologías que pueden utilizarse (GTC 45, DELPHI, etc.).

En esta fase se deben diseñar las medidas de prevención y control para enfrentar, mitigar y/o minimizar cada uno de los peligros y riesgos detectados.

Consulte nuestro resumen sobre la GTC-45, guía para identificación de los peligros y amplíe la información sobre la matriz de riesgos y los peligros prioritarios.

## Paso 3. Política y objetivos

La política de SG-SST debe plantearse por escrito y se revisa cada año. Es necesario que incluya la fecha y la firma del representante legal de la organización. Contiene los siguientes puntos:

- Nombre y actividad de la empresa
- Alcance (referencia a todos los centros de trabajo y todos los trabajadores, contratistas y subcontratistas)



- Lineamientos frente a los peligros y al tamaño de la empresa
- Compromiso de la empresa frente al SG-SST
- Cómo se articula con las demás políticas de gestión
- Documentación
- La política debe ser difundida en todos los niveles de la organización.

Los objetivos, por su parte, deben ser claros, medibles, cuantificables y contener metas específicas. Es muy importante que resulten coherentes con el plan de trabajo anual y con todos los demás componentes del sistema, incluyendo la normatividad vigente. También es necesario que estén documentados y que sean comunicados a toda la organización. Se revisan anualmente.

Consulte nuestra guía para elaborar la política de SST y algunos ejemplos de política de seguridad y salud en el trabajo.

#### Paso 4. Plan de trabajo anual

El plan de trabajo anual es la herramienta que permite aplicar el SG-SST, durante el lapso de un año. Es, básicamente, la carta de navegación de todo el sistema. Debe incluir al menos: metas, responsables, recursos (técnicos, financieros y de personal) y cronograma. Se exige que vaya firmado por el responsable del SG-SST dentro de la organización y por el empleador.

Amplíe la información sobre este entregable en nuestro artículo: el plan de trabajo anual del SG-SST es único para cada empresa.

#### Paso 5. Programa de capacitación

Incluye el curso de inducción y reinducción y los diferentes cursos o capacitaciones sobre seguridad y salud en el trabajo, con base en los peligros identificados y los riesgos valorados y evaluados.

Para elaborar el plan de capacitación deben tomarse en cuenta los siguientes aspectos:

- Identificación de las necesidades de capacitación, entrenamiento y/o actualización
- Temas básicos requeridos por: brigada, COPASST o vigía, alta dirección y trabajadores
- Objetivo
- Alcance
- Contenido
- Personas a capacitar

El propósito final es el de definir cuál es la formación que debe impartir la empresa para garantizar que los funcionarios ejecuten su labor de una manera segura para ellos mismos y para todo el sistema. Obviamente, es necesario determinar los recursos que se requieren para cumplir con las exigencias de capacitación. Si aún no lo ha hecho, el responsable del SG-SST debe iniciar con la capacitación virtual en el SG-SST.

#### Paso 6. Manejo de emergencias

En esta fase se debe elaborar un Plan de prevención, preparación y respuesta ante emergencias. El producto central es el Plan de emergencias. Para desarrollar este paso, se deben identificar las amenazas que pueden dar lugar a una emergencia, los recursos disponibles para enfrentarla y el grado de vulnerabilidad de la empresa frente a cada emergencia potencial.

El Plan de prevención, preparación y respuesta ante emergencias, implica entonces:

- Valoración y evaluación de los riesgos y su alcance
- Diseño de procedimientos para prevenir o mitigar el impacto de las emergencias
- Asignación de recursos
- Elaboración de planos, rutas de evacuación y otras herramientas para reducir la vulnerabilidad
- Información, capacitación y entrenamiento para enfrentar emergencias
- Planificación de simulacros (mínimo 1 al año)
- Capacitación y dotación de la brigada de emergencias
- Planificación de revisiones para equipos de emergencia y señalización
- Articulación del plan con los actores del entorno de la organización
- Amplíe la información en nuestro artículo: El plan de emergencias, una herramienta invaluable.

#### Paso 7. Reporte e investigación

Las empresas tienen la obligación de hacer un reporte de todos los accidentes y enfermedades laborales a las ARL, con copia al trabajador. El trámite debe hacerse máximo 2 días después de haberse registrado el hecho. Si el accidente es grave o mortal, también debe reportarlo a la Dirección Territorial del Ministerio de Trabajo.

También se consagra la obligación de investigar todos los accidentes e incidentes de trabajo, dentro de los 15 días siguientes a los hechos. En caso de accidente grave o mortal, la empresa debe remitir la investigación a la ARL.

La investigación debe estar orientada por lo señalado en la Resolución 1401 de 2007 y tiene que generar acciones de mejora. Se debe adoptar una metodología específica para determinar las causas del evento.

#### Paso 8. Adquisición de bienes y contratación de servicios

Toda organización debe establecer unos requisitos específicos para contratar servicios y un procedimiento concreto para adquirir bienes. Respecto a la contratación, básicamente deben verificar que los contratantes estén afiliados al Sistema de Riesgos Laborales y cumplan con la normatividad del SG-SST.

En cuanto a la adquisición de bienes, la empresa debe definir los requerimientos que deben cumplir los bienes y/o servicios para que preserven la salud y la integridad de los trabajadores y de las instalaciones.

La organización debe encargarse de difundir sus lineamientos en materia de SG-SST a todos los interesados.

Tenga en cuenta algunos gastos como los exámenes médicos para los contratistas que lleven más de un año con contrato en la empresa.

#### Paso 9. Medición y evaluación de la gestión

Las organizaciones están obligadas a diseñar indicadores de estructura, proceso y resultado, con su respectiva ficha técnica. En su orden, miden el acceso de todo el personal a los recursos y políticas del SG-SST, el grado de desarrollo e implementación del sistema y los cambios alcanzados durante un periodo determinado.

Otra instancia para evaluar la gestión son las auditorías internas, que deben realizarse al menos una vez al año. En la “Guía técnica de implementación del SG-SST para MIPYMES”, el Ministerio de Trabajo incluye el “Formato de programa de auditoría interna del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo, propuesto por el ministerio de trabajo”.

Finalmente, dentro de la medición y evaluación de la gestión se debe incluir la revisión anual del SG-SST por la alta dirección. En esta instancia la alta dirección debe examinar todos los aspectos incluidos en el Artículo 2.2.4.6.31 del Decreto 1072 de 2015. El proceso tiene que estar documentado y ser difundido al COPASST o Vigía de Seguridad y Salud en el Trabajo y al responsable del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST. Estos, a su vez, tomarán las medidas correctivas del caso.

#### Paso 10. Acciones preventivas o correctivas

A partir de la información aportada por las inspecciones, investigaciones, auditorías, revisiones y todas aquellas actividades que hagan seguimiento y evaluación al SG-SST, la organización debe plantear medidas de prevención o corrección para el sistema. El resultado de este proceso es un plan de acción.

En la “Guía técnica de implementación del SG-SST para MIPYMES”, el Ministerio de Trabajo incluye el “Formato para el tratamiento de acciones preventivas y acciones correctivas”.

#### **12.3.7 Normatividad ambiental**

En materia ambiental no se requiere de manera obligatoria cumplir con legislación específica ambiental; sin embargo, el impacto ambiental que generará Native Life S.A.S. será de bajo impacto para lo cual se establecen las acciones como son la debida clasificación de los residuos orgánicos (Cascaras de huevos) los cuales serán gestionados a través de cooperativas o

asociaciones que realizan tratamiento a este material para la producción de abonos orgánicos y/o compostaje, así mismo residuos sólidos como son elementos de papel, cartón, plástico y vidrio tendrán sus canecas bien definidas para su debida disposición. De otra parte, se reducirá el consumo de energía utilizada en la producción mediante la utilización de equipos eco eficientes; reduciendo la cantidad de agua empleada y el control en los sanitarios, utilizando equipos que disminuyan el desperdicio de agua.

### ***12.3.8 Registro de marca – propiedad intelectual***

Si la empresa requiere registrar una marca para protegerla debidamente, el empresario debe dirigirse a edificio de la cámara de comercio - piso 11 – oficina registro de merca en Neiva y puede Consultar los requerimientos. Recuerde que la consulta de marcas existentes puede hacerla en los Módulos de auto consulta de los CAE. Tiempo 15 días hábiles. Costos: \$ 94.000. El registro de una marca tiene en Colombia un costo aproximado de \$809.000.00.

- Presentar una solicitud formal de registro de marca indicando cuál es la marca, para qué productos o servicios y pagar la tasa oficial establecida.
- Tras su publicación en la Gaceta oficial, se dan 30 días hábiles para que se presenten las oposiciones a ese registro.
- Paso seguido, se verifica que la marca que se pretende registrar no tenga ningún impedimento de registro. Esto es una consulta de antecedentes marcarios para establecer si existen o no marcas semejantes o idénticas registradas o en trámite. Este proceso no se realiza antes de 6 meses.

El funcionario recordó que la mayoría de las solicitudes de marca provienen de sectores como: alimentos, vestidos, farmacéutico, electrodomésticos, entre otros.

### **13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio**

Teniendo en cuenta el Código Internacional Recomendado de Prácticas de Principios Generales de Higiene de los alimentos emitidos por la Secretaría del Programa Conjunto FAO/OMS sobre Normas Alimentarias Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, Viale Delle Terme di Caracalla; es necesario prestar atención a unas buenas condiciones de higiene en el proyecto y las instalaciones. En función de la naturaleza de las operaciones y de los riesgos que las acompañen, los edificios, el equipo y las instalaciones deberán emplazarse, proyectarse y construirse de manera que se asegure que:

- Se reduzca al mínimo la contaminación;
- El proyecto y la disposición permitan una labor adecuada de mantenimiento, limpieza, desinfección, y reduzcan al mínimo la contaminación transmitida por el aire;
- Las superficies y los materiales, en particular los que vayan a estar en contacto con los alimentos, no sean tóxicos para el uso al que se destinan y, en caso necesario, sean suficientemente duraderos y fáciles de mantener y limpiar;
- Cuando proceda, se disponga de medios idóneos para el control de la temperatura, la humedad y otros factores; y - haya una protección eficaz contra el acceso y el anidamiento de las plagas.

En cuanto a Manipulación, almacenamiento y transporte se desarrollarán actividades para:

- Seleccionar los alimentos y sus ingredientes con el fin de separar todo material que manifiestamente no sea apto para el consumo humano; - eliminar de manera higiénica toda materia rechazada; y

- Proteger los alimentos y los ingredientes para alimentos de la contaminación de plagas o de contaminantes químicos, físicos o microbiológicos, así como de otras sustancias objetables durante la manipulación, el almacenamiento y el transporte.

Deberá tenerse cuidado en impedir, en la medida en que sea razonablemente posible, el deterioro y la descomposición, aplicando medidas como el control de la temperatura y la humedad y/u otros controles.

En cuanto a equipos se instalarán de tal manera que:

- Permita un mantenimiento y una limpieza adecuados;
- Funcione de conformidad con el uso al que está destinado; y
- Facilite unas buenas prácticas de higiene, incluida la vigilancia.

Para la Eliminación de desechos se debe disponer de sistemas e instalaciones adecuados de desagüe y eliminación de desechos. Estarán proyectados y contruidos de manera que se evite el riesgo de contaminación de los alimentos o del abastecimiento de agua potable.

Limpieza: Deberá haber instalaciones adecuadas, debidamente proyectadas, para la limpieza de los alimentos, utensilios y equipo. Tales instalaciones deberán disponer, cuando proceda, de un abastecimiento suficiente de agua potable caliente y fría.

Servicios de higiene y aseos para el personal: Deberá haber servicios de higiene adecuados para el personal, a fin de asegurar el mantenimiento de un grado apropiado de higiene personal y evitar el riesgo de contaminación de los alimentos. Cuando proceda, las instalaciones deberán disponer de:



- Medios adecuados para lavarse y secarse las manos higiénicamente, con lavabos y abastecimiento de agua caliente y fría (o con la temperatura debidamente controlada);
- Retretes de diseño higiénico apropiado; y - vestuarios adecuados para el personal.

Dichas instalaciones deberán estar debidamente situadas y señaladas.

Almacenamiento: En caso necesario, deberá disponerse de instalaciones adecuadas para el almacenamiento de los alimentos, sus ingredientes y los productos químicos no alimentarios, como productos de limpieza, lubricantes y combustibles.

Cuando proceda, las instalaciones de almacenamiento de alimentos deberán estar proyectadas y construidas de manera que:

- Permitan un mantenimiento y una limpieza adecuados; - eviten el acceso y el anidamiento de plagas;
- Permitan proteger con eficacia los alimentos de la contaminación durante el almacenamiento; y - en caso necesario, proporcionen unas condiciones que reduzcan al mínimo el deterioro de los alimentos (por ejemplo, mediante el control de la temperatura y la humedad).

Aseo personal: Quienes manipulan los alimentos deberán mantener un grado elevado de aseo personal y, cuando proceda, llevar ropa protectora, cubre-cabeza y calzado adecuados. Los cortes y las heridas del personal, cuando a éste se le permita seguir trabajando, deberán cubrirse con vendajes impermeables apropiados.

El personal deberá lavarse siempre las manos, cuando su nivel de limpieza pueda afectar a la inocuidad de los alimentos, por ejemplo:

- Antes de comenzar las actividades de manipulación de alimentos;
- Inmediatamente después de hacer uso del retrete; y - después de manipular alimentos sin elaborar o cualquier material contaminado, en caso de que éstos puedan contaminar otros productos alimenticios; cuando proceda, deberán evitar manipular alimentos listos para el consumo.

**14. Defina los requerimientos en: infraestructura-adequaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.**

**14.1 ¿Para el funcionamiento del negocio es necesario un lugar físico?**

Si, se requiere un espacio físico el cual tenga una infraestructura que integre una planta de producción para alimentos bajo los requisitos del INVIMA y un área destinada para la administración.

## 14.2 Identifique los requerimientos de inversión

### 14.2.1 Infraestructura y adecuaciones

Tabla 14 Adecuaciones

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Adecuaciones de planta de producción y oficina administrativa                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Valor unitario         | \$13.000.000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Requisitos técnicos    | <p>Demolición de piso existente</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Instalación de nuevo piso</li> <li>- Enchape en muros altura 2 m y bordes acabados en media caña</li> <li>- Estucada y Pintura a dos manos</li> <li>- Placa entrepiso bloquelon</li> <li>- Estructura metálica columnas, vigas, zapatas y pintura en aceite</li> <li>- División en superboard y puerta</li> <li>- Puntos eléctricos 220V</li> <li>- Puntos de Gas Natural</li> <li>- Instalación de 2 puntos hidráulicos y cambio de lugar de un punto</li> <li>- Demolición y adecuación para portón</li> <li>- Reja exterior sobre antejardín h= 1.70m</li> <li>- Acometida bifásica trifilar, con totalizador, contador y trámite ante Electrohuila</li> </ul> |

Fuente: Proveedor.

### 12.2.2 Maquinaria y equipo

Tabla 15 Maquinaria y equipo.

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Horno rotatorio Delta II                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Valor Unitario         | 35.010.000.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Requisitos técnicos    | Horno Rotatorio capacidad 18 latas de 45 x 65 cm., modelo Delta última tecnología, en el manejo de aire y energía, tablero de mandos digital (control de temperatura y control de tiempo) y análogo, voltaje 220 V., trifásico, construido con lamina de acero inoxidable cal. 20 Ref. 430 satinado, recámara interna en acero inoxidable Ref.; 304, cortinas en chapa de acero Ref.304, piso lamina HR con marco en ángulo de acero inoxidable, extractor de calor independiente. Combustión a gas natural o propano. Quemador Italiano con sistema de seguridad, calentamiento por intercambiador de calor en acero para alta temperatura (retiene el calor por más tiempo). Dos coches extraíbles en acero inoxidable espacio entre lata 9 cm<br>Motores 0.25 HP, 0.75 HP y 2.0 HP<br>Medidas;(A/H/F)160 X 200/235 X 117 cm aprox. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 16 Maquinaria y equipo.

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Amasadora ADO25                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Valor Unitario         | 8.135.000.00                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Requisitos técnicos    | Amasadora modelo Delta Ref. AD025, capacidad 1@ harina, 25 libras /harina, dos velocidades (primera velocidad incorpora los ingredientes, Segunda velocidad homogeniza los ingredientes/ amasa), instalación trifásica 220 Voltios. Fabricación nacional, para trabajo pesado. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 17 Maquinaria y equipo

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Galletera Industrial Modelo Champion                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Valor Unitario         | 22.896.000.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Requisitos técnicos    | Tolva de alimentación en acero inoxidable, estructura en lámina, terminación pintura horneable, dosificación por alambre de corte en Acero Inoxidable. Rodillos en teflón. Tres moldes para galletas. Producción aproximada de 12000 u/h tamaño pequeño o 6000u/h tamaño grande. (Galletas, achiras, merengues, polvorosas, pan de queso, besitos, rosquillas, etc.) Motor de 3/4Hp 220 V, trifásico. Fabricación nacional, para trabajo pesado. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 18 Maquinaria y equipo.

|                        |                                                            |
|------------------------|------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Latas de 24x65                                             |
| Cantidad               | 1                                                          |
| Valor Unitario         | 1.978.375.00                                               |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                            |
| Requisitos técnicos    | Latas en Aluminio , troqueladas.<br>Medidas estándar 24x65 |

Fuente: Proveedor.

Tabla 19 Maquinaria y equipo.

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Selladora Horizontal                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Valor Unitario         | 3.800.000.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Requisitos técnicos    | Modelo EURO-S. CONST- 810III, con fechador, información eléctrica 110V 50W, con velocidad de producción Max 12 metros/minuto, un ancho de sellado 10mm grafilado, rango de temperatura, 0-300°C, de 1 a 4 cm de distancia desde la cinta de sellado hasta la banda transportadora.<br>Medidas banda transportadora 1kg, peso máximo sobre la banda transportadora 3kg, dimensiones externas de la maquina 95x55x82,5 cm y peso de la maquina 35kg. |

Tabla 20 Maquinaria y equipo.

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Congelador Calender CH 396                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Valor unitario         | \$<br>1,711,000.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Requisitos técnicos    | 535 Litros, Blanco.<br>- 2 chapas de seguridad.<br>- Rodachinas para fácil desplazamiento.<br>- Contrapuerta en ABS de fácil limpieza, mejor apariencia, mayor durabilidad y mayor resistencia al manchado.<br>- Gabinete interno y externo en lámina galvanizada prepintada.<br>- Condensador interno que facilita la limpieza.<br>- Sistema dual de temperaturas (refrigerador y congelador).<br>- Empaque magnético removible para facilitar su limpieza.<br>-Bajo nivel de ruido.<br>- Canastillas Plásticas de gran resistencia. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 21 Maquinaria y equipo.

|                        |                                                                                                                                                                |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Prensa de Cuajada                                                                                                                                              |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                              |
| Valor unitario         | \$3,500,000.00                                                                                                                                                 |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                |
| Requisitos técnicos    | Prensa para queso, en acero inoxidable referencia 304 con soldadura en argón totalmente selladas con medidas 100x80x20, soporta un peso de hasta 45 toneladas. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 22 Maquinaria y Equipo.

|                        |                                                                                        |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Molino Industrial                                                                      |
| Cantidad               | 1                                                                                      |
| Valor unitario         | \$ 2,000,000.00                                                                        |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                        |
| Requisitos técnicos    | Molino Motor de 2hp con polea, de doble carril, tipo v suiche, pintura electrostática. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 23 Maquinaria y equipo

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Lavamos de accionamiento no Manual                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Valor unitario         | \$850,000.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Requisitos técnicos    | Lavamanos de pedal pequeño de 44*44*30*90 de alto fabricado en acero inoxidable tipo 304 en calibre 18 y 20, incluye canastilla grifo.<br>El lavamanos es fabricado teniendo en cuenta los estándares de higiene manteniendo superficies lisas y planas para evitar los focos de infección.<br>Trabajo con un Sistema de pedal Tipo bola. |

Fuente: Proveedor.

**12.2.2 Equipos de computo**

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Computador Toshiba                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Valor unitario         | 1.200.000.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Fuente de financiación | Recursos del Emprendedor                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Requisitos técnicos    | AMD Dual-Core E1-2100 Acelerado Procesador, AMD® con Gráficos Integrados de 4GB DDR3L 1600MHz (la Memoria no es ampliable por el usuario, instalado en fábrica, el único) disco duro de 500GB (5400 rpm, Serial ATA) DVD-SuperMulti drive (+/-R doble capa) de 15.6" 1366 x 768 HD TruBrite LED Retro iluminada |

Fuente: Proveedor.

Tabla 24 Equipo de computo

|                        |                          |
|------------------------|--------------------------|
| Descripción            | Computador Asus          |
| Cantidad               | 1                        |
| Valor unitario         | 3.500.000.00             |
| Fuente de financiación | Recursos del Emprendedor |

|                     |                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Requisitos técnicos | Tarjeta Gráfica: NVIDIA GTX1050 4GB GDDR5, Disco Duro: 1TB, Procesador: Intel Core i5-7300HQ Processor 2.5 GHz (6M Cache.), Memoria RAM: 8GB, Pantalla: 15.6" FHD 1920x1080 y Sistema Operativo: Windows 10 (64bit). |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

Fuente: Proveedor.

### 12.2.4 Muebles y enseres

Tabla 25 Muebles y enseres.

|                        |                                                                                                                                        |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Estante para almacenamiento de producto terminado                                                                                      |
| Cantidad               | 2                                                                                                                                      |
| Valor unitario         | \$ 197,000.00                                                                                                                          |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                                                                        |
| Requisitos técnicos    | Estantería Ventilada 18" de 5 niveles Negra, Cada nivel resiste hasta 70 kg, tiene orificios para productos que requieren ventilación. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 26 Muebles y enseres.

|                        |                                                                                  |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Canastilla Industrial                                                            |
| Cantidad               | 16                                                                               |
| Valor unitario         | \$ 20,000.00                                                                     |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                  |
| Requisitos técnicos    | Canastilla Industrial Vanyplas, peso 2kg, ancho 60cm, alto 24,8 y largo 39.5 cm. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 27 Muebles y enseres

|                        |                                                                                            |
|------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Estante para almacenamiento de materia prima                                               |
| Cantidad               | 2                                                                                          |
| Valor unitario         | \$ 383,000.00                                                                              |
| Fuente de financiación | Fondo Emprender                                                                            |
| Requisitos técnicos    | Estantería Liviana de frente 90 cm X fondo 45 cm X alto 2 mt, con cinco niveles metálicos. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 28 Muebles y enseres.

|             |                    |
|-------------|--------------------|
| Descripción | Ponchera 20 litros |
| Cantidad    | 5                  |



|                        |                                                                   |
|------------------------|-------------------------------------------------------------------|
| Valor unitario         | \$ 17,900.00                                                      |
| Fuente de financiación | Fondo emprender                                                   |
| Requisitos técnicos    | Peso 10.3 kg<br>Dimensiones 35.0 x 36.0 x 20.5 cm<br>Azul, Blanco |

Fuente: Proveedor.

Tabla 29 Muebles y enseres.

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Escritorio Vidrio Negro                                                                                                                                                                                                                                         |
| Cantidad               | 1                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Valor unitario         | \$ 194.900.00                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Fuente de financiación | Recursos del Emprendedor                                                                                                                                                                                                                                        |
| Requisitos técnicos    | Largo 60 centímetros, Ancho 110 centímetros, Alto 74 centímetros, Color Negro, Material cubierta Vidrio templado, Material estructura Metal, Peso 20 kilogramos, Incluye Manual de ensamblaje y herrajes de armado, Garantía 1 año por defectos de fabricación. |

Fuente: Proveedor.

Tabla 30 Muebles y enseres.

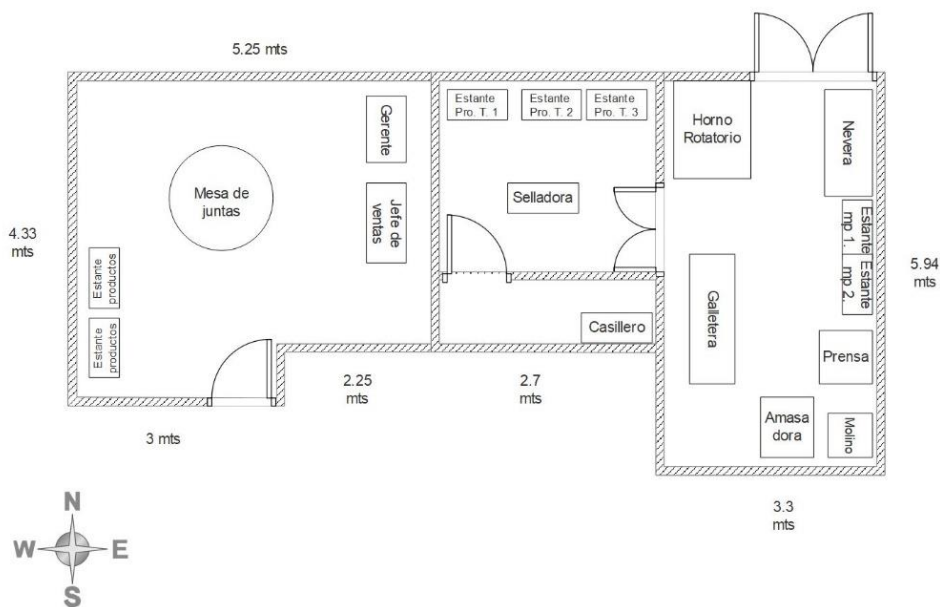
|                        |                                                                                                                                          |
|------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Descripción            | Estante para almacenamiento de producto terminado                                                                                        |
| Cantidad               |                                                                                                                                          |
| Valor unitario         | \$ 157,000.00                                                                                                                            |
| Fuente de financiación | Fondo emprender                                                                                                                          |
| Requisitos técnicos    | Estantería Ventilada 14.5" de 4 niveles Negra, Cada nivel resiste hasta 70 kg, tiene orificios para productos que requieren ventilación. |

Fuente: Proveedor.

### 14.3 Producción

La planta de producción se ubicará en el barrio villa esmeralda a norte de la ciudad de Neiva. Se cuenta con una edificación cuyo espacio 69m<sup>2</sup> aproximadamente de los cuales estarán distribuidos en dos áreas una administrativa que contara con un espacio de 22.7 m<sup>2</sup> equivalente al 43.7 %; en esta área se encontrara el Gerente y el Jefe de Ventas. Una segunda área de producción que contará con 29.3 m<sup>2</sup> equivalente al 56.3% estará organizada con la siguiente estructura: **01.** Zona de producción cuenta con un área de 19.6 m<sup>2</sup> allí se desarrollarán todos los procesos productivos. **02.** Zona de empaque cuenta con un área de 7.29 m<sup>2</sup> allí se desarrollarán todos los procesos de empaque y almacenamiento. **03.** Zona de vestier cuenta con un área de 2.439 m<sup>2</sup> allí los operarios se preparan para entrar a la zona de empaque y producción.

#### Plano Planta



**15. ¿Cuáles es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?**

*Tabla 31 Proceso de producción presentación personal*

| <b>Producto No.1</b>                                                 |                                                      |                                                                                                             |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
|----------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>PROCESO PRODUCTIVO BIZCOCHO DE ACHIRA HUILENSE PERSONAL 25 GR</b> |                                                      |                                                                                                             |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>Unidades a producir</b>                                           |                                                      | 690 und (paquetes)                                                                                          |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>Item</b>                                                          | <b>Actividad del proceso</b>                         | <b>Descripción de proceso</b>                                                                               | <b>Tiempo estimado de realización (minutos)</b> | <b>Cargos que participan en la actividad</b> | <b>Número de personas que intervienen por cargo</b> | <b>Maquinaria requerida / Capacidad de producción</b> |
| <b>1</b>                                                             | <b>Compra y recepción de insumos</b>                 |                                                                                                             |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>1.1</b>                                                           | <b>Compra de empaques</b>                            |                                                                                                             |                                                 | Gerente                                      | 1                                                   |                                                       |
| <b>1.1.1</b>                                                         | <b>Contactar con empresa proveedora</b>              | Llamar representante comercial y solicitar precios actualizados de empaques con características específicas | 10                                              | Gerente                                      | 1                                                   |                                                       |
| <b>1.1.2</b>                                                         | <b>Intercambio de información y puesta en marcha</b> | Recepción de cotización, envío de diseños de empaque, aprobación de diseño y puesta en marcha               | 240                                             | Gerente                                      | 1                                                   |                                                       |

|              |                                        |                                                                                   |    |         |   |                              |
|--------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----|---------|---|------------------------------|
| <b>1.1.3</b> | <b>Pago de anticipo</b>                | Pago de 50% del valor total de la requisición y puesta en marcha de la producción | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.1.4</b> | <b>Recepción de empaques</b>           | Recepción de empaques y prueba de calidad a conformidad                           | 60 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.1.5</b> | <b>Pago de saldos</b>                  | Pago de saldos pendiente 50%                                                      | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.2</b>   | <b>Compra de queso</b>                 |                                                                                   |    |         |   |                              |
| <b>1.2.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de queso según nivel de producción semanal                   | 15 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.2.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                                   | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.2.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad                | 60 | Gerente | 1 | CONGELADOR CHALLENGER CH-396 |
| <b>1.2.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                          | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.3</b>   | <b>Compra de almidón de achira</b>     |                                                                                   |    |         |   |                              |
| <b>1.3.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de                                                           | 15 | Gerente | 1 |                              |

|               |                                        |                                                                       |    |         |   |  |
|---------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----|---------|---|--|
|               |                                        | almidón de achira según nivel de producción semanal                   |    |         |   |  |
| <b>1.3. 2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                       | 10 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.3. 3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad    | 60 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.3. 4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                              | 10 |         |   |  |
| <b>1.4</b>    | <b>Compra de Mantequilla</b>           |                                                                       |    |         |   |  |
| <b>1.4. 1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de mantequilla según nivel de producción semanal | 15 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.4. 2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                       | 10 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.4. 3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad    | 60 | Gerente | 1 |  |

|              |                                        |                                                                                                                              |    |                                             |   |  |
|--------------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|--|
| <b>1.4.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                                                                     | 10 | Gerente                                     | 1 |  |
| <b>1.5</b>   | <b>Compra de Huevos</b>                |                                                                                                                              |    |                                             |   |  |
| <b>1.5.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de Huevos según nivel de producción semanal                                                             | 15 | Gerente                                     | 1 |  |
| <b>1.5.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                                                                              | 10 | Gerente                                     | 1 |  |
| <b>1.5.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la planta del insumo y prueba de calidad a conformidad                                                          | 60 | Gerente                                     | 1 |  |
| <b>1.5.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                                                                     | 10 | Gerente                                     | 1 |  |
| <b>2</b>     | <b>Alistamiento a producción</b>       |                                                                                                                              |    |                                             |   |  |
| <b>2.1</b>   | <b>Uso de dotación EPP</b>             | los operarios al iniciar labores debe portar a cabalidad la dotación EPP; Uniforme Blanco, Guantes, Tapabocas, Cofia, Botas. | 10 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 |  |

|              |                              |                                                                                                                                                                                            |    |                                             |   |                  |
|--------------|------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|------------------|
| <b>3</b>     | <b>Proceso de producción</b> |                                                                                                                                                                                            |    |                                             |   |                  |
| <b>3.1</b>   | <b>Prensado de queso</b>     |                                                                                                                                                                                            |    |                                             |   |                  |
| <b>3.1.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>      | Se introduce 30 kg queso en un talego de tela trilobar                                                                                                                                     | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 |                  |
| <b>3.1.2</b> | <b>Prensado de queso</b>     | Se introduce el queso en la prensa, se coloca la tapa de la prensa y se inicia el apalancamiento con el gato. Se extrae el suero y la mantequilla hasta que se reduzca entre un 36% y 50%. | 35 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | Prensa (3.6@/40) |
| <b>3.1.2</b> | <b>Extracción</b>            | Se retira la tapa, se abre la malla de polipropileno y se traslada el queso a un recipiente de polipropileno duro.                                                                         | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 | Prensa (3.6@/40) |
| <b>3.2</b>   | <b>Pesaje de insumo</b>      |                                                                                                                                                                                            |    |                                             |   |                  |
| <b>3.2.1</b> | <b>Pesaje de queso</b>       | De 30 kg de queso se obtienen aproximadamente                                                                                                                                              | 3  | Jefe de producción                          | 1 |                  |

|              |                                      |                                                                                                                                                              |    |                                             |   |                                     |
|--------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|-------------------------------------|
|              |                                      | 15 kg de queso seco.                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.2.2</b> | <b>Pesaje de materia prima</b>       | Como punto de referencia del peso del queso seco se alista un 7.5 kg de almidón de achira (50%), 650 gr de mantequilla(6%) y 9 und o 525 gr de huevos(3.5%). | 12 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 |                                     |
| <b>3.3</b>   | <b>Mezclado de materia prima</b>     |                                                                                                                                                              |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.3.1</b> | <b>Introducción de materia prima</b> | Se introducen en la amasadora 15 kg queso seco se alista + 7.5 kg de almidón de achira (50%) + 650 gr de mantequilla(6%) + 9 und o 525 gr de huevos(3.5%).   | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.3.2</b> | <b>Mezclado de materia prima</b>     | Se inicia el proceso de mezclado durante 30 minutos aproximadamente o hasta alcanzar una contextura uniforme                                                 | 25 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |



|              |                         |                                                                                                                                                                                               |    |                        |   |                         |
|--------------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------|---|-------------------------|
| <b>3.3.3</b> | <b>Extracción</b>       | Terminado el proceso se extrae la mezcla homogénea y se introduce en un recipiente el cual continua la molienda                                                                               | 5  | Auxiliar de producción | 1 |                         |
| <b>3.4</b>   | <b>Molido</b>           |                                                                                                                                                                                               |    |                        |   |                         |
| <b>3.4.1</b> | <b>Puesta en marcha</b> | Se enciende el molino y se alistan los recipientes: 1. recipiente que recibe la mezcla molida directamente del molino y otro que va almacenando el acumulado de a mezcla                      | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Molino ( 4,7 @/ 30 min) |
| <b>3.4.2</b> | <b>Molido</b>           | Progresivamente con una vasija pequeña se saca la mezcla homogénea del recipiente que la contiene y se va introduciendo en la tolva del molino, luego de esto la mezcla ya molida se saca del | 28 | Auxiliar de producción | 1 | Molino ( 4,7 @/ 30 min) |

|              |                                         |                                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                     |
|--------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|-------------------------------------|
|              |                                         | recipiente que la recibe directamente del molino y se dirige al recipiente que contiene el acumulado.                                                   |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.5</b>   | <b>Amasado</b>                          |                                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.5.1</b> | <b>Introducción de la materia prima</b> | Se introducen en la amasadora 22.5kg de la mezcla del Queso con el almidón de achira y se le adiciona 650 gr de mantequilla + 9 und o 525 gr de huevos. | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.5.2</b> | <b>Amasado</b>                          | Se inicia el proceso de mezclado durante 30 minutos aproximadamente o hasta alcanzar una contextura uniforme                                            | 30 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.5.3</b> | <b>Extracción</b>                       | Terminado el proceso se extrae la mezcla homogénea y se introduce en un                                                                                 | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 |                                     |

|              |                                 |                                                                                                                                                                                                |    |                                             |   |                                                                      |
|--------------|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------|
|              |                                 | recipiente el cual continua la elaboración                                                                                                                                                     |    |                                             |   |                                                                      |
| <b>3.6</b>   | <b>Elaboracion del producto</b> |                                                                                                                                                                                                |    |                                             |   |                                                                      |
| <b>3.6.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>         | Se enciende la galletera y se disponen las latas necesarias para el proceso y el carrito que las contendrá ya con el producto elaborado                                                        | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 3 | GALLETERA INDUSTRIALCH AMPION GI.120 (10.208 und bizcochos / 60 min) |
| <b>3.6.2</b> | <b>Elaboracion del producto</b> | Se alimenta la tolva de la galletera con la mezcla homogénea mientras que de forma simultanea se colocan las latas en la banda transportadora, se recepcionan y colocan en el carro del horno. | 40 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 3 | GALLETERA INDUSTRIALCH AMPION GI.120 (10.208 und bizcochos / 60 min) |
| <b>3.7</b>   | <b>Horneado</b>                 |                                                                                                                                                                                                |    |                                             |   |                                                                      |
| <b>3.7.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>         | Se encienden los controles del horno rotatorio                                                                                                                                                 | 2  | Jefe de producción                          | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und                                 |

|              |                               |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
|--------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------|---|--------------------------------------------------------|
|              |                               |                                                                                  |    |                        |   | bizcocho/ 30 min)                                      |
| <b>3.7.2</b> | <b>Introducción del carro</b> | Se introduce el carro con la latas que contienen en producto elaborado           | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min) |
| <b>3.7.4</b> | <b>Horneado</b>               | Se programa un ciclo de 30 a 350 Grados Centígrados                              | 30 | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min) |
| <b>3.7.5</b> | <b>Extracción</b>             | Terminado el proceso de horneado se extrae el carro con el producto.             | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |
| <b>3.8</b>   | <b>Enfriamiento</b>           |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.8.1</b> | <b>Enfriamiento</b>           | Se deja el carro con el producto a temperatura ambiente (24 Grados centígrados). | 30 | Auxiliar de producción | 1 |                                                        |
| <b>3.8</b>   | <b>Tostado</b>                |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.9.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>       | Se encienden los controles del horno rotatorio                                   | 2  | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und                   |

|                |                               |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
|----------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------|---|--------------------------------------------------------|
|                |                               |                                                                                  |    |                        |   | bizcocho/ 15 min)                                      |
| <b>3.9.2</b>   | <b>Introducción del carro</b> | Se introduce el carro con la latas que contienen en producto elaborado           | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.3</b>   | <b>Horneado</b>               | Se programa un ciclo de 15 a 120 Grados Centígrados                              | 15 | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.4</b>   | <b>Extracción</b>             | Terminado el proceso de horneado se extrae el carro con el producto.             | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |
| <b>3.1</b>     | <b>Enfriamiento</b>           |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.1.0.1</b> | <b>Enfriamiento</b>           | Se deja el carro con el producto a temperatura ambiente (24 Grados centígrados). | 30 | Auxiliar de producción | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |
| <b>3.1.0.2</b> | <b>Extracción</b>             | Los bizcochos ya terminados se sacan de las bandejas y se disponen en un         | 20 | Auxiliar de producción | 1 |                                                        |

|                |                                  |                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                                                    |
|----------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|--------------------------------------------------------------------|
|                |                                  | recipiente de plástico y se dirige a la zona de empaque                                                                                 |    |                                             |   |                                                                    |
| <b>3.1.1</b>   | <b>Empanada y etiquetado</b>     |                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                                                    |
| <b>3.1.1.1</b> | <b>Alistamiento a producción</b> | Se alistan 690 empaques, se enciende la selladora horizontal semi-automática y se programa la referencia de lote y fecha de vencimiento | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 1 | Selladora Horizontal EUR O-S.CONST-810III (1000 paquetes / 60 min) |
| <b>3.1.1.2</b> | <b>Envasado</b>                  | Se llena cada empaque con 10 und( bizcochos) o 25 gr.                                                                                   | 30 | Auxiliar de producción                      | 2 | Gramera Y Rallador ( 20.416 und bizcochos/ 60 min)                 |
| <b>3.1.1.3</b> | <b>Sellado</b>                   | Se pasa a través de la selladora el empaque con el producto ya contenido.                                                               | 30 | Auxiliar de producción                      | 2 | Selladora Horizontal EUR O-S.CONST-810III (1000 paquetes / 60 min) |
| <b>3.1.1.4</b> | <b>Apilado</b>                   | Se depositan los empaques ya sellado en las                                                                                             | 30 | Auxiliar de producción                      | 2 | Canastilla + Estante                                               |

|  |  |                                                              |  |  |  |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------|--|--|--|--|
|  |  | canastillas y se disponen en los estantes de almacenamiento. |  |  |  |  |
|--|--|--------------------------------------------------------------|--|--|--|--|

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 32 Proceso de producción presentación You and Me*

| Producto No.2                                                          |                                                      |                                                                                                             |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
|------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>PROCESO PRODUCTIVO BIZCOCHO DE ACHIRA HUILENSE YOU AND ME 75 GR</b> |                                                      |                                                                                                             |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>Unidades a producir</b>                                             |                                                      | 320 und (paquetes)                                                                                          |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>Item</b>                                                            | <b>Actividad del proceso</b>                         | <b>Descripción de proceso</b>                                                                               | <b>Tiempo estimado de realización (minutos)</b> | <b>Cargos que participan en la actividad</b> | <b>Número de personas que intervienen por cargo</b> | <b>Maquinaria requerida / Capacidad de producción</b> |
| <b>1</b>                                                               | <b>Compra y recepción de insumos</b>                 |                                                                                                             |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>1.1</b>                                                             | <b>Compra de empaques</b>                            |                                                                                                             |                                                 | Gerente                                      | 1                                                   |                                                       |
| <b>1.1.1</b>                                                           | <b>Contacto con empresa proveedora</b>               | Llamar representante comercial y solicitar precios actualizados de empaques con características específicas | 10                                              | Gerente                                      | 1                                                   |                                                       |
| <b>1.1.2</b>                                                           | <b>Intercambio de información y puesta en marcha</b> | Recepción de cotización, envió de diseños de empaque, aprobación de                                         | 240                                             | Gerente                                      | 1                                                   |                                                       |

|              |                                        |                                                                                   |    |         |   |                              |
|--------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----|---------|---|------------------------------|
|              |                                        | diseño y puesta en marcha                                                         |    |         |   |                              |
| <b>1.1.3</b> | <b>Pago de anticipo</b>                | Pago de 50% del valor total de la requisición y puesta en marcha de la producción | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.1.4</b> | <b>Recepción de empaques</b>           | Recepción de empaques y prueba de calidad a conformidad                           | 60 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.1.5</b> | <b>Pago de saldos</b>                  | Pago de saldos pendiente 50%                                                      | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.2</b>   | <b>Compra de queso</b>                 |                                                                                   |    |         |   |                              |
| <b>1.2.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de queso según nivel de producción semanal                   | 15 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.2.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                                   | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.2.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad                | 60 | Gerente | 1 | CONGELADOR CHALLENGER CH-396 |
| <b>1.2.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                          | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.3</b>   | <b>Compra de almidón de achira</b>     |                                                                                   |    |         |   |                              |



|              |                                        |                                                                             |    |         |   |  |
|--------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|---------|---|--|
| <b>1.3.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de almidón de achira según nivel de producción semanal | 15 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.3.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                             | 10 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.3.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad          | 60 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.3.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                    | 10 |         |   |  |
| <b>1.4</b>   | <b>Compra de Mantequilla</b>           |                                                                             |    |         |   |  |
| <b>1.4.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de mantequilla según nivel de producción semanal       | 15 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.4.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                             | 10 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.4.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad          | 60 | Gerente | 1 |  |

|              |                                        |                                                                                                                              |    |                                                              |   |  |
|--------------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--------------------------------------------------------------|---|--|
| <b>1.4.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                                                                     | 10 | Gerente                                                      | 1 |  |
| <b>1.5</b>   | <b>Compra de Huevos</b>                |                                                                                                                              |    |                                                              |   |  |
| <b>1.5.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de Huevos según nivel de producción semanal                                                             | 15 | Gerente                                                      | 1 |  |
| <b>1.5.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                                                                              | 10 | Gerente                                                      | 1 |  |
| <b>1.5.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la planta del insumo y prueba de calidad a conformidad                                                          | 60 | Gerente                                                      | 1 |  |
| <b>1.5.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                                                                     | 10 | Gerente                                                      | 1 |  |
| <b>2</b>     | <b>Alistamiento a producción</b>       |                                                                                                                              |    |                                                              |   |  |
| <b>2.1</b>   | <b>Uso de dotación EPP</b>             | los operarios al iniciar labores debe portar a cabalidad la dotación EPP; Uniforme Blanco, Guantes, Tapabocas, Cofia, Botas. | 10 | Jefe de producci<br>ón -<br>Auxiliar<br>de<br>producci<br>ón | 2 |  |
| <b>3</b>     | <b>Proceso de producción</b>           |                                                                                                                              |    |                                                              |   |  |
| <b>3.1</b>   | <b>Prensado de queso</b>               |                                                                                                                              |    |                                                              |   |  |

|              |                          |                                                                                                                                                                                            |    |                                             |   |                  |
|--------------|--------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|------------------|
| <b>3.1.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>  | Se introduce 42 kg queso en un talego de tela trilobar                                                                                                                                     | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 |                  |
| <b>3.1.2</b> | <b>Prensado de queso</b> | Se introduce el queso en la prensa, se coloca la tapa de la prensa y se inicia el apalancamiento con el gato. Se extrae el suero y la mantequilla hasta que se reduzca entre un 36% y 50%. | 35 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | Prensa (3.6@/40) |
| <b>3.1.2</b> | <b>Extracción</b>        | Se retira la tapa, se abre la malla de polipropileno y se traslada el queso a un recipiente de polipropileno duro.                                                                         | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 | Prensa (3.6@/40) |
| <b>3.2</b>   | <b>Pesaje de inusmos</b> |                                                                                                                                                                                            |    |                                             |   |                  |
| <b>3.2.1</b> | <b>Pesaje de queso</b>   | De 42 kg de queso se obtienen aproximadamente 21.5 kg de queso seco.                                                                                                                       | 3  | Jefe de producción                          | 1 |                  |

|              |                                      |                                                                                                                                                                  |    |                                             |   |                                     |
|--------------|--------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|-------------------------------------|
| <b>3.2.2</b> | <b>Pesaje de materia prima</b>       | Como punto de referencia del peso del queso seco se alista un 10.75 kg de almidón de achira (50%), 1290 gr de mantequilla(6%) y 12 und o 750 gr de huevos(3.5%). | 12 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 |                                     |
| <b>3.3</b>   | <b>Mezclado de materia prima</b>     |                                                                                                                                                                  |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.3.1</b> | <b>Introducción de materia prima</b> | Se introducen en la amasadora 15 kg queso seco se alista + 10.75 kg de almidón de achira (50%) + 1290 gr de mantequilla(6%) + 12 und o 750 gr de huevos(3.5%).   | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.3.2</b> | <b>Mezclado de materia prima</b>     | Se inicia el proceso de mezclado durante 30 minutos aproximadamente o hasta alcanzar una textura uniforme                                                        | 25 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.3.3</b> | <b>Extracción</b>                    | Terminado el proceso se extrae la mezcla homogénea y se introduce en un recipiente el                                                                            | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 |                                     |

|              |                         |                                                                                                                                                                                                                                                                              |    |                            |   |                            |
|--------------|-------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------|---|----------------------------|
|              |                         | cual continua la molienda                                                                                                                                                                                                                                                    |    |                            |   |                            |
| <b>3.4</b>   | <b>Molido</b>           |                                                                                                                                                                                                                                                                              |    |                            |   |                            |
| <b>3.4.1</b> | <b>Puesta en marcha</b> | Se enciende el molino y se alistan los recipientes: 1. recipiente que recibe la mezcla molida directamente del molino y otro que va almacenando el acumulado de a mezcla                                                                                                     | 2  | Auxiliar de producci<br>ón | 1 | Molino ( 4,7 @/<br>30 min) |
| <b>3.4.2</b> | <b>Molido</b>           | Progresivamente con una vasija pequeña se saca la mezcla homogénea del recipiente que la contiene y se va introduciendo en la tolva del molino, luego de esto la mezcla ya molida se saca del recipiente que la recibe directamente del molino y se dirige al recipiente que | 28 | Auxiliar de producci<br>ón | 1 | Molino ( 4,7 @/<br>30 min) |

|              |                                         |                                                                                                                                                             |    |                                             |   |                                     |
|--------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|-------------------------------------|
|              |                                         | contiene el<br>acumulado.                                                                                                                                   |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.5</b>   | <b>Amasado</b>                          |                                                                                                                                                             |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.5.1</b> | <b>Introducción de la materia prima</b> | Se introducen en la amasadora 25.75 kg de la mezcla del Queso con el almidón de achira y se le adiciona 1290 gr de mantequilla + 12 und o 750 gr de huevos. | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.5.2</b> | <b>Amasado</b>                          | Se inicia el proceso de mezclado durante 30 minutos aproximadamente o hasta alcanzar una contextura uniforme                                                | 30 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.5.3</b> | <b>Extracción</b>                       | Terminado el proceso se extrae la mezcla homogénea y se introduce en un recipiente el cual continua la elaboración                                          | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 |                                     |

|              |                                 |                                                                                                                                                                                                |    |                                             |   |                                                                      |
|--------------|---------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|----------------------------------------------------------------------|
| <b>3.6</b>   | <b>Elaboracion del producto</b> |                                                                                                                                                                                                |    |                                             |   |                                                                      |
| <b>3.6.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>         | Se enciende la galletera y se disponen las latas necesarias para el proceso y el carrito que las contendrá ya con el producto elaborado                                                        | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 3 | GALLETERA INDUSTRIALCHAM PION GI.120 (10.208 und bizcochos / 60 min) |
| <b>3.6.2</b> | <b>Elaboracion del producto</b> | Se alimenta la tolva de la galletera con la mezcla homogénea mientras que de forma simultanea se colocan las latas en la banda transportadora, se recepcionan y colocan en el carro del horno. | 56 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 3 | GALLETERA INDUSTRIALCHAM PION GI.120 (10.208 und bizcochos / 60 min) |
| <b>3.7</b>   | <b>Horneado</b>                 |                                                                                                                                                                                                |    |                                             |   |                                                                      |
| <b>3.7.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>         | Se encienden los controles del horno rotatorio                                                                                                                                                 | 2  | Jefe de producción                          | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min)               |
| <b>3.7.2</b> | <b>Introducción del carro</b>   | Se introduce el carro con la latas que contienen en producto elaborado                                                                                                                         | 2  | Auxiliar de producción                      | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min)               |

|              |                               |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
|--------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------|---|--------------------------------------------------------|
| <b>3.7.4</b> | <b>Horneado</b>               | Se programa un ciclo de 30 a 350 Grados Centígrados                              | 30 | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min) |
| <b>3.7.5</b> | <b>Extracción</b>             | Terminado el proceso de horneado se extrae el carro con el producto.             | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |
| <b>3.8</b>   | <b>Enfriamiento</b>           |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.8.1</b> | <b>Enfriamiento</b>           | Se deja el carro con el producto a temperatura ambiente (24 Grados centígrados). | 30 | Auxiliar de producción | 1 |                                                        |
| <b>3.8</b>   | <b>1</b>                      |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.9.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>       | Se encienden los controles del horno rotatorio                                   | 2  | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.2</b> | <b>Introducción del carro</b> | Se introduce el carro con la latas que contienen en producto elaborado           | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.3</b> | <b>Horneado</b>               | Se programa un ciclo de 15 a 120 Grados Centígrados                              | 15 | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.4</b> | <b>Extracción</b>             | Terminado el proceso de                                                          | 2  | Auxiliar de            | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |



|               |                                  |                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                                                   |
|---------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|-------------------------------------------------------------------|
|               |                                  | horneado se extrae el carro con el producto.                                                                                            |    | producción                                  |   |                                                                   |
| <b>3.1</b>    | <b>Enfriamiento</b>              |                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                                                   |
| <b>3.10.1</b> | <b>Enfriamiento</b>              | Se deja el carro con el producto a temperatura ambiente (24 Grados centígrados).                                                        | 30 | Auxiliar de producción                      | 1 | Carro Horno rotatorio                                             |
| <b>3.10.2</b> | <b>Extracción</b>                | Los bizcochos ya terminados se sacan de las bandejas y se disponen en un recipiente de plástico y se dirige a la zona de empaque        | 20 | Auxiliar de producción                      | 1 |                                                                   |
| <b>3.11</b>   | <b>Empanada y etiquetado</b>     |                                                                                                                                         |    |                                             |   |                                                                   |
| <b>3.11.1</b> | <b>Alistamiento a producción</b> | Se alistan 320 empaques, se enciende la selladora horizontal semi-automatica y se programa la referencia de lote y fecha de vencimiento | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 1 | Selladora Horizontal EURO-S.CONST-810III (1000 paquetes / 60 min) |

|                          |                 |                                                                                                          |    |                            |   |                                                                  |
|--------------------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----------------------------|---|------------------------------------------------------------------|
| <b>3.11</b><br><b>.2</b> | <b>Envasado</b> | Se llena cada empaque con 30 und( bizcochos) o 75 gr.                                                    | 30 | Auxiliar de producci<br>ón | 2 | Gramera Y Rallador ( 20.416 und bizcochos/ 60 min)               |
| <b>3.11</b><br><b>.3</b> | <b>Sellado</b>  | Se pasa a través de la selladora el empaque con el producto ya contenido.                                | 15 | Auxiliar de producci<br>ón | 2 | Selladora HorizontalEURO-S.CONST-810III (1000 paquetes / 60 min) |
| <b>3.11</b><br><b>.4</b> | <b>Apilado</b>  | Se depsoitan los empaques ya sellado en las canastillas y se disponen en los estantes de almacenamiento. | 30 | Auxiliar de producci<br>ón | 2 | Canastilla + Estante                                             |

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 33 Proceso de producción presentación Special Edition.*

| Producto No.3                                                                 |                                      |                               |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
| <b>PROCESO PRODUCTIVO BIZCOCHO DE ACHIRA HUILENSE ESPECIAL EDITION 250 GR</b> |                                      |                               |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>Unidades a producir</b>                                                    |                                      | 39 und (paquetes)             |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>Item</b>                                                                   | <b>Actividad del proceso</b>         | <b>Descripción de proceso</b> | <b>Tiempo estimado de realización (minutos)</b> | <b>Cargos que participan en la actividad</b> | <b>Número de personas que intervienen por cargo</b> | <b>Maquinaria requerida / Capacidad de producción</b> |
| <b>1</b>                                                                      | <b>Compra y recepción de insumos</b> |                               |                                                 |                                              |                                                     |                                                       |
| <b>1.1</b>                                                                    | <b>Compra de empaques</b>            |                               |                                                 | Gerente                                      | 1                                                   |                                                       |

|              |                                                      |                                                                                                             |     |         |   |  |
|--------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|---------|---|--|
| <b>1.1.1</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b>               | Llamar representante comercial y solicitar precios actualizados de empaques con características específicas | 10  | Gerente | 1 |  |
| <b>1.1.2</b> | <b>Intercambio de información y puesta en marcha</b> | Recepción de cotización, envío de diseños de empaque, aprobación de diseño y puesta en marcha               | 240 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.1.3</b> | <b>Pago de anticipo</b>                              | Pago de 50% del valor total de la requisición y puesta en marcha de la producción                           | 10  | Gerente | 1 |  |
| <b>1.1.4</b> | <b>Recepción de empaques</b>                         | Recepción de empaques y prueba de calidad a conformidad                                                     | 60  | Gerente | 1 |  |
| <b>1.1.5</b> | <b>Pago de saldos</b>                                | Pago de saldos pendiente 50%                                                                                | 10  | Gerente | 1 |  |
| <b>1.2</b>   | <b>Compra de queso</b>                               |                                                                                                             |     |         |   |  |
| <b>1.2.1</b> | <b>Planeación producción</b>                         | Calculo de necesidad de queso según nivel de                                                                | 15  | Gerente | 1 |  |

|              |                                        |                                                                             |    |         |   |                              |
|--------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------|----|---------|---|------------------------------|
|              |                                        | producción semanal                                                          |    |         |   |                              |
| <b>1.2.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                             | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.2.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad          | 60 | Gerente | 1 | CONGELADOR CHALLENGER CH-396 |
| <b>1.2.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                    | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.3</b>   | <b>Compra de almidón de achira</b>     |                                                                             |    |         |   |                              |
| <b>1.3.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de almidón de achira según nivel de producción semanal | 15 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.3.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                             | 10 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.3.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad          | 60 | Gerente | 1 |                              |
| <b>1.3.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                                    | 10 |         |   |                              |

|              |                                        |                                                                       |    |         |   |  |
|--------------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|----|---------|---|--|
| <b>1.4</b>   | <b>Compra de Mantequilla</b>           |                                                                       |    |         |   |  |
| <b>1.4.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de mantequilla según nivel de producción semanal | 15 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.4.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                       | 10 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.4.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la plata del insumo y prueba de calidad a conformidad    | 60 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.4.4</b> | <b>Pago de compra</b>                  | Pago de insumos repcionado y verificados                              | 10 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.5</b>   | <b>Compra de Huevos</b>                |                                                                       |    |         |   |  |
| <b>1.5.1</b> | <b>Planeación producción</b>           | Calculo de necesidad de Huevos según nivel de producción semanal      | 15 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.5.2</b> | <b>Contacto con empresa proveedora</b> | Contacto con proveedores y requisición de queso                       | 10 | Gerente | 1 |  |
| <b>1.5.3</b> | <b>Recepción de insumo</b>             | Recepción en la planta del insumo y prueba de calidad a conformidad   | 60 | Gerente | 1 |  |

|              |                                  |                                                                                                                                                                        |    |                                                              |   |                  |
|--------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|--------------------------------------------------------------|---|------------------|
| <b>1.5.4</b> | <b>Pago de compra</b>            | Pago de insumos repcionado y verificados                                                                                                                               | 10 | Gerente                                                      | 1 |                  |
| <b>2</b>     | <b>Alistamiento a producción</b> |                                                                                                                                                                        |    |                                                              |   |                  |
| <b>2.1</b>   | <b>Uso de dotación EPP</b>       | los operarios al iniciar labores debe portar a cabalidad la dotación EPP; Uniforme Blanco, Guantes, Tapabocas, Cofia, Botas.                                           | 10 | Jefe de producci<br>ón -<br>Auxiliar<br>de<br>producci<br>ón | 2 |                  |
| <b>3</b>     | <b>Proceso de producción</b>     |                                                                                                                                                                        |    |                                                              |   |                  |
| <b>3.1</b>   | <b>Prensado de queso</b>         |                                                                                                                                                                        |    |                                                              |   |                  |
| <b>3.1.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>          | Se introduce 17 kg queso en un talego de tela trilobar                                                                                                                 | 5  | Jefe de producci<br>ón -<br>Auxiliar<br>de<br>producci<br>ón | 2 |                  |
| <b>3.1.2</b> | <b>Prensado de queso</b>         | Se introduce el queso en la prensa, se coloca la tapa de la prensa y se inicia el apalancamiento con el gato. Se extrae el suero y la mantequilla hasta que se reduzca | 35 | Jefe de producci<br>ón -<br>Auxiliar<br>de<br>producci<br>ón | 2 | Prensa (3.6@/40) |

|              |                                  |                                                                                                                                                               |    |                                             |   |                  |
|--------------|----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|------------------|
|              |                                  | entre un 36% y 50%.                                                                                                                                           |    |                                             |   |                  |
| <b>3.1.2</b> | <b>Extracción</b>                | Se retira la tapa, se abre la malla de polipropileno y se traslada el queso a un recipiente de polipropileno duro.                                            | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 | Prensa (3.6@/40) |
| <b>3.2</b>   | <b>Presaje de inusmos</b>        |                                                                                                                                                               |    |                                             |   |                  |
| <b>3.2.1</b> | <b>Pesaje de queso</b>           | De 17 kg de queso se obtienen aproximadamente 8.5 kg de queso seco.                                                                                           | 3  | Jefe de producción                          | 1 |                  |
| <b>3.2.2</b> | <b>Pesaje de materia prima</b>   | Como punto de referencia del peso del queso seco se alista un 3.75 kg de almidón de achira (50%), 450 gr de mantequilla(6%) y 4 und o 262 gr de huevos(3.5%). | 12 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 |                  |
| <b>3.3</b>   | <b>Mezclado de materia prima</b> |                                                                                                                                                               |    |                                             |   |                  |

|              |                                      |                                                                                                                                                              |    |                                             |   |                                     |
|--------------|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|-------------------------------------|
| <b>3.3.1</b> | <b>Introducción de materia prima</b> | Se introducen en la amasadora 8.5 kg queso seco se alista + 3.75 kg de almidón de achira (50%) + 450 gr de mantequilla(6%) + 4 und o 262 gr de huevos(3.5%). | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.3.2</b> | <b>Mezclado de materia prima</b>     | Se inicia el proceso de mezclado durante 30 minutos aproximadamente o hasta alcanzar una contextura uniforme                                                 | 25 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min) |
| <b>3.3.3</b> | <b>Extracción</b>                    | Terminado el proceso se extrae la mezcla homogénea y se introduce en un recipiente el cual continua la molienda                                              | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 |                                     |
| <b>3.4</b>   | <b>Molido</b>                        |                                                                                                                                                              |    |                                             |   |                                     |
| <b>3.4.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>              | Se enciende el molino y se alistan los recipientes, un recipiente que recibe la mezcla molida directamente del molino y otro que                             | 2  | Auxiliar de producción                      | 1 | Molino ( 4,7 @/ 30 min)             |



|                   |                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |    |                                                                 |   |                                           |
|-------------------|-------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------|---|-------------------------------------------|
|                   |                                                 | va almacenando el<br>acumulado de a<br>mezcla                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |    |                                                                 |   |                                           |
| <b>3.4.<br/>2</b> | <b>Molido</b>                                   | Progresivamente<br>con una vasija<br>pequeña se saca la<br>mezcla homogénea<br>del recipiente que<br>la contiene y se va<br>introduciendo en la<br>tolva del molino,<br>luego de esto la<br>mezcla ya molida se<br>saca del recipiente<br>que la recibe<br>directamente del<br>molino y se dirige al<br>recipiente que<br>contiene el<br>acumulado. | 28 | Auxiliar<br>de<br>producci<br>ón                                | 1 | Molino ( 4,7 @/<br>30 min)                |
| <b>3.5</b>        | <b>Amasado</b>                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |    |                                                                 |   |                                           |
| <b>3.5.<br/>1</b> | <b>Introducción de<br/>la materia<br/>prima</b> | Se introducen en la<br>amasadora 12.25kg<br>de la mezcla del<br>Queso con el<br>almidón de achira y<br>se le adiciona 450<br>gr de mantequilla +<br>4 und o 262 gr de<br>huevos.                                                                                                                                                                    | 5  | Jefe de<br>producci<br>ón -<br>Auxiliar<br>de<br>producci<br>ón | 2 | AMASADORA<br>CHAMPION (1,2@<br>/ 7.5 min) |

|              |                                 |                                                                                                                                                   |    |                                             |   |                                                                     |
|--------------|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|---------------------------------------------------------------------|
| <b>3.5.2</b> | <b>Amasado</b>                  | Se inicia el proceso de mezclado durante 30 minutos aproximadamente o hasta alcanzar una contextura uniforme                                      | 30 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 2 | AMASADORA CHAMPION (1,2@ / 7.5 min)                                 |
| <b>3.5.3</b> | <b>Extracción</b>               | Terminado el proceso se extrae la mezcla homogénea y se introduce en un recipiente el cual continua la elaboración                                | 5  | Auxiliar de producción                      | 1 |                                                                     |
| <b>3.6</b>   | <b>Elaboracion del producto</b> |                                                                                                                                                   |    |                                             |   |                                                                     |
| <b>3.6.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>         | Se enciende la galletera y se disponen las latas necesarias para el proceso y el carrito que las contendrá ya con el producto elaborado           | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 3 | GALLETERA INDUSTRIALCHAMPION GI.120 (10.208 und bizcochos / 60 min) |
| <b>3.6.2</b> | <b>Elaboracion del producto</b> | Se alimenta la tolva de la galletera con la mezcla homogénea mientras que de forma simultanea se colocan las latas en la banda transportadora, se | 22 | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 3 | GALLETERA INDUSTRIALCHAMPION GI.120 (10.208 und bizcochos / 60 min) |

|              |                               |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
|--------------|-------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------|---|--------------------------------------------------------|
|              |                               | recepccionan y colocan en el carro del horno.                                    |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.7</b>   | <b>Horneado</b>               |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.7.1</b> | <b>Puesta en marcha</b>       | Se encienden los controles del horno rotatorio                                   | 2  | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min) |
| <b>3.7.2</b> | <b>Introducción del carro</b> | Se introduce el carro con la latas que contienen en producto elaborado           | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min) |
| <b>3.7.4</b> | <b>Horneado</b>               | Se programa un ciclo de 30 a 350 Grados Centígrados                              | 30 | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 30 min) |
| <b>3.7.5</b> | <b>Extracción</b>             | Terminado el proceso de horneado se extrae el carro con el producto.             | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |
| <b>3.8</b>   | <b>Enfriamiento</b>           |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.8.1</b> | <b>Enfriamiento</b>           | Se deja el carro con el producto a temperatura ambiente (24 Grados centígrados). | 30 | Auxiliar de producción | 1 |                                                        |
| <b>3.8</b>   | <b>1</b>                      |                                                                                  |    |                        |   |                                                        |

|               |                               |                                                                                                             |    |                        |   |                                                        |
|---------------|-------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|------------------------|---|--------------------------------------------------------|
| <b>3.9.1</b>  | <b>Puesta en marcha</b>       | Se encienden los controles del horno rotatorio                                                              | 2  | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.2</b>  | <b>Introducción del carro</b> | Se introduce el carro con la latas que contienen en producto elaborado                                      | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.3</b>  | <b>Horneado</b>               | Se programa un ciclo de 15 a 120 Grados Centígrados                                                         | 15 | Jefe de producción     | 1 | Horno Rotatorio Delta II (10.208 und bizcocho/ 15 min) |
| <b>3.9.4</b>  | <b>Extracción</b>             | Terminado el proceso de horneado se extrae el carro con el producto.                                        | 2  | Auxiliar de producción | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |
| <b>3.1</b>    | <b>Enfriamiento</b>           |                                                                                                             |    |                        |   |                                                        |
| <b>3.10.1</b> | <b>Enfriamiento</b>           | Se deja el carro con el producto a temperatura ambiente (24 Grados centígrados).                            | 30 | Auxiliar de producción | 1 | Carro Horno rotatorio                                  |
| <b>3.10.2</b> | <b>Extracción</b>             | Los bizcochos ya terminados se sacan de las bandejas y se disponen en un recipiente de plástico y se dirige | 20 | Auxiliar de producción | 1 |                                                        |

|                          |                                  |                                                                                                                                        |    |                                             |   |                                                                  |
|--------------------------|----------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|---------------------------------------------|---|------------------------------------------------------------------|
|                          |                                  | a la zona de empaque                                                                                                                   |    |                                             |   |                                                                  |
| <b>3.11</b>              | <b>Empanada y etiquetado</b>     |                                                                                                                                        |    |                                             |   |                                                                  |
| <b>3.11</b><br><b>.1</b> | <b>Alistamiento a producción</b> | Se alistan 39 empaques, se enciende la selladora horizontal semi-automatica y se programa la referencia de lote y fecha de vencimiento | 5  | Jefe de producción - Auxiliar de producción | 1 | Selladora HorizontalEURO-S.CONST-810III (1000 paquetes / 60 min) |
| <b>3.11</b><br><b>.2</b> | <b>Envasado</b>                  | Se llena cada empaque con 100 und( bizcochos) o 250 gr.                                                                                | 30 | Auxiliar de producción                      | 2 | Gramera Y Rallador ( 20.416 und bizcochos/ 60 min)               |
| <b>3.11</b><br><b>.3</b> | <b>Sellado</b>                   | Se pasa a través de la selladora el empaque con el producto ya contenido.                                                              | 5  | Auxiliar de producción                      | 2 | Selladora HorizontalEURO-S.CONST-810III (1000 paquetes / 60 min) |
| <b>3.11</b><br><b>.4</b> | <b>Apilado</b>                   | Se depsoitan los empaques ya sellado en las canastillas y se disponen en los estantes de almacenamiento.                               | 30 | Auxiliar de producción                      | 2 | Canastilla + Estante                                             |

Fuente: Elaboración propia.

**16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (Cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)**

La planta contara con una capacidad instalada mes de mes de 25.176 unidades (paquetes) de todas las presentaciones de jugo de caña que equivalen a 1.224 Kg de Bizcochos de Achira Huilense, que equivale al 100% de la capacidad productiva. El primer año contará con 8 meses de etapa productiva y una tasa de utilización del 70%, se prevé un crecimiento mínimo anual del 4% el cual permitirá durante el quinto año acercarse a una tasa de utilización del 86% con la producción de 251.488 unidades.

*Tabla 34 Capacidad de producción.*

| Capacidad de producción   |                            | Día    | Semana  | Mes     | Año       | Participación en la producción |
|---------------------------|----------------------------|--------|---------|---------|-----------|--------------------------------|
| Producción neta           | Unidades (Bizcocho 2.5 gr) | 20,416 | 122,496 | 489,984 | 5,879,808 |                                |
|                           | Kg                         | 51     | 306     | 1,225   | 14,700    |                                |
| Presentaciones (paquetes) | 250 gr                     | 39     | 234     | 936     | 11,232    | 4%                             |
|                           | 75 gr                      | 320    | 1,920   | 7,680   | 92,160    | 31%                            |
|                           | 25 gr                      | 690    | 4,140   | 16,560  | 198,720   | 66%                            |
| Total                     |                            | 1,049  | 6,294   | 25,176  | 302,112   | 100%                           |

Fuente: Elaboración propia.

*Tabla 35 Proyección de utilización.*

| Proyección de crecimiento |     |             |         |        |        |
|---------------------------|-----|-------------|---------|--------|--------|
| Año - %                   |     | Utilización | 25 gr   | 75 gr  | 250 gr |
| Año 1                     | 70% | 140,986     | 92,736  | 43,008 | 5,242  |
| Año 2                     | 74% | 223,563     | 144,668 | 67,092 | 8,178  |
| Año 3                     | 78% | 232,505     | 150,455 | 69,776 | 8,505  |
| Año 4                     | 82% | 241,806     | 156,473 | 72,567 | 8,845  |
| Año 5                     | 86% | 251,478     | 162,732 | 75,470 | 9,199  |

Fuente: Elaboración propia.

## **17. Equipo de trabajo**

### **17.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?**

- Perfil:
  1. Formación: Administrador de Empresas y candidato a Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico de la Universidad Surcolombiana
  2. Experiencia: Administrador de Fabrica de Achiras LA FORTALEZA entre junio 2016 y mayo de 2018. Las funciones desarrolladas fueron: Gestión total de la producción, implementación del registro sanitario INVIMA, liderar equipo de ventas T.A.T y gestión del talento humano (nomina, contratos, etc.)
  3. Investigador de mercados para proyecto Native Life y ganador del primer puesto en la categoría empresarial del Premio Surcolombiana Emprende 2018.
- Rol: Gerente emprendedor, encargado de liderar toda la planeación, organización, dirección y control de cada uno de los procesos llevados a cabo en la empresa.  
Dedicación: Tiempo completo.

## 17.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Tabla 36 Cargos - Gerente.

| Descripción y perfil de cargo   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                           |                 |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------|
| Nombre del cargo                | Gerente - Emprendedor                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                           |                 |
| Funciones principales           | Planear, organizar, dirigir y controlar todos los procesos y recursos de la empresa.<br>*Dirección financiera: Planificar los objetivos de ventas, gastos y utilidades; y supervisar el registro contable.<br>*Dirección de la producción: Planificación de la producción, gestión de compras de insumos e inventarios.<br>* Gestión del talento humano: Contratación, liquidación de nómina y capacitación del personal.<br>*Dirección de Mercadeo: Diseño de estrategias de marketing, objetivos de ventas, relaciones públicas con canales de distribución, posicionamiento de marca, etc. |                                           |                 |
| Perfil requerido                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                           |                 |
| Formación                       | Administrador de empresas, postgrado en mercadeo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                           |                 |
| Experiencia general             | 5 años de experiencia es liderazgo de equipos de ventas, dirección de producción, planeación financiera y administración en general                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                           |                 |
| Experiencia específica          | 1 año de experiencia en dirección de producción de productos comestibles e implementación del registro sanitario INVIMA.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                           |                 |
| Tipo de contratación            | Nomina                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Dedicación                                | Completa        |
| Unidad de medida                | Meses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Tiempo de vinculación                     | 12              |
| Valor remuneración              | \$900,000.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Otros gastos( Prestaciones/auxtransporte) | \$ 97,032.00    |
| Valor con Prestaciones          | \$1,435,956.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Valor remuneración primer año             | \$17,231,472.00 |
| Valor solicitado FondoEmprender | \$ -                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Aporte emprendedores                      | \$8,615,736.00  |
| Ingresos por ventas             | N/A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                           |                 |

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 37 Cargos - Jefe de ventas.

| Descripción y perfil de cargo      |                                                                                                                                              |                                              |                 |
|------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|
| Nombre del cargo                   | Jefe de ventas                                                                                                                               |                                              |                 |
| Funciones principales              | Ejecutar los procesos de promoción, comunicación y distribución.<br><br>Lo cuales deben reflejarse en el alcance de los objetivos de ventas. |                                              |                 |
| Perfil requerido                   |                                                                                                                                              |                                              |                 |
| Formación                          | Administrator de Empresas                                                                                                                    |                                              |                 |
| Experiencia general                | 3 años de experiencia en mercadeo y ventas.                                                                                                  |                                              |                 |
| Experiencia específica             | 1 año en dirección de equipo de ventas                                                                                                       |                                              |                 |
| Tipo de contratación               | Nomina                                                                                                                                       | Dedicación                                   | Completa        |
| Unidad de medida                   | Meses                                                                                                                                        | Tiempo de vinculación                        | 8               |
| Valor remuneración                 | \$900,000.00                                                                                                                                 | Otros gastos(<br>Prestaciones/auxtransporte) | \$<br>97,032.00 |
| Valor con Prestaciones             | \$1,435,956.00                                                                                                                               | Valor remuneración primer año                | \$11,487,648.00 |
| Valor solicitado<br>FondoEmprender | \$2,871,912.00                                                                                                                               | Aporte emprendedores                         |                 |
| Ingresos por ventas                | N/A                                                                                                                                          |                                              |                 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 38 Cargos - Jefe de producción.

| Descripción y perfil de cargo      |                                                                                                                                |                                              |                 |
|------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|
| Nombre del cargo                   | Jefe de producción                                                                                                             |                                              |                 |
| Funciones principales              | Dirigir la producción y llevar a cabo todos los planes y registros fitosanitarios reglamentados por el INVIMA.                 |                                              |                 |
| Perfil requerido                   |                                                                                                                                |                                              |                 |
| Formación                          | Técnico o tecnólogo en panadería, alimentos o carreras afines.                                                                 |                                              |                 |
| Experiencia general                | 10 años en producción de productos comestibles de panadería, preferiblemente en la fabricación de bizcocho de achira huilense. |                                              |                 |
| Experiencia específica             | 3 años dirigiendo plantas de producción de achiras huilenses                                                                   |                                              |                 |
| Tipo de contratación               | Nomina                                                                                                                         | Dedicación                                   | Completa        |
| Unidad de medida                   | Meses                                                                                                                          | Tiempo de vinculación                        | 8               |
| Valor remuneración                 | \$1,400,000.00                                                                                                                 | Otros gastos(<br>Prestaciones/auxtransporte) | \$ 97,032.00    |
| Valor con Prestaciones             | \$2,179,802.67                                                                                                                 | Valor remuneración primer año                | \$17,438,421.33 |
| Valor solicitado<br>FondoEmprender | \$4,359,605.33                                                                                                                 | Aporte emprendedores                         |                 |
| Ingresos por ventas                | N/A                                                                                                                            |                                              |                 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 39 Cargos - Auxiliar de producción 1.

| Descripción y perfil de cargo   |                                                                                                                               |                                           |                 |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------|
| Nombre del cargo                | Auxiliar de producción                                                                                                        |                                           |                 |
| Funciones principales           | Apoyar todos los procesos de producción.                                                                                      |                                           |                 |
| Perfil requerido                |                                                                                                                               |                                           |                 |
| Formación                       | Técnico o tecnólogo en panadería, alimentos o carreras afines.                                                                |                                           |                 |
| Experiencia general             | 2 años en producción de productos comestibles de panadería, preferiblemente en la fabricación de bizcocho de achira huilense. |                                           |                 |
| Experiencia específica          | 1 año en producción de achiras huilenses                                                                                      |                                           |                 |
| Tipo de contratación            | Nomina                                                                                                                        | Dedicación                                | Completa        |
| Unidad de medida                | Meses                                                                                                                         | Tiempo de vinculación                     | 8               |
| Valor remuneración              | \$900,000.00                                                                                                                  | Otros gastos( Prestaciones/auxtransporte) | \$ 97,032.00    |
| Valor con Prestaciones          | \$1,435,956.00                                                                                                                | Valor remuneración primer año             | \$11,487,648.00 |
| Valor solicitado FondoEmprender | \$2,871,912.00                                                                                                                | Aporte emprendedores                      |                 |
| Ingresos por ventas             | N/A                                                                                                                           |                                           |                 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 40 Cargos - Auxiliar de producción 2.

| Descripción y perfil de cargo   |                                                                                                                               |                                           |                 |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------------|
| Nombre del cargo                | Auxiliar de producción 2                                                                                                      |                                           |                 |
| Funciones principales           | Apoyar todos los procesos de producción.                                                                                      |                                           |                 |
| Perfil requerido                |                                                                                                                               |                                           |                 |
| Formación                       | Técnico o tecnólogo en panadería, alimentos o carreras afines.                                                                |                                           |                 |
| Experiencia general             | 2 años en producción de productos comestibles de panadería, preferiblemente en la fabricación de bizcocho de achira huilense. |                                           |                 |
| Experiencia específica          | 1 año en producción de achiras huilenses                                                                                      |                                           |                 |
| Tipo de contratación            | Nomina                                                                                                                        | Dedicación                                | Completa        |
| Unidad de medida                | Meses                                                                                                                         | Tiempo de vinculación                     | 8               |
| Valor remuneración              | \$900,000.00                                                                                                                  | Otros gastos( Prestaciones/auxtransporte) | \$ 97,032.00    |
| Valor con Prestaciones          | \$1,435,956.00                                                                                                                | Valor remuneración primer año             | \$11,487,648.00 |
| Valor solicitado FondoEmprender | \$2,871,912.00                                                                                                                | Aporte emprendedores                      |                 |
| Ingresos por ventas             | N/A                                                                                                                           |                                           |                 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 41 Cargos - Contador.

| Descripción y perfil de cargo |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre del cargo              | Contador                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Funciones principales         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones, así como la actualización de los soportes adecuados para cada caso, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros.</li> <li>• Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.</li> <li>• Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.</li> <li>• Revisar el cálculo de las planillas de retención de Impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.</li> <li>• Llevar mensualmente los libros generales de Compras y Ventas, mediante el registro de facturas emitidas y recibidas a fin de realizar la declaración de IVA.</li> <li>• Elaborar los comprobantes de diario, mediante el registro oportuno de la información siguiendo con los Principios Contables generalmente Aceptado, a objeto de obtener los estados financieros.</li> <li>• Cualquier otra actividad fijada por el Gerente Administrativo de la empresa.</li> <li>• Cumplir y hacer cumplir todas las recomendaciones de tipo contable, administrativo y fiscal, formuladas por el Contralor Interno, Asesor fiscal / financiero.</li> <li>• Llevar todos los movimientos o registros contables al Programa</li> </ul> |

|                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                              |            |
|------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|------------|
|                        | que es el software utilizado por la organización para dicha actividad.                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                              |            |
|                        | <ul style="list-style-type: none"><li>• Elaboración de cheques para el recurso humano de la empresa, proveedores y servicios.</li><li>• Llevar libros contables (Diario, mayor y inventarios).</li><li>• Control y ejecución de solvencias de Seguro Obligatorio.</li><li>• Realización de la relación de las Cuentas por Cobrar y por Pagar.</li></ul> |                                              |            |
| Perfil requerido       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                              |            |
| Formación              | Titulo de contador publico, con tarjeta profesional.                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                              |            |
| Experiencia general    | Experiencia minima de dos(2) años en trabajos relacionados.                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                              |            |
| Experiencia especifica | Experiencia minima de un (1) años en contabilidad y finanzas.                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                              |            |
| Tipo de contratación   | Servicios                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | Dedicación                                   |            |
| Unidad de medida       | Meses                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Tiempo de vinculación                        | 12         |
| Valor remuneración     | \$350.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Otros gastos(<br>Prestaciones/auxtransporte) | \$<br>-    |
| Valor con prestaciones |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Valor remuneración primer año                | \$4,200.00 |
| Valor solicitado       | \$                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Aporte emprendedores                         | \$0.00     |
| FondoEmprender         | 2,100.00                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                              |            |
| Ingresos por ventas    | N/A                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                              |            |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 42 Cargos - Representante de ventas1.

| Descripción y perfil de cargo |                                                                                                                                                                                                                     |                                           |                |
|-------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------|
| Nombre del cargo              | Representante de ventas                                                                                                                                                                                             |                                           |                |
| Funciones principales         | * Abrir mercado en los canales y ciudades seleccionadas para el proyecto.<br>* Realizar negocios con los diferentes canales de distribución.<br>* Gestionar push en el canal para alcanzar los objetivos de ventas. |                                           |                |
| Perfil requerido              |                                                                                                                                                                                                                     |                                           |                |
| Formación                     | Administrador de empresas, administrador comercial o carreras afines.                                                                                                                                               |                                           |                |
| Experiencia general           | 10 años en el mercadeo y ventas                                                                                                                                                                                     |                                           |                |
| Experiencia específica        | 3 años en equipos de ventas, administración de cuentas, canales T.A.T, etc.                                                                                                                                         |                                           |                |
| Tipo de contratación          | Servicios                                                                                                                                                                                                           | Dedicación                                |                |
| Unidad de medida              | Meses                                                                                                                                                                                                               | Tiempo de vinculación                     | 8              |
| Valor remuneración            | \$500,000.00                                                                                                                                                                                                        | Otros gastos( Prestaciones/auxtransporte) | \$ -           |
| Valor con Prestaciones        |                                                                                                                                                                                                                     | Valor remuneración primer año             | \$4,000,000.00 |
| Valor solicitado              |                                                                                                                                                                                                                     | Aporte emprendedores                      | \$0.00         |
| FondoEmprender                | \$1,000,000.00                                                                                                                                                                                                      |                                           |                |
| Ingresos por ventas           | \$1,310,085.00                                                                                                                                                                                                      |                                           |                |

Fuente: Elaboración.

Tabla 43 Cargos - Representantes 2.

| Descripción y perfil de cargo   |                                                                                                                                                                                                                     |                                           |                |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|----------------|
| Nombre del cargo                | Representante de ventas 2                                                                                                                                                                                           |                                           |                |
| Funciones principales           | * Abrir mercado en los canales y ciudades seleccionadas para el proyecto.<br>* Realizar negocios con los diferentes canales de distribución.<br>* Gestionar push en el canal para alcanzar los objetivos de ventas. |                                           |                |
| Perfil requerido                |                                                                                                                                                                                                                     |                                           |                |
| Formación                       | Administrador de empresas, administrador comercial o carreras afines.                                                                                                                                               |                                           |                |
| Experiencia general             | 10 años en el mercadeo y ventas                                                                                                                                                                                     |                                           |                |
| Experiencia específica          | 3 años en equipos de ventas, administración de cuentas, canales T.A.T, etc.                                                                                                                                         |                                           |                |
| Tipo de contratación            | Servicios                                                                                                                                                                                                           | Dedicación                                |                |
| Unidad de medida                | Meses                                                                                                                                                                                                               | Tiempo de vinculación                     | 8              |
| Valor remuneración              | \$500,000.00                                                                                                                                                                                                        | Otros gastos( Prestaciones/auxtransporte) | \$ -           |
| Valor con Prestaciones          |                                                                                                                                                                                                                     | Valor remuneración primer año             | \$4,000,000.00 |
| Valor solicitado FondoEmprender | \$1,000,000.00                                                                                                                                                                                                      | Aporte emprendedores                      | \$0.00         |
| Ingresos por ventas             | \$1,310,085.00                                                                                                                                                                                                      |                                           |                |

Fuente: Elaboración propia.



## CAPITULO V ¿CUAL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

## 18. ¿Qué estrategias utilizara para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Tabla 44 Estrategia de promoción

| Estrategia de promoción (Nombre): Native Life Presentation<br>Propósito: Presentar la empresa frente a los clientes.       |                                                                                    |                         |                                                     |                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-----------------------------------------------------|----------------|
| Actividad                                                                                                                  | Recursos requeridos                                                                | Mes de ejecución        | Responsable<br>(Nombre del cargo líder del proceso) | Costo          |
| Compra de material de presentación                                                                                         | Diseño y compra de tarjetas de presentación, carnets, portafolio físico y digital. | 3                       | Jefe de ventas                                      | \$ 300,000.00  |
| Entrega de muestras de las diferentes presentaciones de los biscochos de achira Huilense a áreas estratégicas del cliente. | 3% del costo variable sobre las ventas destinado a financiar el área de mercadeo.  | 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12. | Jefe de ventas                                      | \$ 880,389.51  |
| Costo Total                                                                                                                |                                                                                    |                         |                                                     | \$1,180,389.51 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 45 Estrategia de comunicación.

| Estrategia de comunicación (Nombre): Marketin Digital<br>Propósito: Atraer y posicionar la marca en nuevos consumidores. |                                                |                         |                                                  |                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------------------|-----------------|
| Actividad                                                                                                                | Recursos requeridos                            | Mes de ejecución        | Responsable (Nombre del cargo líder del proceso) | Costo           |
| Creation de contend                                                                                                      | Empresa creativa de audio, video y fotografía. | 3                       | Jefe de ventas                                   | \$ 400,000.00   |
| Anuncio de contenido en Facebook                                                                                         | Computador e internet                          | 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12. | Jefe de ventas                                   | \$ 300,000.00   |
| Anuncio de contenido en Instagram                                                                                        | Computador e internet                          | 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12. | Jefe de ventas                                   | \$ 300,000.00   |
| Anuncio de contenido en Red Google                                                                                       | Computador e internet                          | 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12. | Jefe de ventas                                   | \$ 300,000.00   |
| Costo Total                                                                                                              |                                                |                         |                                                  | \$ 1,300,000.00 |

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 46 Estrategia de distribución.

| Estrategia de distribución (Nombre): Comisión Variable a representantes de ventas.<br>Propósito: Llevar a cabo el push en los canales (clientes) que permitan cumplir los objetivos de ventas. |                                                      |                        |                                                  |                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|------------------------|--------------------------------------------------|-----------------|
| Actividad                                                                                                                                                                                      | Recursos requeridos                                  | Mes de ejecución       | Responsable (Nombre del cargo líder del proceso) | Costo           |
| Liquidar comisiones en ventas , representante de ventas 1.                                                                                                                                     | 97% del plan de comisiones, degustaciones y muestras | 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12 | Jefe de ventas                                   | \$14,232,963.75 |
| Liquidar comisiones en ventas , representante de ventas 1.                                                                                                                                     | 97% del plan de comisiones, degustaciones y muestras | 4,5,6,7,8,9,10,11 y 12 | Jefe de ventas                                   | \$14,232,963.75 |
| Costo Total                                                                                                                                                                                    |                                                      |                        |                                                  | \$28,465,927.49 |

Fuente: Elaboración propia.

### 19. ¿Cuál es el periodo de arranque del proyecto?

Se estima un periodo de arranque del proyecto de cuatro (4) meses, donde se perfeccionen los aspectos contractuales y legales de toma de las instalaciones mediante arrendamiento donde se desarrollarán las operaciones de la empresa. Anexo carta intención de arrendamiento de instalaciones.

### 20. ¿Cuál es el periodo improductivo que exige el primer ciclo de producción?

Se estima un periodo improductivo de cuatro (4) meses donde se lleven a cabo las actividades de adecuaciones locativas y compra e instalación de maquinaria y equipos, teniendo en cuenta que ya se tienen identificados los diferentes proveedores, con sus respectivas condiciones comerciales y así mismo, la vinculación de personal operativo necesarios para iniciar las etapas productivas de la empresa, que a su vez permita la comercialización de los productos.

**21. Estado de Resultados***Tabla 47 Estado de resultados proyectado.*

| <b>ESTADO DE RESULTADOS</b>        | <b>Año 1</b>       | <b>Año 2</b>       | <b>Año 3</b>       | <b>Año 4</b>       | <b>Año 5</b>       |
|------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Ventas                             | 419,233,100        | 674,277,749        | 722,987,573        | 774,464,289        | 829,606,146        |
| Materia Prima, Mano de Obra        | 242,811,645        | 372,141,219        | 397,256,866        | 423,764,881        | 452,059,624        |
| Depreciación                       | 20,116,198         | 20,116,198         | 20,116,198         | 20,116,198         | 20,116,198         |
| Costos de Fabricación              | 30,592,768         | 47,311,716         | 48,778,379         | 50,241,730         | 51,748,982         |
| <b>Utilidad Bruta</b>              | <b>125,712,489</b> | <b>234,708,616</b> | <b>256,836,131</b> | <b>280,341,480</b> | <b>305,681,342</b> |
| Gasto de Administración            | 40,807,968         | 63,388,019         | 65,353,047         | 67,359,469         | 69,380,253         |
| Gastos de Ventas                   | 51,523,310         | 82,274,175         | 87,605,396         | 93,212,266         | 99,199,427         |
| Provisiones                        | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Amortización Diferidos             | 115,161,586        | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>Utilidad Operativa</b>          | <b>-81,780,374</b> | <b>89,046,423</b>  | <b>103,877,688</b> | <b>119,769,744</b> | <b>137,101,662</b> |
| <b>Utilidad antes de impuestos</b> | <b>-81,780,374</b> | <b>89,046,423</b>  | <b>103,877,688</b> | <b>119,769,744</b> | <b>137,101,662</b> |
| Impuesto renta                     | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>Utilidad Neta Final</b>         | <b>-81,780,374</b> | <b>89,046,423</b>  | <b>103,877,688</b> | <b>119,769,744</b> | <b>137,101,662</b> |

Fuente: Elaboración propia.

## 22. Flujo de Caja

Tabla 48 Flujo de caja.

| FLUJO DE CAJA                       |                     |                   |                    |                    |                    |                    |
|-------------------------------------|---------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
|                                     | Año 0               | Año 1             | Año 2              | Año 3              | Año 4              | Año 5              |
| <b>Flujo de Caja Operativo</b>      |                     |                   |                    |                    |                    |                    |
| Utilidad Operacional                |                     | -81,780,374       | 89,046,423         | 103,877,688        | 119,769,744        | 137,101,662        |
| Depreciaciones                      |                     | 20,116,198        | 20,116,198         | 20,116,198         | 20,116,198         | 20,116,198         |
| Amortización Diferidos              |                     | 115,161,586       | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>Neto Flujo de Caja Operativo</b> |                     | <b>53,497,409</b> | <b>109,162,621</b> | <b>123,993,886</b> | <b>139,885,942</b> | <b>157,217,860</b> |
| <b>Flujo de Caja Inversión</b>      |                     |                   |                    |                    |                    |                    |
| Variación Inv. Prod. En Proceso     | -24,460,051         | 0                 | -12,170,710        | -2,215,193         | -2,330,947         | -2,483,500         |
| Variación del Capital de Trabajo    | -24,460,051         | 0                 | -12,170,710        | -2,215,193         | -2,330,947         | -2,483,500         |
| Inversión en Adecuaciones y Mejoras | -13,000,000         | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Inversión en Maquinaria y Equipo    | -80,382,589         | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Inversión en Muebles                | -2,198,400          | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Inversión en Equipos de Oficina     | -5,000,000          | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Inversión Activos                   | -100,580,989        | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Inversión Diferida                  | -115,161,586        | 0                 | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>Neto Flujo de Caja Inversión</b> | <b>-240,202,626</b> | <b>0</b>          | <b>-12,170,710</b> | <b>-2,215,193</b>  | <b>-2,330,947</b>  | <b>-2,483,500</b>  |
| <b>Flujo de Caja Financiamiento</b> |                     |                   |                    |                    |                    |                    |

|                                          |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
|------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Desembolsos Fondo Emprender              | 180,464,567        |                    |                    |                    |                    |                    |
| Capital                                  | 33,913,458         | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| Otros Ingresos No Operacionales          |                    | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  | 0                  |
| <b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b> | <b>214,378,025</b> | <b>0</b>           | <b>0</b>           | <b>0</b>           | <b>0</b>           | <b>0</b>           |
| <b>Neto Periodo</b>                      | <b>-25,824,601</b> | <b>53,497,409</b>  | <b>96,991,910</b>  | <b>121,778,693</b> | <b>137,554,995</b> | <b>154,734,360</b> |
| <b>Saldo anterior</b>                    |                    | <b>-25,824,601</b> | <b>27,672,808</b>  | <b>124,664,719</b> | <b>246,443,412</b> | <b>383,998,407</b> |
| <b>Saldo siguiente</b>                   | <b>-25,824,601</b> | <b>27,672,808</b>  | <b>124,664,719</b> | <b>246,443,412</b> | <b>383,998,407</b> | <b>538,732,767</b> |

Fuente: Elaboración propia.

## 23. Balance

Tabla 49 Balance General

| BALANCE GENERAL                       |             |            |             |             |             |             |
|---------------------------------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| -                                     | Año 0       | Año 1      | Año 2       | Año 3       | Año 4       | Año 5       |
| <b>Activo</b>                         |             |            |             |             |             |             |
| Efectivo                              | -25,824,601 | 27,672,808 | 124,664,719 | 246,443,412 | 383,998,407 | 538,732,767 |
| Cuentas x Cobrar                      | 0           | 0          | 0           | 0           | 0           | 0           |
| Provisión Cuentas x Cobrar            |             | 0          | 0           | 0           | 0           | 0           |
| Inventarios Materias Primas e Insumos | 0           | 0          | 0           | 0           | 0           | 0           |
| Inventarios de Producto en Proceso    | 24,460,051  | 24,460,051 | 36,630,761  | 38,845,954  | 41,176,901  | 43,660,400  |
| Inventarios Producto Terminado        | 0           | 0          | 0           | 0           | 0           | 0           |
| Anticipos y Otras C x C               |             | 0          | 0           | 0           | 0           | 0           |

|                                          |             |              |              |              |              |              |
|------------------------------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Total Activo Corriente:                  | -1,364,550  | 52,132,859   | 161,295,480  | 285,289,365  | 425,175,307  | 582,393,167  |
| Adecuaciones y Mejoras                   | 13,000,000  | 13,000,000   | 13,000,000   | 13,000,000   | 13,000,000   | 13,000,000   |
| Depreciación Acumulada A y M             |             | -2,600,000   | -5,200,000   | -7,800,000   | -10,400,000  | -13,000,000  |
| Adecuaciones y mejoras                   | 13,000,000  | 10,400,000   | 7,800,000    | 5,200,000    | 2,600,000    | 0            |
| Maquinaria y Equipo de Operación         | 80,382,589  | 80,382,589   | 80,382,589   | 80,382,589   | 80,382,589   | 80,382,589   |
| Depreciación Acumulada                   |             | -16,076,518  | -32,153,036  | -48,229,553  | -64,306,071  | -80,382,589  |
| Maquinaria y Equipo de Operación         | 80,382,589  | 64,306,071   | 48,229,553   | 32,153,036   | 16,076,518   | 0            |
| Muebles y Enseres                        | 2,198,400   | 2,198,400    | 2,198,400    | 2,198,400    | 2,198,400    | 2,198,400    |
| Depreciación Acumulada                   |             | -439,680     | -879,360     | -1,319,040   | -1,758,720   | -2,198,400   |
| Muebles y Enseres                        | 2,198,400   | 1,758,720    | 1,319,040    | 879,360      | 439,680      | 0            |
| Equipo de Oficina                        | 5,000,000   | 5,000,000    | 5,000,000    | 5,000,000    | 5,000,000    | 5,000,000    |
| Depreciación Acumulada                   |             | -1,000,000   | -2,000,000   | -3,000,000   | -4,000,000   | -5,000,000   |
| Total Activos Fijos:                     | 100,580,989 | 80,464,791   | 60,348,593   | 40,232,396   | 20,116,198   | 0            |
| Activos Diferidos                        | 115,161,586 | 115,161,586  | 115,161,586  | 115,161,586  | 115,161,586  | 115,161,586  |
| Amortización Acumulada                   |             | -115,161,586 | -115,161,586 | -115,161,586 | -115,161,586 | -115,161,586 |
| Total Activos Diferidos:                 | 115,161,586 | 0            | 0            | 0            | 0            | 0            |
| ACTIVO                                   | 214,378,025 | 132,597,650  | 221,644,073  | 325,521,761  | 445,291,505  | 582,393,167  |
| Pasivo                                   |             |              |              |              |              |              |
| Obligación Fondo Emprender (Contingente) | 180,464,567 | 180,464,567  | 180,464,567  | 180,464,567  | 180,464,567  | 180,464,567  |
| PASIVO                                   | 180,464,567 | 180,464,567  | 180,464,567  | 180,464,567  | 180,464,567  | 180,464,567  |

| <b>Patrimonio</b>          |                    |                    |                    |                    |                    |                    |
|----------------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| Capital Social             | 33,913,458         | 33,913,458         | 33,913,458         | 33,913,458         | 33,913,458         | 33,913,458         |
| Reserva Legal Acumulada    | 0                  | 0                  | 0                  | 8,904,642          | 16,956,729         | 16,956,729         |
| Utilidades Retenidas       | 0                  | 0                  | -81,780,374        | -1,638,594         | 94,187,007         | 213,956,751        |
| Utilidades del Ejercicio   | 0                  | -81,780,374        | 89,046,423         | 103,877,688        | 119,769,744        | 137,101,662        |
| <b>PATRIMONIO</b>          | <b>33,913,458</b>  | <b>-47,866,916</b> | <b>41,179,506</b>  | <b>145,057,194</b> | <b>264,826,938</b> | <b>401,928,600</b> |
| <b>PASIVO + PATRIMONIO</b> | <b>214,378,025</b> | <b>132,597,650</b> | <b>221,644,073</b> | <b>325,521,761</b> | <b>445,291,505</b> | <b>582,393,167</b> |

Fuente: Elaboración propia.

## 24. Plan de inversión y financiamiento

Tabla 50 Plan de inversión y financiamiento.

| PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN PROYECTO             |                 |                     |                 |
|-------------------------------------------------------|-----------------|---------------------|-----------------|
| Fuente                                                | Fondo Emprender | Capital Emprendedor | TOTAL           |
| Inversiones Fijas *                                   | \$ 95,236,989   | \$ 5,344,000        | \$ 100,580,989  |
| Verificación Inversiones Fijas **                     |                 |                     |                 |
| Terrenos                                              |                 |                     | \$ -            |
| Construcciones y Edificios                            |                 |                     | \$ -            |
| Adecuaciones y Mejoras                                | \$ 13,000,000   |                     | \$ 13,000,000   |
| Maquinaria y Equipo                                   | \$ 80,382,589   |                     | \$ 80,382,589   |
| Muebles y Enseres                                     | \$ 1,854,400    | \$ 344,000          | \$ 2,198,400    |
| Equipo de Transporte y Carga                          |                 | \$ -                | \$ -            |
| Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas |                 | \$ 5,000,000        | \$ 5,000,000    |
| Inversión Corriente (Capital de Trabajo) *            | \$ -            | \$ -                | \$ (1,364,550)  |
| Verificación Inversión Corriente **                   |                 |                     |                 |
| Efectivo                                              |                 |                     | \$ (25,824,601) |
| Cuentas por cobrar                                    |                 |                     | \$ -            |
| Inventarios de Materia Primas                         | \$ -            |                     | \$ -            |
| Inventarios de Productos en Proceso                   |                 |                     | \$ 24,460,051   |

|                                                                  |                       |                      |                       |
|------------------------------------------------------------------|-----------------------|----------------------|-----------------------|
| Inventarios de Productos Terminados                              |                       | \$ -                 | \$ -                  |
| Inversión Diferida (Total Gastos durante Período Preoperativo) * | \$ 85,227,578         | \$ 28,569,458        | \$ 115,161,586        |
| Verificación Inversión Diferida **                               |                       |                      |                       |
| Gastos Notariales                                                |                       | \$ 80,000            | \$ 80,000             |
| Matrícula Mercantil                                              |                       | \$ 143,522           | \$ 143,522            |
| Gastos de Constitución                                           |                       | \$ 50,000            | \$ 50,000             |
| Arrendamientos                                                   |                       | \$ 12,000,000        | \$ 12,000,000         |
| Nòmina Empleados (no incluye Gerente)                            | \$ 500,000            |                      | \$ 3,000,000          |
| Nòmina Operarios                                                 | \$ 32,541,828         |                      | \$ 32,541,828         |
| Nómina Gerente Emprendedor                                       |                       | \$ 7,529,056         | \$ 7,529,056          |
| Honorarios Contador                                              | \$ 2,100,000          |                      | \$ 2,100,000          |
| Servicios Públicos                                               | \$ 11,220,000         |                      | \$ 11,220,000         |
| Dotaciones                                                       | \$ 1,035,000          |                      | \$ 1,035,000          |
| Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia             |                       | \$ 1,400,000         | \$ 1,400,000          |
| Seguro Todo Riesgo                                               | \$ 1,135,450          | \$ 1,135,450         | \$ 1,135,450          |
| Publicidad y Mercadeo                                            | \$ 600,000            |                      | \$ 600,000            |
| Evento de Lanzamiento                                            | \$ 1,000,000          |                      | \$ 1,000,000          |
| Otros Diferidos Financiables No Especificados                    | \$ 35,095,300         | \$ 6,231,430         | \$ 41,326,730         |
| Otros Diferidos No Financiables                                  |                       |                      | \$ -                  |
| <b>TOTAL INVERSIONES</b>                                         | <b>\$ 180,464,567</b> | <b>\$ 33,913,458</b> | <b>\$ 214,378,025</b> |

Fuente: Elaboración propia.



## 25. Indicadores de decisión

Tabla 51 Indicadores de decisión.

| Criterios de Decisión                                                                                      |             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|
| Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor                                                  | 10%         |
| TIR (Tasa Interna de Retorno)                                                                              | 36.67%      |
| VAN (Valor actual neto)                                                                                    | 207,013,126 |
| PRI (Periodo de recuperación de la inversión)                                                              | 1.84        |
| Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación).en meses                           | 4 mes       |
| Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT) | 84.18%      |

Fuente: Elaboración propia.



**BIBLIOGRAFIA**

Formulación y Evaluación de Proyectos – Enfoque para emprendedores – Novena Edición.,  
Rafael Méndez Lozano.

La Disciplina de Emprender, 24 –Bill Aulet.

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Prensa/Resumen-PND2018-2022-final.pdf>

[https://www.mincultura.gov.co/Economa%20Naranja/assets/files/ABC\\_ECONOMI%CC%81A\\_NARANJA\\_V2.pdf](https://www.mincultura.gov.co/Economa%20Naranja/assets/files/ABC_ECONOMI%CC%81A_NARANJA_V2.pdf)

<https://es.scribd.com/document/358552369/Economia-naranja-Innovaciones-que-no-sabias-que-eran-de-America-Latina-y-el-Caribe-pdf>

[https://www.huila.gov.co > loader](https://www.huila.gov.co/loader)

<https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/como-esta-cambiando-el-negocio-de-los-snacks/263954>

<https://www.portafolio.co/economia/las-tendencias-de-consumo-que-marcaran-el-2019-525392>