

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café
pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, Departamento de Nariño.

Juan Pablo Aguirre López

Elmer Andrés Valencia Preciado

Yesid Stiven Ruiz Muñoz

Universidad CESMAG

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas

San Juan de Pasto

2023

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café
pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, Departamento de Nariño.

Juan Pablo Aguirre López

Elmer Andrés Valencia Preciado

Yesid Stiven Ruiz Muñoz

Trabajo de grado bajo la modalidad de estudio de factibilidad para optar el título de
Administrador de Empresas

Asesor: Mág. Luis Eduardo Benavides Pupiales

Universidad CESMAG

Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Programa de Administración de Empresas

San Juan de Pasto

2023

Nota de aceptación

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Nota de exclusión de responsabilidad intelectual

El pensamiento que se expresa en esta obra es de exclusiva responsabilidad de sus autores y no compromete la ideología de la Universidad CESMAG.

Dedicatoria

Primeramente, a Dios porque a él le debemos todo lo que somos y por el estamos aquí.

“Insistir Persistir y nunca Desistir” Frase que en cada momento estuvo presente como pilar fundamental para que como grupo lográramos el éxito de este trabajo.

La Perseverancia de cada uno de los integrantes del grupo para que lográramos cumplir la meta final, estuvo representada por la motivación de cada uno de nuestros familiares, compañeros y docentes, fue un camino de experiencias enriquecedoras tanto personales como profesionales que hoy con orgullo somos más que agradecidos y bendecidos por todo su apoyo.

Con gran felicidad y perseverancia damos como finalizada una primera meta de nuestras vidas y el inicio de un nuevo peldaño como futuros Administradores de empresas.

Finalmente, nuestro asesor Luis Eduardo Benavides que fue clave en este gran logro, gracias por sus enseñanzas, consejos, motivaciones y risas que de una u otra manera ayudaron en nuestro crecimiento como personas.

Agradecimientos

A nuestras familias gracias por sus esfuerzos hoy podemos decir con orgullo que ya somos unos profesionales, sus consejos, apoyo incondicional fueron claves para afrontar cada uno de los retos que se nos han presentado a lo largo de nuestra vida.

Compañeros, que en el transcurso se convirtieron en amigos, gracias por tantos momentos de felicidad y apoyo a lo largo de la carrera, las alegrías, tristezas, frustraciones y triunfos, ahora hacen parte en cada uno de nosotros.

A cada uno de los integrantes del grupo, por mantener esa perseverancia, paciencia y ese empuje integro de saber que como equipo logramos superar cualquier adversidad presentada cada uno demostró sus grandes habilidades para poder lograr cumplir cada objetivo y así mismo el profesionalismo para que con orgullo podamos decir que todo esfuerzo en nuestras vidas vale la pena.

Juan Pablo Aguirre López

Yesid Steven Ruiz Muñoz

Elmer Andrés Valencia Preciado

Contenido

	Pag
Introducción	
1. Marco General de la Investigación	25
1.1 Tema de investigación	25
1.2 Línea de investigación	25
1.3 Planteamiento del problema.....	26
<i>1.3.1 Descripción del problema.....</i>	<i>26</i>
<i>1.3.2 Formulación del problema</i>	<i>28</i>
1.4 Objetivos	28
<i>1.4.1 Objetivo general.....</i>	<i>28</i>
<i>1.4.2 Objetivos específicos.....</i>	<i>29</i>
1.5 Justificación	29
2. Marco Referencial.....	32
2.1 Antecedentes	32
3. Metodología	38
3.1 Plan de actividades.....	38
3.2 Población y muestra.....	39
<i>3.2.1 Población.....</i>	<i>39</i>
<i>3.2.2 Muestra</i>	<i>41</i>
3.3 Fuentes de recolección de información.....	42
<i>3.3.1 Primarias</i>	<i>42</i>
<i>3.3.2 Secundarias.....</i>	<i>42</i>
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de la información	43
4. Estudio de mercado.....	44
4.1 Investigación de mercado	44
<i>4.1.1 problema de la investigación de mercados.....</i>	<i>44</i>
<i>4.1.2 Resultados de las encuestas realizadas a comercializadores.....</i>	<i>47</i>
<i>4.1.3 Resultados de las encuestas realizadas a hogares de la ciudad de Pasto.....</i>	<i>57</i>
4.2 Análisis del sector	71
4.3 Caracterización del producto (bienes o servicio).....	75
4.4 Análisis de la demanda	76

4.4.1 Caracterización de la demanda	76
4.4.2 Área de mercado	78
4.4.3 Cuantificación de la demanda	79
4.5 Análisis de la oferta.....	80
4.5.1 Cuantificación de la oferta	81
4.6 Análisis de precios	81
4.7 Canales de distribución.....	82
4.8 Determinación del mercado insatisfecho	84
5. Estudio técnico.....	86
5.1 Tamaño del proyecto.....	86
5.2 Localización del proyecto	87
5.3 Ingeniería del proyecto	93
5.4 Descripción del mercado de proveedores	112
6. Estudio organizacional y legal	115
6.1 Organigrama	117
6.2 Perfil de cargos y funciones	117
6.3 Reglamentos.....	128
6.4 Aspectos legales y de constitución de la empresa	139
7. Estudio financiero	142
7.1. Presupuesto de inversión inicial, inversión fija, diferida y capital de trabajo	142
7.2 Estructura de costos y gastos	146
7.3 Ingresos proyectados.....	159
7.4 Balance general inicial del proyecto	162
7.5 Punto de equilibrio.....	162
7.6 Estado de resultados.....	166
7.7 Flujo de inversión	166
7.9 Flujo neto de caja	167
8. EVALUACIÓN FINANCIERA	168
8.1 criterios de rentabilidad financiera.....	168
Valor presente neto (VPN).....	168
Tasa Interna de Retorno (TIR)	169
Relación beneficio costo (RBC)	170
9. Identificación de posibles incidencias.....	172

Conclusiones.....	176
Recomendaciones	178
Referencias.....	179
ANEXOS	185

Lista de tablas

Tabla 1 <i>Población urbana de la ciudad de Pasto</i>	40
Tabla 2. <i>Proyección de la población</i>	40
Tabla 3. <i>Consolidado de los hogares de la ciudad de Pasto dividido en porcentajes.</i>	41
Tabla 4. <i>distribución de la muestra.</i>	42
Tabla 5. <i>Factor determinante a la hora de proveerse de café en su empresa, con una calificación de 1 a 5, siendo 5 la de mayor importancia y 1 la de más baja importancia</i>	49
Tabla 6. <i>Empresas de descafeinado tostado y molienda del café en Nariño</i>	75
Tabla 7. <i>Demanda potencial</i>	79
Tabla 8. <i>Proyección de la demanda</i>	79
Tabla 9. <i>Productores de café</i>	81
Tabla 10. <i>Proyección de la oferta</i>	81
Tabla 11. <i>Precio de paca en libras de 12</i>	82
Tabla 12. <i>Calculo de la demanda insatisfecha aprovechable para el proyecto</i>	84
Tabla 13. <i>Calculo para determinar el tamaño del proyecto</i>	87
Tabla 14. <i>Matriz de macro localización</i>	88
Tabla 15. <i>Matriz de micro localización</i>	90
Tabla 16. <i>Diagrama de proceso de la empresa La Perseverancia Café SAS</i>	95
Tabla 17. <i>Ficha técnica del servicio</i>	96
Tabla 18. <i>Requerimientos de muebles, encerados, equipos, edificaciones y talento humano</i>	99
Tabla 20. <i>Plan de producción</i>	111
Tabla 21. <i>Diseño de cargo de gerente general</i>	118
Tabla 22. <i>diseño de cargo de contador publico</i>	120
Tabla 23. <i>Diseño de cargo de vendedor</i>	122
Tabla 24. <i>Diseño de cargo de jefe de producción</i>	124
Tabla 25. <i>Operario</i>	126
Tabla 26. <i>Proyección de la inflación</i>	142
Tabla 27. <i>Activos fijos</i>	143
Tabla 28. <i>Gastos pre operativos</i>	144
Tabla 29. <i>Capital de trabajo</i>	145
Tabla 30. <i>Total, inversión inicial</i>	146
Tabla 31. <i>Fuentes de financiación</i>	146
Tabla 32. <i>Costo materia prima e insumos</i>	147
Tabla 33. <i>Proyección costo adquisición materia prima e insumos</i>	148
Tabla 34. <i>Presupuesto de mano de obra directa</i>	151
Tabla 35. <i>Depreciación anual</i>	152
Tabla 36. <i>Otros costos de la producción</i>	152
Tabla 37. <i>Ciif</i>	153
Tabla 38. <i>Proyección costos indirectos</i>	154
Tabla 39. <i>Gastos operacionales personal administración</i>	156
Tabla 40. <i>Gastos operacionales por honorarios</i>	156
Tabla 41. <i>Gastos operacionales personal ventas</i>	156
Tabla 42. <i>Depreciación de activos</i>	157
Tabla 43. <i>Otros gastos operacionales de administración</i>	157
Tabla 44. <i>Otros gastos de ventas</i>	157
Tabla 45. <i>Gastos no operacionales intereses financieros</i>	159

Tabla 46. <i>Cálculo del préstamo</i>	159
Tabla 47. <i>Calculo precio de venta unitario</i>	160
Tabla 48. <i>Pronostico ventas año 1</i>	160
Tabla 49. <i>Proyección de ingresos</i>	161
Tabla 52. <i>Balance inicial proyectado</i>	162
Tabla 50. <i>Punto de equilibrio</i>	163
Tabla 51. <i>Punto de equilibrio en cantidades</i>	164
Tabla 53. <i>Estado de Resultados</i>	166
Tabla 54. <i>Flujo de inversión</i>	167
Tabla 56. <i>Valor presente neto</i>	168
Tabla 57. <i>TIR</i>	169
Tabla 58. <i>Relación beneficio costo</i>	170
Tabla 59. <i>Periodo de recuperación del proyecto</i>	171

Lista de figuras

Figura 1. <i>Distribución de café tostado y molido en el establecimiento</i>	48
Figura 2. <i>Marcas que comercializan</i>	48
Figura 3. <i>Presentación en la cual compra café</i>	50
Figura 4. <i>Pacas que compra de café por pedido</i>	50
Figura 5. <i>Frecuencia de compra de café</i>	51
Figura 6. <i>Forma de pago</i>	52
Figura 7. <i>Requerimientos solicitados a proveedores</i>	52
Figura 8. <i>Beneficios adicionales de proveedores</i>	53
Figura 9. <i>Medio por el cual se contactó por primera vez con su proveedor</i>	54
Figura 10. <i>Distribución del nuevo producto</i>	55
Figura 11. <i>Presentación en que compraría La Perseverancia Café SAS</i>	55
Figura 12. <i>Pacas que compraría a La Perseverancia Café SAS.</i>	56
Figura 13. <i>Frecuencia de compra a La Perseverancia Café SAS</i>	57
Figura 14. <i>Edad</i>	57
Figura 15. <i>Estrato</i>	58
Figura 16. <i>Genero</i>	59
Figura 17. <i>Ingresos mensuales</i>	59
Figura 18. <i>Consumo de café</i>	60
Figura 19. <i>Tipo de café que consume</i>	61
Figura 20. <i>Frecuencia de compra</i>	61
Figura 21. <i>Tipo de presentación de mayor preferencia de compra</i>	62
Figura 22. <i>Unidades que compradas al mes</i>	63
Figura 23. <i>Precio promedio que paga por la presentación</i>	64
Figura 24. <i>Marcas de café</i>	65
Figura 25. <i>Razón por las que compra la marca</i>	66
Figura 26. <i>Lugar de compra</i>	67
Figura 27. <i>Medios publicitarios</i>	67
Figura 28. <i>Implementación de una nueva empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en la ciudad de Pasto</i>	68
Figura 29. <i>Presentación del nuevo producto</i>	69
Figura 30. <i>Envase con imagen representativa de Nariño</i>	70
Figura 31. <i>Panorama del mercado de café en Colombia</i>	74
Figura 32. <i>Canal de distribución indirecto corto- nivel 1</i>	83
Figura 33. <i>localización de Buesaco</i>	92
Figura 34. <i>Ubicación del proyecto</i>	93
Figura 35. <i>Planta</i>	98
Figura 36. <i>Café</i>	100
Figura 37. <i>Empaque de café</i>	101
Figura 38. <i>Etiquetas</i>	101
Figura 39. <i>Bascula Eléctrica</i>	102
Figura 40. <i>Gramera</i>	103
Figura 41. <i>Medidor de humedad</i>	103
Figura 42. <i>Tostadora</i>	104
Figura 43. <i>Molino</i>	105
Figura 44. <i>Trilladora</i>	106

Figura 45. <i>Escritorio de oficina</i>	106
Figura 46. <i>Silla de oficina</i>	107
Figura 47. <i>Archivador de oficina</i>	108
Figura 48. <i>computador</i>	108
Figura 49. <i>impresora</i>	109
Figura 50. <i>Organigrama de la empresa La Perseverancia Café SAS</i>	117
Figura 51. <i>Punto de equilibrio</i>	164
Figura 52. <i>Punto de equilibrio</i>	165

Contenido del resumen analítico del estudio RAE

Programa académico: Administración de Empresas

Fecha de elaboración del RAE: 16 de noviembre del 2023

Autores de la investigación: Juan Pablo Aguirre López, Elmer Andrés Valencia Preciado, Yesid Stiven Ruiz Muñoz

Asesor(a): Mág. Luis Eduardo Benavides Pupiales

Título completo de la investigación: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, Departamento de Nariño.

Palabras clave: Estudio de Factibilidad, café pergamino, café tostado y molido, Buesaco Nariño, producción, La perseverancia Café

Descripción: El estudio de factibilidad para establecer la empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco Nariño, se centra en evaluar la viabilidad económica y operativa del proyecto. En una región conocida por la calidad de su café, el estudio analiza la demanda del mercado local y regional, identificando oportunidades de crecimiento. Se examinan los aspectos técnicos y logísticos, considerando la infraestructura necesaria y los procesos de producción. Además, se evalúa la disponibilidad y calidad de la materia prima, estableciendo relaciones con proveedores locales. Aspectos legales y regulaciones se abordan para garantizar la conformidad normativa. El estudio incluye un análisis financiero detallado, proyectando inversiones, costos operativos e ingresos esperados. Este análisis exhaustivo proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, destacando la

oportunidad de contribuir al desarrollo económico de Buesaco mediante la creación de una empresa sólida y sostenible en el sector cafetero.

Contenido

1. Marco General de la Investigación:

El Marco General de la Investigación establece el contexto y los elementos que enmarcan el estudio. Aquí se definen los objetivos, la justificación, la problemática y las limitaciones que guiarán el desarrollo de la investigación. Este marco proporciona una visión panorámica que orienta la comprensión del propósito y la importancia del estudio.

2. Marco Referencial:

El Marco Referencial se adentra en las bases teóricas y conceptuales que sustentan la investigación. Incluye la revisión de la literatura relacionada, investigaciones previas y teorías relevantes que sirven como fundamento para el análisis y la interpretación de los resultados. Este marco proporciona el contexto necesario para entender el fenómeno de estudio desde diferentes perspectivas.

3. Metodología:

La Metodología describe el enfoque y los métodos que se utilizarán para llevar a cabo la investigación. Incluye la población y muestra, la recolección y análisis de datos, así como los instrumentos y técnicas empleados. Este apartado garantiza la rigurosidad y la validez de la investigación al ofrecer una guía detallada sobre cómo se llevará a cabo el proceso de recopilación y análisis de información.

4. Estudio de mercado:

El Estudio de Mercado analiza el entorno económico y comercial donde se desarrollará el proyecto. Examina la demanda, oferta, competencia y tendencias del mercado, proporcionando información clave para la toma de decisiones. Este estudio busca identificar oportunidades, amenazas y nichos de mercado que puedan influir en el éxito del proyecto.

5. Estudio técnico:

En el Estudio Técnico se detallan los aspectos relacionados con la implementación del proyecto, como la infraestructura, tecnología, procesos productivos y recursos necesarios. Este estudio asegura la viabilidad técnica del proyecto al evaluar su factibilidad en términos de recursos y capacidades requeridos.

6. Estudio organizacional y legal:

El Estudio Organizacional y Legal se centra en la estructura, funciones y responsabilidades dentro de la organización. Además, examina los aspectos legales y normativos que afectan al proyecto, garantizando su conformidad con la legislación vigente. Este estudio busca establecer una base sólida para la gestión eficiente y legal del proyecto.

7. Estudio financiero:

El Estudio Financiero analiza la viabilidad económica del proyecto. Incluye proyecciones de ingresos, costos, inversiones y financiamiento. Este estudio proporciona información crucial para evaluar la rentabilidad y sostenibilidad financiera del proyecto a lo largo del tiempo.

8. Evaluación Financiera:

La Evaluación Financiera se centra en el análisis de indicadores financieros clave, como el VPN, TIR, RBC para determinar la rentabilidad y viabilidad a largo plazo del proyecto. Este

análisis apoya la toma de decisiones estratégicas relacionadas con la inversión y financiamiento del proyecto.

9. Identificación de posibles incidencias:

La identificación de posibles incidencias permite desarrollar estrategias de mitigación y contingencia para minimizar su impacto en el desarrollo del proyecto, contribuyendo a una gestión más efectiva y eficiente

Metodología

Para determinar la muestra representativa se utilizaron dos niveles de confianza diferentes, para la muestra a empresas o establecimientos el nivel de confianza fue 90% y para la muestra a los consumidores finales el nivel de confianza fue 95%, Para el proceso del muestreo se tomaron datos importantes del último censo del año 2018, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2018), con un total de 392.930 habitantes y una tasa de crecimiento poblacional del 0,6% en la ciudad de Pasto El muestreo aleatorio estratificado permitió delimitar la muestra para el proyecto; la población tomada en cuenta para el desarrollo del proyecto son los hogares de la ciudad de Pasto, específicamente los estratos 2,3,4, y 5, que son 68.586 hogares. debido a la naturaleza del producto ofertado, luego de aplicar la fórmula correspondiente para calcular la muestra se obtuvo un total de 382 familias a ser encuestadas.

Para el estudio de factibilidad, se utilizó como técnica e instrumento de recolección de información las encuestas, que fueron realizadas a clientes y distribuidores y así tomar observaciones específicas sobre el mercado de café.

Referencias

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2022). *Servicio al ciudadano*.
<https://www.dane.gov.co/>

Hincapie, E & Ramirez, F. (2018). Riesgo a la erosión en suelos de ladera de la zona cafetera.
Avances técnicos Cenicafe, 1-8.
<https://biblioteca.cenicafe.org/jspui/bitstream/10778/404/1/avt0400.pdf>

Informa Directorio de Empresas. (2021). *Listados de empresas dedicadas a Descafeinado tostion y molienda del cafe en NARIÑO*. https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/actividad/1062_DESCAFEINADO-TOSTION-Y-MOLIENDA-DEL-CAFE/departamento_narino

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación

Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Morales, Arévalo, N. (2021, septiembre 14). Las empresas de café han crecido hasta 80% en sus ventas en lo corrido de este año. *LR la Republica* <https://www.larepublica.co/empresas/las-empresas-de-cafe-han-crecido-hasta-80-en-sus-ventas-en-lo-corrido-de-este-ano-3231889>

Ortiz Vargas, G. D. (2019). *“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café tostado y molido de la parroquia Yangana del cantón Loja”* [Tesis de grado, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA]. Archivo digital.
[file:///C:/Users/ASUS/Downloads/G%C3%A9nesis%20Daniela%20Ort%C3%ADz%20Vargas%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/G%C3%A9nesis%20Daniela%20Ort%C3%ADz%20Vargas%20(1).pdf)

Pasaca Mora, M. E. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Pasto: GRAFICPLUS.

Pérez Beltrán, D. B & Chacón Molina, D. A. (2019) Sitio web responsive y aplicación móvil que faciliten la comercialización y producción del café de los caficultores del municipio de Buesaco [Trabajo de grado, Universidad de Nariño]. Archivo digital. <file:///C:/Users/ASUS/Downloads/SWRACAFE2%20ayuda%20de%20trabajo%20de%20grado.pdf>

Realpe, A (2022, 29 de noviembre) *Analisis de oferta de café en Nariño* (Grabacion de audio de un discurso) via WhatsApp

Silva Calpa, A. C & Trejos Moncayo, C. R. (2016). Prospectiva del café en Nariño: Sabor y aroma de una tradición. *Revista Estrategia Organizacional*, 18. <https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/revista-estrategica-organizacio/article/view/2097/2304>

Silva, A. C. (2018). *Cadena productiva del café en el departamento de Nariño*. [file:///C:/Users/ASUS/Downloads/biteca,+Cadena+productiva+del+caf%C3%A9++2014%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/biteca,+Cadena+productiva+del+caf%C3%A9++2014%20(1).pdf)

Anexos:

Anexo A. Encuesta dirigida a comerciantes y/o distribuidores Encuesta que tiene como objetivo Conocer el grado de aceptación del nuevo producto café tostado y molido La Perseverancia SAS, por parte de supermercados, graneros. Minimarket y distribuidores de café.

Anexo B. Encuesta dirigida a posibles clientes y consumidores Encuesta que tiene como objetivo recabar información para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, departamento de Nariño y de ante mano a determinar posibles demandantes del producto

Anexo C. Empresas comercializadores de la ciudad de Pasto Empresas comercializadoras con las cuales se puede lograr una alianza para la distribución del producto

Conclusiones

Una vez terminada la formulación del estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, Departamento de Nariño, se pueden extraer las siguientes conclusiones.

- Teniendo presente el trabajo realizado para la culminación de la carrera de administración de empresas, La Perseverancia Café SAS cuenta con varios puntos a favor, en primer lugar, la calidad de la materia prima localizada en el municipio de Buesaco, siendo este el principal factor relevante para poder lograr la calidad del producto.
- Teniendo presente la cuantificación de la demanda, se puede evidenciar el mercado específico al cual se quiere llegar tendrá la capacidad monetaria para poder consumir realizar la compra del café así mismo presentan un interés por consumir un producto de calidad teniendo presente las grandes características que poseerá el café la perseverancia
- Analizando la oferta del mercado, La Perseverancia Café tendrá que realizar una excelente estrategia de marketing y publicidad para poder sobresalir sobre la competencia, no en cuanto al precio, sino por las características de calidad e inocuidad del producto mismo.

- Según los canales de distribución se logra concluir que será una distribución muy eficaz y efectiva, ya que se transportará el café directamente desde el sitio de producción hasta el consumidor final, impartiendo confianza a los diferentes consumidores con los que contará la empresa, de manera que la fidelización con el cliente se tiene en cuenta como pilar fundamental de la propuesta de valor.
- La cultura cafetera en el departamento de Nariño es bastante sobresaliente, lo que puede jugar a favor si se sabe realizar una actividad eficiente en el mercado, de manera que, si se aprovechan las oportunidades evidentes, bastará trabajar arduamente en la potencialización de educar a los consumidores, para que tomarse una taza de café aparte de ser placentero genere mucha expectativa en ellos.
- El cumplimiento de las metas en venta proyectadas, permiten asumir costos y gastos asociados a la operación del proyecto, por cada uno de los cinco años proyectados. En el primer año se alcanza una utilidad neta de \$6.887.901.
- El punto de equilibrio como indicador de los niveles mínimos de operación requeridos para cubrir costos y gastos operacionales, sin obtener utilidades, permite concluir que al primer año se requiere alcanzar un valor de ventas de \$200.394.502.
- La aplicación de los criterios de evaluación financiera, considerando un horizonte de cinco años, a una tasa mínima aceptable de retorno de 16,05% anual, arroja una TIR del 27,03% y un valor presente neto de \$22.469.767 y la RBC DE 1,30. Estos resultados permiten conceptuar que la tasa interna de retorno expresa un escenario favorable desde el punto de vista financiero para el proyecto.

Recomendaciones

- Buscar una buena fuente de apalancamiento financiero para poner en marcha el estudio de factibilidad y alcanzar los diferentes objetivos expuestos, ya que el financiamiento de todo proyecto es el pilar fundamental para permitir desarrollar sus operaciones, posicionarse en el mercado y expandirse.
- Se debe tener en cuenta las tendencias, ya que cambian progresivamente, siendo recomendable mantenerse en la innovación de los procesos, maquinaria y equipo. De esta manera, La Perseverancia Café SAS entraría a competir en el mercado de una manera eficiente, teniendo presente que la oferta de diferentes empresas y marcas de café es latente.
- Establecer la implementación de estrategias publicitarias, las cuales permitirán llegar a más personas y mantener el canal de clientes en constante crecimiento, ya que es de suma importancia mantener una buena relación con los clientes y dar información sobre La Perseverancia Café SAS para así lograr posicionarse en el mercado y que las personas deseen conocer más sobre el proceso del café
- Es recomendable realizar un buen presupuesto de costos, para desarrollar estrategias que minimicen costos y maximicen la utilidad, para que así el proyecto cumpla con el objetivo básico financiero, teniendo presente una buena administración eficiente, eficaz y estratégica.

Se recomienda adaptar prácticas agrícolas más sostenibles, como la agricultura orgánica y el buen aprovechamiento de recursos naturales, ya que es de vital importancia el cuidado del medio ambiente en estos procesos.

Introducción

El estudio de factibilidad de una productora y comercializadora de café pergamino en el municipio de Buesaco departamento de Nariño, tiene como propósito determinar si esta empresa puede ser rentable y a su vez factible de una manera integral, y así establecer las acciones a desarrollar para lograr su éxito, analizando todos los factores y beneficios que esta puede llegar a brindar al municipio de Buesaco y a todos sus corregimientos.

El análisis del estudio de factibilidad se complementa con los elementos constitutivos del documento en los cuales se ve reflejada la información consultada y obtenida, por ende, en base a esta se podrá determinar la viabilidad socialmente desarrollable y financiera.

La temperatura del municipio de Buesaco es ideal para una excelente producción del café y es precisamente por esta razón que es uno de los municipios más reconocidos en Nariño, incluso en Colombia, por el exquisito sabor y aroma de este producto colombiano. Sus fincas cafeteras han logrado reconocimientos en el concurso de la Taza a la Excelencia durante varios años, lo que les ha otorgado reconocimiento nacional e internacional.

Estos factores relevantes hacen que sea favorable el crear la productora y comercializadora, pues se podrá contar con un café de calidad, siendo el café pergamino la materia prima para que todo el proceso de producción y comercialización sea exitoso.

A continuación, se presentarán unos elementos metodológicos, donde se parte de un tema de estudio, el cual presenta un problema, que se solucionará mediante unos objetivos, y para ello se tuvo en cuenta antecedentes relacionados con el tema a tratar en este trabajo y se seguirá una directriz metodológica que cuenta con un plan de actividades, donde se tomará una población y de

allí se extraerá una muestra, con base en fuentes de recolección de información, primarias y secundarias, que serán importantes para la obtención de datos.

Para el desarrollo del proyecto se realizó una investigación de mercado, la cual consiste en recolección de información mediante encuestas a los establecimientos de la ciudad de Pasto y a los hogares de la misma y así caracterizar la demanda y la oferta, siendo los últimos, la base fundamental para determinar el mercado insatisfecho y así utilizar estrategias para cubrir parte de ese mercado que no está siendo atendido.

Además, se realizó el análisis técnico, donde se pudo determinar, el tamaño del proyecto con base a su capacidad instalada, la mejor ubicación para su puesta en marcha y posterior funcionamiento a través de la evaluación de factores clave para poder determinarla, con su respectivo flujograma. También se pudo identificar cuáles eran los requerimientos en cuanto a muebles, encerados, equipos, y edificaciones necesarias para el desarrollo de la actividad económica, así como también se diseñó un plano general del lugar.

De igual manera, se elaboró el estudio organizacional y legal, en el cual se presenta la estructura organizacional del proyecto y se plasma los cargos y funciones necesarios que estarán en constante operación y que son necesarios para lograr cumplir con el objeto social de la empresa. Así mismo, se implementó el reglamento interno de trabajo, las políticas de seguridad y salud en trabajo para el proyecto en curso, finalizando con la elaboración de la misión, visión, objetivos y el respectivo objeto social del de la empresa en proyecto.

Y para casi culminar, un estudio financiero donde se evaluó la viabilidad del proyecto, es decir si es conveniente invertir en él o no. Y finalmente determinar las incidencias económicas, ambientales y sociales que puede tener el proyecto.

1. Marco General de la Investigación

1.1 Tema de investigación

Estudio de factibilidad.

1.2 Línea de investigación

Teniendo en cuenta el crecimiento y desarrollo regional como uno de los principales factores para todo el desarrollo de un país, resulta relevante que ningún país económicamente avanzado eluda los problemas regionales, debido a que estos afectan negativamente el progreso de la población.

El desarrollo regional tiene como finalidad última el progreso permanente de la región, territorio, localidad, comunidad y de cada individuo residente en ella, además de estar vinculado estrechamente a un proceso de crecimiento económico.

Siguiente esta línea, La Perseverancia Café SAS propende por el crecimiento regional debido a que, está encaminada en poder solventar una gran problemática que tienen los pequeños productores de café del municipio de Buesaco, mediante un modelo organizacional adaptado a la realidad de las localidades. Además, por medio de la innovación adaptada a la productora y comercializadora, se busca contribuir al desarrollo municipal y departamental. De igual manera, la cadena productiva del café en la región día a día tiene más auge y más relevancia, siendo el café pergamino, tostado y molido un producto con alta oferta y demanda, aportando un gran desarrollo al municipio y departamento.

La productora y comercializadora La Perseverancia Café SAS con su estrategia de innovación en la recolección y procesamiento de la materia prima busca garantizar el crecimiento

económico social y sostenible de los pequeños productores de los diferentes corregimientos y veredas del municipio de Buesaco.

1.3 Planteamiento del problema

1.3.1 Descripción del problema

Según, Pérez y Chacón (2019) se identificó que las prácticas agrícolas de los caficultores de la asociación Cultivando Futuro de Buesaco, podrían ser mejoradas implementando ideas innovadoras con tecnología, esto con el fin de ayudar a la producción y calidad de sus cultivos de café. Igualmente se plantó la posibilidad de que la comercialización de sus productos sea a través de internet, teniendo como resultado una comunicación directa con los consumidores finales, sin necesidad de recurrir a un intermediario que baje su margen de ganancia (p.107).

La distribución de la tierra en Nariño es minifundista, la tenencia en un 80% es propia, el 18% aparceros y el 2% arrendatarios (Viloria, 2007). El 40% del suelo se encuentra cultivado con café y el 60% restante cuenta con cultivos de caña panelera, maíz, fríjol, plátano, reservas forestales y pastos no tecnificados (CCN, 2008)

El sector cafetero en el departamento de Nariño se ha expandido aún más en términos de competitividad y calidad, por lo cual el café pergamino es un producto que tiene mucha oferta y demanda en este departamento.

Los pequeños productores del municipio de Buesaco viven una gran dificultad en cuanto a transporte y comercialización del café pergamino, por lo tanto, se ven obligados a vender su producto a bajo precio, mientras que los costos de transporte y mano de obra son muy elevados.

Debido a esto, las utilidades para el pequeño productor son muy bajas y en algunos casos nulas, al tener que solventar altos costos para poder comercializarlo en la cabecera municipal.

Los precios inestables del café tienen un impacto directo en el acceso a la educación, la vivienda, la alimentación, los servicios de salud y otras necesidades básicas. El aislamiento geográfico de muchos caficultores establece costos excesivamente elevados sobre aspectos prácticos, como la compra de herramientas o el transporte de la cosecha, por lo que, en ocasiones, cuando los precios disminuyen se denota que estas poblaciones siguen siendo vulnerables y su desarrollo económico y social no es estable.

Las entidades gubernamentales no se dan cuenta de la magnitud de toda esta problemática y en ocasiones el ingreso directo para los productores es costado por comercializadoras privadas, que, en tal caso, para estas también es conveniente que los productores se puedan fidelizar con ellas.

Los pequeños productores no se encuentran respaldados en un 100% lo cual puede generar que dejen de cultivar este producto, afectando económicamente su población, empresas comercializadoras y el PIB del país.

Teniendo en cuenta la calidad del café pergamino que se encuentra en el municipio de Buesaco, es de resaltar que el aprovechamiento de esta materia prima puede generar ingresos rentables. Sin embargo, el municipio tiene una carencia de empresas productoras de café tostado y molido, las grandes comercializadoras solo se han centrado en comprar y vender el café pergamino desaprovechando todo el potencial que ofrece la materia prima; la existencia de pequeñas productoras de café tostado y molido del municipio de Buesaco no son muy relevantes para el mercado demandado, por esta razón es muy limitado el conocimiento de un café tostado y

molido que desempeñe potencial en ventas en mini markets y supermercados, solamente es reconocido a nivel nacional por la calidad del grano pergamino; y los procesos de industrialización son realizados fuera del departamento, generando desaprovechamiento de los recursos principales por falta de innovación e implementación de tecnología para la transformación de materia prima.

Empero, pese a los diversos problemas, la caficultura continúa siendo el proyecto de vida de muchos nariñenses quienes confían en que el café siga considerándose como uno de los productos más relevantes para las economías emergentes (Paiva, 2000; Maurice y Davis, 2011).

Por lo tanto, una empresa productora y comercializadora de café pergamino, tostado y molido en el municipio de Buesaco tiene un gran potencial si se llegase a aplicar un proceso de transformación con sus respectivas normas de inocuidad y calidad, lo cual puede generar un reconocimiento en el mercado por los procesos de transformación e innovación aplicados a la materia prima.

1.3.2 Formulación del problema

¿Es factible y viable la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino, tostado y molido en el municipio de Buesaco?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Diseñar un estudio de factibilidad para la creación de una productora y comercializadora de café pergamino, tostado y molido en el municipio de Buesaco.

1.4.2 Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado donde se haga la caracterización de la demanda, cuantificación de la oferta, análisis de precios, canales de distribución y estrategias de mercado.
- Determinar un estudio técnico que permita identificar el tamaño del proyecto, la localización, la ingeniería y la descripción del mercado de proveedores.
- Realizar el estudio organizacional y legal, diseñando un organigrama, perfil de cargos, reglamentos y aspectos legales y de constitución de la empresa.
- Elaborar el estudio financiero donde se calculen proyecciones financieras, inversión inicial, estados financieros e indicadores de evaluación del proyecto.
- Identificar las incidencias económicas, ambientales y sociales del proyecto.

1.5 Justificación

Este estudio de factibilidad se realiza con el fin de analizar las problemáticas de producción y comercialización que tienen los pequeños productores de café del municipio de Buesaco para así contribuir con la implementación de una productora y comercializadora de café pergamino en el municipio, la cual contribuirá con el desarrollo tanto económico como social, generando una mejor calidad de vida, pues se persigue una eficiencia y eficacia en los procesos de producción y comercialización que se manejan en este sector.

Muchos de los caficultores, en aras de asegurar sus ventas se afilian a diversas cooperativas de caficultores, en donde se comprometen a vender al menos un 75 % de su producción a la cooperativa, las cuales en muchos casos ofrecen un menor precio por debajo el precio oficial. (Silva y Trejos, 2016, p. 14)

Por lo anterior, se puede evidenciar, que en el sector cafetero los pequeños productores se ven obligados a ofrecer el café pergamino a un menor precio debajo del precio oficial. Ello conlleva, a que los costos no son solventados en su totalidad, las utilidades de una cosecha pueden ser mínimas o en un caso nulas, siendo esta actividad económica una de las principales en el departamento y en el municipio de Buesaco, de manera que, debería tener más apoyo por parte de los entes gubernamentales. En consecuencia, debido a estas carencias se hace necesario implementar un estudio de factibilidad para una productora y comercializadora de café pergamino, tostado y molido en el municipio de Buesaco como estrategia para mejorar el desarrollo económico y social de los caficultores de este municipio.

Igualmente, si los caficultores tienen la certeza y seguridad de que el café pergamino tendrá un valor justo y obtendrán mayores beneficios con su comercialización, estarán satisfechos y motivados para poder continuar y mejorar su producción.

De acuerdo, a Silva y Trejos (2016):

Han atravesado por dificultades asociadas a variables como el precio del grano, los costos de producción y la necesidad de abrir nuevos mercados. Históricamente, familias enteras que han dependido del café como medio de sustento, han desarrollado toda una cultura alrededor de dicho producto, de donde provienen muchas de sus tradiciones y prácticas ligadas a la cotidianidad de su cultivo, el procesamiento y la distribución. (p. 12)

En este sentido se busca brindarles a los pequeños productores una estabilidad económica y una fidelización en aras de la comercialización de su producto, por tal razón crear una productora y comercializadora de café pergamino permitirá a los pequeños productores tener una estabilidad económica, mejorar la capacidad de comercialización y mejorar sus ingresos.

En todo caso, al optar por la calidad e inocuidad del producto final y ofrecerlo en supermercados y minimarkets de la región, estas buenas prácticas de transformación de materia prima serán los factores que como valores agregados caracterizan a la nueva empresa comercializadora y productora que se pretende, convirtiéndose en elementos diferenciadores frente a la competencia, pues no se desconoce la gran oferta y demanda de este producto característico de la región.

2. Marco Referencial

2.1 Antecedentes

- A nivel internacional:

El trabajo de grado titulado: “Estudio de factibilidad para un sistema de producción de café con beneficio húmedo ecológico en Honduras” realizado en el año 1998, cuyo autor es Darwin Leonel Gaitán Yaeggy estudiante de la universidad Zamorano del programa de Ingeniería Agrónoma en el Grado Académico de Licenciatura.

Como objetivo general se tiene:

Determinar la factibilidad técnica y financiera para el establecimiento de un sistema de producción y transformación del grano de café desde un punto de vista amigable con el ambiente.

Como objetivos específicos se tiene:

1. Determinar las perspectivas de mercado que posee el café.
2. Informar sobre los aspectos agronómicos y legales en el proceso de producción de café.
3. Realizar un estudio y evaluación financiera para determinar la posibilidad de recomendar un sistema de producción de café con beneficio húmedo ecológico.
4. Describir las alternativas de manejo de residuos de la transformación del fruto del café que posee el beneficiado húmedo ecológico para mitigar el impacto negativo al ambiente.

Entre las conclusiones están:

Con el estudio de mercado se pudo determinar que el café producido en Honduras puede ganar una mayor participación en el mercado mundial como consecuencia de la calidad en el proceso de beneficio húmedo, que es muy superior en comparación al procesado del café brasileño.

Un elemento importante a considerar es la variación en el precio del café de año en año. El efecto de estas variaciones puede determinar si es o no viable una inversión en este cultivo desde un punto de vista financiero.

Sobre los aspectos técnicos, no hay mayores problemas en la región de Agua Blanca, Talanga, ya que se cuenta con condiciones climáticas y de suelo favorables para el cultivo de café lo que compensan el aspecto altitudinal. Además de que los insumos, mano de obra, transporte y vías de comunicación de la región son propicios.

Aportes:

Este antecedente es de mucha utilidad para la investigación que se está realizando, ya que estos estudios determinan el beneficio que genera el cultivo, procesamiento, comercio, transporte y comercialización del café; evidencia como al empezar con productores pequeños se proporciona empleo a personas y un grado de competencia hacia los demás. De igual manera, se observa, que el café tiene un puesto crucial para la economía y la política de muchos países en desarrollo, pues, las exportaciones de café representan una parte sustancial de sus ingresos en divisas, en algunos casos más del 80.0%. El café es un producto básico que se comercia en los principales mercados de materias primas

- A nivel nacional:

El trabajo de grado titulado: Caracterización a pequeños productores de café en 7 veredas del municipio de Mesetas - Meta. Realizado en el año 2018, cuyo autor es Jheferson Ariza Soto egresado de la Universidad nacional abierta y a distancia “UNAD” del programa de agronomía.

Como objetivo general se tiene:

Diseñar, proponer y actualizar las bases las cuales se encuentran pequeños productores con áreas de 1,2,3, resguardos Indígenas, desplazados y demás productores a los cuales no se les ha realizado una caracterización específica en cuanto a las condiciones, Sociales, educativos, económicos y agrícolas con los que cuentan cada una de las unidades agrícolas donde se desarrollan las explotaciones del Cultivo del Café en las veredas donde este cultivo es el más representativo; Cominera, Buena Vista, Montebello, Brumas, Alto Andes, Villa Lucia y El Paraíso del municipio de Mesetas Meta, con el fin de contar con información de primera mano para la implementación de proyectos agrícolas dirigidos a los pequeños productores de estas Zonas

Como objetivos específicos se tiene:

- Realizar una encuesta para la caracterización de pequeños productores cafeteros del Municipio de Mesetas en las Veredas (Cominera, Buena Vista, Montebello, Brumas, Alto Andes, Villa Lucia y El Paraíso).
- Diseñar un plan de acción teniendo en cuenta la fundamentación teórica para mejorar las prácticas agrícolas de los pequeños productores.
- Compartir la información obtenida a la Oficina de Fomento y Desarrollo Rural del Municipio de Mesetas para la Implementación de Proyectos Agrícolas enfocadas al Mejoramiento de la Calidad de los Cultivos.

Entre las conclusiones están:

Realizada la actividad de Diseñar, proponer y actualizar la base de datos de los pequeños productores del cultivo de Café de las veredas (Cominera, Buena Vista, Montebello, Brumas, Alto Andes, Villa Lucia y El Paraíso) del municipio de Mesetas Meta, se puede concluir que: El cultivo

de café se ubica como una de las actividades agrícolas de mayor importancia en el Municipio de Mesetas.

La falta de incorporación de estrategias y mejoramiento de las técnicas de producción disminuye la productividad del cultivo en el Municipio.

Se encontró variedades de café que deben ser renovadas y reemplazadas por variedades más resistentes y productivas, como es el caso de presencia de variedad caturra.

De las 68 fincas visitadas, 21 fincas tienen cafetales de más de 10 años lo que genera una disminución en la productividad y rendimiento del cultivo, lo cual señala que se debe fomentar la renovación de estos cafetales con el fin de mejorar las condiciones del cultivo.

Aportes:

Este antecedente es de gran utilidad en la investigación que se está realizando, ya que los productores pequeños de las distintas veredas ya están entrando en un mercado competente, donde hace falta la incorporación de estrategias que ellos pueden adoptar para mejorar las condiciones del cultivo y darle más importancia a la actividad agrícola, destacando que, una caficultura joven, permite el manejo de plagas y enfermedades de manera más racional, pues los cafetales de edades mayores multiplican dichos problemas. En esa línea, lo que se busca es que los colombianos consuman un producto propio de su país, que más allá de ser una taza de café, refleje en ella el trabajo de todo un pueblo resiliente que construye día a día una nueva imagen, donde la pasión, compromiso y amor son los pilares fundamentales.

- A nivel local:

El trabajo de grado titulado: Estudio de factibilidad para el montaje de una empresa productora de café (*Coffeaarábica*) tostado y molido en el municipio de Samaniego - Nariño, realizado en el año 2012, de los autores Cristhian Javier Bastidas Guevara y Rubén Camilo Ibarra Rosero, egresados de la universidad de Nariño del programa de ingeniería agroindustrial.

Como objetivo general se tiene:

Realizar un estudio de factibilidad para el montaje de una planta productora de café (*Coffeaarabica*) tostado y molido en el municipio de Samaniego - departamento de Nariño.

Como objetivos específicos se tiene:

1. Realizar un estudio de mercado en las ciudades de Pasto, Túquerres, Samaniego.
2. Realizar un estudio técnico en el cual se analizará y determinará los aspectos relacionados con el montaje de una planta productora de café tostado y molido en el municipio de Samaniego (Nariño).
3. Elaborar el estudio administrativo que permita llevar a cabo la planeación y organización de la empresa.
4. Realizar un estudio financiero y económico con el fin de evaluar la rentabilidad y viabilidad del proyecto
5. Identificar los impactos sociales y ambientales que traerá la ejecución de este proyecto.

Entre las conclusiones están:

Mediante el estudio de Factibilidad para el montaje de una empresa productora de café tostado y molido en el municipio de Samaniego, se puede determinar que el proyecto si es viable para la implementación de esta empresa en el municipio, además de observar que la empresa está dando a conocer un producto totalmente producido en las montañas de Samaniego y

transformado en el mismo municipio.

Mediante el estudio técnico se pudo determinar la ingeniería del proyecto, que facilitó el desarrollo de los estudios siguientes como el ambiental, social, económico y financiero del mismo proyecto.

De acuerdo a los criterios de evaluación del estudio financiero como la TIR, el VPR y la Relación beneficio costo, se puede establecer que el proyecto si es factible implementarlo en el municipio de Samaniego Nariño.

Aportes:

Este antecedente es de gran utilidad en la investigación que se está realizando, pues lo pretendido es establecer la factibilidad del proyecto en el Departamento de Nariño, sobre cuyas montañas se levanta el municipio de Samaniego, se trata de una región caracterizada por la exuberancia de su naturaleza, la frescura de su clima y la calidez de sus habitantes. En medio de este armonioso contexto y con un recorrido cerca hacia la ciudad de San Juan de Pasto se localiza la planta de producción y procesamiento de cafés excelsos y especiales.

3. Metodología

3.1 Plan de actividades

Objetivos específicos	Actividades
Realizar un estudio de mercado para la creación de una productora y comercialización de café pergamino, tostado y molido, donde se haga la caracterización de la demanda, cuantificación de la oferta, análisis de precios, canales de distribución y determinación del mercado insatisfecho.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración encuestas • Aplicar y analizar encuestas • Elaborar un análisis de sector • Determinar la caracterización del producto (bien o servicio) • Hacer un análisis de la demanda • Determinación de la caracterización de la demanda • Hacer un análisis de la oferta • Determinación de la cuantificación de la oferta • Elaboración de un análisis de precios • Determinación de los canales de distribución • Elaboración de un análisis del mercado insatisfecho
Determinar un estudio técnico que permita identificar y ajustar el tamaño del proyecto, la localización, la ingeniería y la descripción del mercado de proveedores, de acuerdo a las directrices.	<ul style="list-style-type: none"> • Determinación del tamaño del proyecto • Determinación de la localización • Determinación de la ingeniería del proyecto • Hacer una descripción del mercado de proveedores
Realizar el estudio organizacional y legal, de acuerdo a un organigrama, perfil de cargos, reglamentos y aspectos legales y de constitución de la empresa.	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración de organigrama • Determinación de los perfiles de cargos • Determinación de los reglamentos • Determinación de los aspectos legales y de constitución de la empresa
Elaborar el estudio financiero para la creación de una productora y comercializadora de café pergamino, tostado y molido, donde se haga un presupuesto de inversión inicial, inversión fija, diferida y en capital de trabajo; ingresos proyectados y un balance general inicial del proyecto con el objetivo de buscar los beneficios y costos monetarios.	<ul style="list-style-type: none"> • Realización de un presupuesto de inversión inicial, fija, diferida y en el capital de trabajo • Determinación de la estructura de costos y gastos de operación • Elaborar estados financieros • Calcular indicadores de evaluación financiera
Identificar las incidencias ambientales, sociales, tecnológicas y económicas del proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> • Determinación de incidencias económicas • Determinación de incidencias sociales • Determinación de incidencias ambientales

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Para determinar la muestra representativa, se utilizaron dos niveles de confianza diferentes, para la muestra a empresas o establecimientos, el nivel de confianza fue 90% y para la muestra a los consumidores finales, el nivel de confianza fue 95%.

Debido a que la población considerada para la comercialización del café tostado y molido en la ciudad de Pasto es muy grande, se calculó una muestra a 6.356 empresas, arrojando un cálculo de 67 empresas a las cuales se les realizaron encuestas y serán las principales aliadas de La Perseverancia Café SAS. Cuyo cálculo se señala a continuación:

$$n = \frac{N + Z^2 * p * q}{(N-1) e^2 + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{6.356 * 90\%^2 * 50\% * 50\%}{((6.356-1) 10\%^2) + (90\%^2 50\% * 50\%)}$$

$$n = \frac{6.356 * (1,64)^2 * 0,5 * 0,5}{((6.356-1) (0,1)^2) + ((1,64)^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{6.356 (0,6724)}{63,55 + 0,6724}$$

$$n = \frac{4273,7744}{64,2224}$$

$$n = 67$$

Dónde:

N= Población Total

Z=1,64

P= Probabilidad de éxito (50%=0,5)

Q= Probabilidad de Fracaso (50%=0,5)

Las empresas comercializadoras que se tomaron para realizar las encuestas son 67, las cuales están ubicadas en la ciudad de Pasto, que se pueden evidenciar en el anexo c.

La población constituye el objeto de la investigación, y es a partir de ella que se calcula la información requerida para su respectivo estudio, se puede decir que es el conjunto de individuos que, siendo sometidos al estudio, poseen características comunes para proporcionar todos los datos

requeridos por la investigación. Por esta razón la población que se seleccionó, fueron los hogares residentes en la ciudad de Pasto.

Para el proceso del muestreo se tomaron datos importantes del último censo del año 2018, según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE, 2018), con un total de 392.930 habitantes y una tasa de crecimiento poblacional del 0,6% en la ciudad de Pasto. La información se detalla a continuación:

Tabla 1 *Población urbana de la ciudad de Pasto*

Cantidad poblacional	Tasa de crecimiento anual
392.930	0,6%

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) y ATLAS de la aglomeración de Pasto.

Proyección de la población:

La población se proyectó para el año 2022, obteniendo la cantidad actual de habitantes del proyecto; para la proyección se hizo uso de la siguiente fórmula:

$$PF = P_0 \times (1 + i)^n$$

Tabla 2. *Proyección de la población*

Años	Población total
2019	395.287
2020	397.659
2021	400.045
2022	402.445

Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE)

Teniendo la proyección del año 2022 que es de 402. 445 habitantes en la ciudad de Pasto, considerando que según el DANE el promedio en un hogar hay 4 integrantes, se va a determinar cuál es el consolidado por estratificación de los hogares de Pasto.

Tabla 3. Consolidado de los hogares de la ciudad de Pasto dividido en porcentajes.

Habitantes	402. 445 / 4	Hogares: 100.611	
Estratos		Porcentajes	Consolidado de hogares
1		31,79%	31.984
2		37,87%	38.101
3		20,79%	20.917
4		7,07%	7.113
5		2,44%	2.455
6		0,04%	40

Fuente: los porcentajes fueron extraídos de *UNIDADES DE VIVIENDA CNPV CON ENERGÍA ELÉCTRICA* de la ciudad de Pasto.

3.2.2 Muestra

El muestreo aleatorio estratificado permitió delimitar la muestra para el proyecto; la población tomada en cuenta para el desarrollo del proyecto son los hogares de la ciudad de Pasto, específicamente los estratos 2,3,4, y 5, que son 68.586 hogares. debido a la naturaleza del producto ofertado, luego de aplicar la fórmula correspondiente para calcular la muestra se obtuvo un total de 382 familias a ser encuestadas.

$$n = \frac{N + Z^2 * p * q}{(N-1) e^2 + Z^2 * p * q}$$

$$n = \frac{68.586 * 95\%^2 * 50\% * 50\%}{((68.586-1) 5\%^2) + (95\%^2 50\% * 50\%)}$$

$$n = \frac{68.586 * (1,96)^2 * 0,5 * 0,5}{((68.586-1) (0,05)^2) + ((1,96)^2 * 0,5 * 0,5)}$$

$$n = \frac{68.586 (0,9604)}{171,4625 + 0,9604}$$

$$n = \frac{65869,9944}{172,4229}$$

$$n = 382$$

Dónde:

N= Población Total

Z= 1,96

P= Probabilidad de éxito (50%=0,5)

Q= Probabilidad de Fracaso (50%=0,5)

Lo anterior indica que se aplicaran 382 encuestas en el municipio de Pasto. En la siguiente tabla se muestra el número de población que corresponde a cada estrato, su respectivo porcentaje y la distribución del número de encuestas para cada estrato:

Tabla 4. *distribución de la muestra.*

Estratos	Hogares	Porcentaje	N° de encuestas
2	38.101	55.5%	212
3	20.917	30.5%	117
4	7.113	10.4%	40
5	2.455	3.6%	14
Total	68.586	100%	382

3.3 Fuentes de recolección de información

3.3.1 Primarias

Las fuentes primarias son las personas que tienen relación directa con el objeto de estudio y brindan información real actualizada, en este caso puede ser los clientes: establecimientos de comercio y consumidores finales: hogares, para recolectar esa información primaria, se utilizara encuestas donde las personas daban a conocer sus gustos, opiniones entre otras cosas.

3.3.2 Secundarias

Las comunicaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento especifican conforman la fuente de datos secundarios, es decir, procesan información de primera mano. Una fuente secundaria agrupa referencias directas.

Los datos secundarios a utilizar son:

- . Informes de la producción y comercialización de café en Nariño
- . Trabajos realizados en base a la comercialización del café
- . Información de economía y desarrollo regional
- . Informes de investigación de mercados y aceptación de producto

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de la información

Para el estudio de factibilidad, se utilizó como técnica e instrumento de recolección de información las encuestas, que fueron realizadas a clientes y distribuidores y así tomar observaciones específicas sobre el mercado de café.

4. Estudio de mercado

4.1 Investigación de mercado

“La investigación de mercados es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing” (Malhotra, 2008, pág. 7).

Partiendo de lo anterior básicamente con la investigación de mercados, se busca identificar un problema o necesidad, recopilar información sobre el mismo y obtener unas conclusiones para la toma de decisiones de manera objetiva, ya que, si no se maneja la información de manera adecuada por parte del investigador, podría conllevar a tomar de decisiones desacertadas para el proyecto.

4.1.1 problema de la investigación de mercados

La Reactivación económica (después de la cuarentena). Para el Gobierno, parte de la económica de Colombia se sostiene gracias que el café colombiano, ayuda a soportar las bases de la productividad. Los caficultores viven una buena racha en el precio interno de compra del grano, al tiempo que ven cómo la cotización en Nueva York también registra niveles importantes. En base a estos factores el sector cafetero representa una vital importancia en esta reactivación.

Como dice, La barra (2021): El café es la bebida nacional de los colombianos y su producto más representativo. Su consumo también marca tendencias. “En 2020, en plena pandemia, con trabajo y estudio desde casa, los colombianos prefirieron los cafés de fácil preparación (instantáneos, cápsulas y pods). En su comportamiento de consumo, los clientes frecuentes incrementaron en un 7.8 % su gasto promedio. Ahora, en estos momentos de reactivación económica, los cafés molidos de origen y en grano impulsan las ventas.

El nivel de competencia en el mercado regional, como nacional, es muy fuerte pues muchas de las empresas con su producto final ya están posicionadas en el mercado es ahí donde se debe aplicar todos los procesos aprendidos para poder buscar la mejor viabilidad. Tales como, innovación, canales de distribución, fidelización con el cliente y proveedores etc.

Los principales proveedores están ubicados en el municipio de Buesaco departamento de Nariño, es ahí donde se encuentra uno de los mejores cafés a nivel Nacional, se debe buscar una fidelización con los mismos para poder mantener los procesos de comercialización y producción sin ninguna novedad, de un modo una de las políticas de la empresa es poder ayudar y brindar garantías de costos a los pequeños agricultores de la región, valorar todo el esfuerzo en los procesos de cultivo del café.

Los productores de café, han visto los efectos del clima con deterioro de las siembras, menor productividad y en algunas regiones del mundo un apogeo lamentable de plagas. Sin duda, las temperaturas varían y generan angustia ya que el aprovisionamiento se va menguando y los precios van escalando por la ley de la oferta y la demanda. Lo cierto es que los cafeteros siguen viendo el comportamiento climático, observan los cultivos y hacen cuentas, es posible que en 2022 la cosecha sea aún menor porque la floración ha sido pobre, haciendo conjeturar que vendrán tiempos de baja recolecta.

Dos grandes problemas derivados del actual modelo de consumo del café son: la erosión de los suelos o la deforestación. Es necesario frenarlos para garantizar la sostenibilidad de los cultivos del café, sobre todo para proteger el medio ambiente. Naciones unidas, entre otras medidas, apuesta por el consumo de productos de agricultura orgánica y comercio Justo para combatir la desertificación y la sequía. Según Hincapié y Ramírez (2018):

En las zonas cafeteras colombianas, se estima perdidas de suelos por erosión en el cultivo de café las cuales son de 6 a 30 t/ha/año y de este suelo se calcula una pérdida de 0,6 a 3 t/ha/año de materia orgánica. La gravedad de las erosiones es aún más preocupante, una vez que para reponer los nutrimentos se aplican cerca de 1 a 1,5 t/ha/año de fertilizantes. Estas cifras son alarmantes, pero en realidad son una medida indirecta de los daños causados y no muestran las consecuencias de las pérdidas sobre la productividad de los cultivos y la calidad de los mismos. (p. 2)

Algo realmente desfavorable para los diferentes sectores, ya que existe mucha deforestación en el país, por lo tanto, hay una gran problemática sobre esto, y los cultivos no pueden crecer como se espera, lo cual es causante de muchas pérdidas en los caficultores y empresas dedicadas al procesamiento del café en sus distintas maneras.

Los tres años anteriores los precios del café cayeron consideradamente, al punto de llegar a niveles que ponen en riesgo los productores de café, inclusive muchos abandonaron los cafetales y otros han descuidados las fertilizaciones, que ha afectado la calidad del producto

El dólar mantiene en un constante cambio, Al empezar las primeras semanas de año, el dólar supero la barrera de los 4.000, Una de las causas de la devaluación del peso colombiano al inicio del 2023, fue la ómicron ya que tomó por sorpresa al mercado financiero, además el aumento en las tasas de interés por parte de los bancos por presión de la inflación

Según, Devaluación del peso en los últimos 30 años (2022), ´En lo que va del gobierno del presidente Iván Duque Márquez, desde el 7 de agosto de 2018, el dólar en Colombia ha subido \$1.144,60, es decir que el peso se ha desvalorizado casi 40% si se compara la TRM de hoy, que es de \$4.043,46 frente a la que recibió Duque en 2018, \$2.898,86.

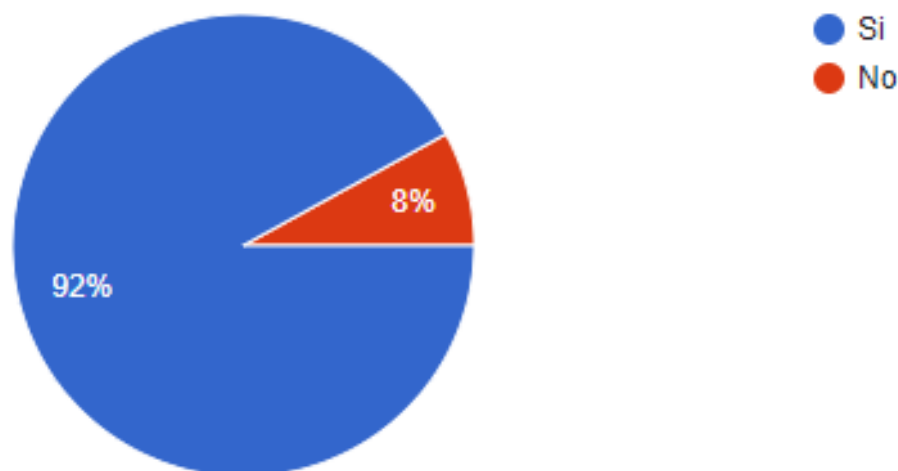
Muchos de los caficultores, en aras de asegurar sus ventas se afilian a diversas cooperativas de caficultores, en donde se comprometen a vender al menos un 75 % de su producción a la cooperativa, las cuales en muchos casos ofrecen un menor precio por debajo el precio oficial. (Silva y Trejos, 2016, p. 14)

De acuerdo, a Silva y Trejos (2016): Han atravesado por dificultades asociadas a variables como el precio del grano, los costos de producción y la necesidad de abrir nuevos mercados. Históricamente, familias enteras que han dependido del café como medio de sustento, han desarrollado toda una cultura alrededor de dicho producto, de donde provienen muchas de sus tradiciones y prácticas ligadas a la cotidianidad de su cultivo, el procesamiento y la distribución. (p. 12)

En este sentido se busca brindarles a los pequeños productores una estabilidad económica y una fidelización en aras de la compra de su producto, por tal razón el La Perseverancia Café SAS permitirá a los pequeños productores una estabilidad económica y mejorar la calidad de vida.

4.1.2 Resultados de las encuestas realizadas a comercializadores

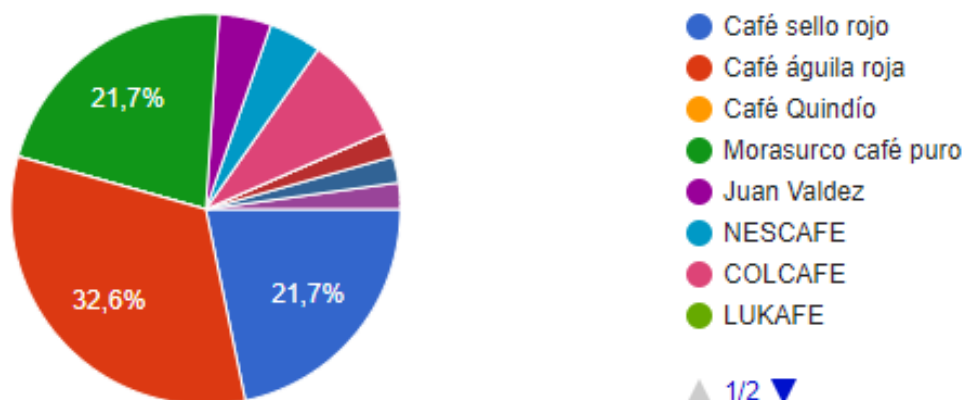
Figura 1. *Distribución de café tostado y molido en el establecimiento*



92% de los establecimientos encuestados de la ciudad de Pasto si distribuyen café y los restantes no lo hacen, los establecimientos que no lo hacen una de las respuestas más frecuente fue que prefieren vender productos más rentables.

Referente a los establecimientos es importante tener en cuenta que la mayoría de establecimientos distribuyen café lo cual es algo de conveniencia para entrar al mercado

Figura 2. *Marcas que comercializan*



Los establecimientos que distribuyen café tostado y molido manifestaron que 32.6% venden Café Águila Roja; 21.7% Morasurco Café Puro, y 21.7% Lukafe, siendo estos los tres porcentajes más representativos de la tabulación en relación a las marcas de café.

Las tiendas distribuyen las mismas marcas respondiendo a las necesidades de los clientes, porque todos no tienen el mismo gusto en cuanto a ellas.

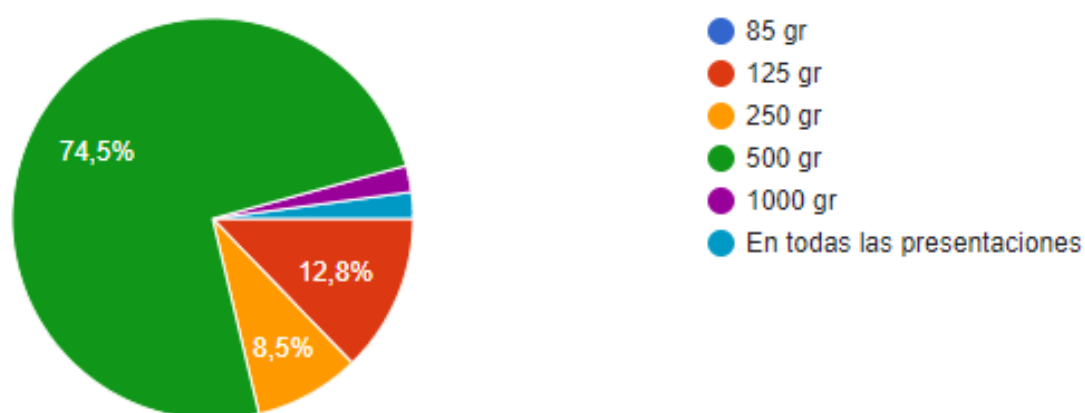
Con lo anterior se puede determinar que los supermercados comercializan todas las marcas dirigidas hacia el gusto y preferencia del cliente, convirtiéndose en una oportunidad de venta para el nuevo producto, y así lograr posicionamiento en la mente del consumidor.

Tabla 5. Factor determinante a la hora de proveerse de café en su empresa, con una calificación de 1 a 5, siendo 5 la de mayor importancia y 1 la de más baja importancia

Factor determinante	Frecuencia	%
Precio	16	24 %
Calidad	27	40 %
Marca	11	16 %
Rendimiento	8	12 %
Tamaño	5	8 %
Total	67	100 %

Teniendo en cuenta que existen diversos factores a considerar para el éxito de un producto en el mercado, particularmente en el caso del café debido a la gran oferta y demanda que existe, el resultado de esta indagación permite concluir que la calidad de un producto la cual corresponde al 40% de los encuestados es clave para el progreso de una empresa, debido a que los consumidores son exigentes y quieren un producto de alta calidad; que por ende de ir ligado a un precio accesible disponible para todo el nicho de mercado.

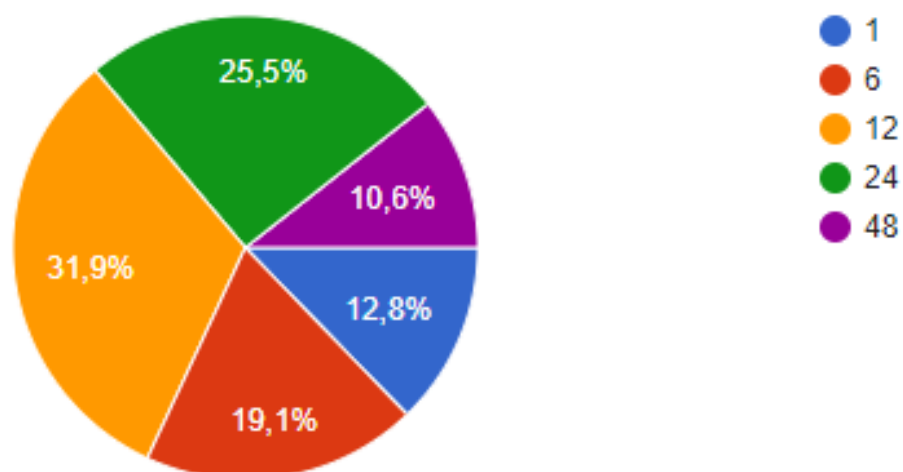
Figura 3. *Presentación en la cual compra café*



La presentación óptima para salir al mercado es definitivamente la libra ya que según los encuestados 74.5% de establecimientos, es la presentación que más se compra, esto muestra cuál es el producto foco de la empresa, y producir en menos cantidades las otras presentaciones.

Si se logra un alto nivel de especialización en la producción de libras únicamente se pueden disminuir costos considerablemente que pueden ser transmitidos en precios.

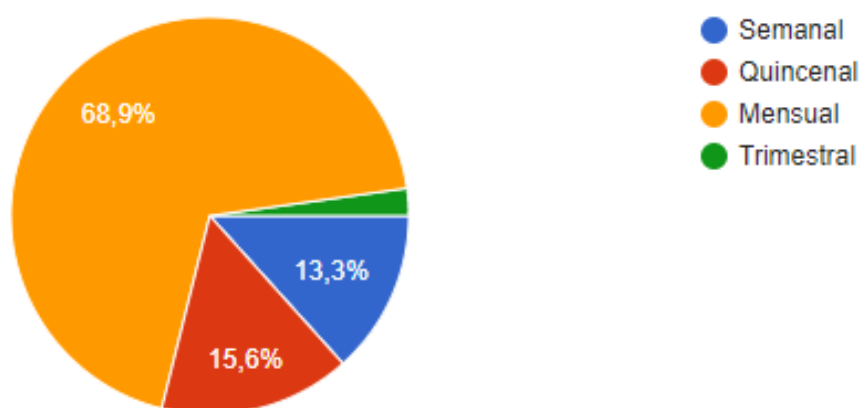
Figura 4. *Pacas que compra de café por pedido*



Los establecimientos usualmente compran café en pacas de 12 unidades, que equivale a 31.9% de establecimientos, 25.5% de establecimiento compran en pacas de 24 y por último el 19.1% compran en pacas de 6, estos son tres datos más representativos de la tabulación.

Como se puede ver las diferencias no son abismales, pero indica que lo más favorable para La Perseverancia Café SAS es enfocarse principalmente en vender pacas de 12 unidades

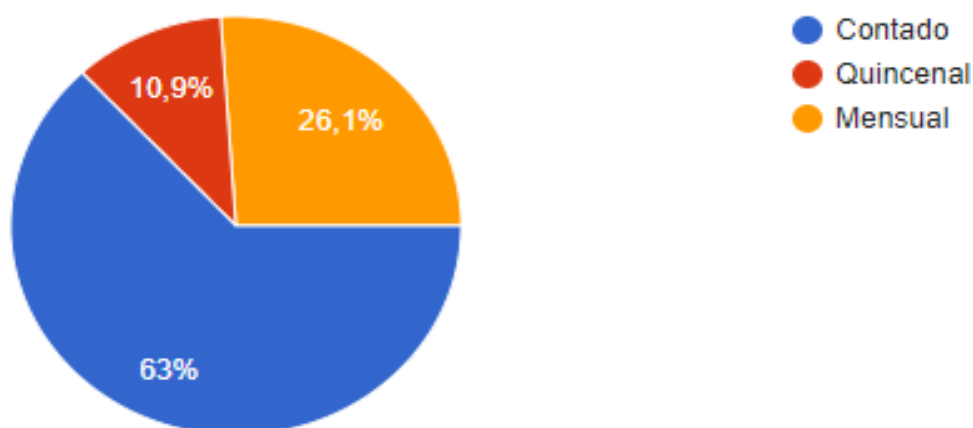
Figura 5. *Frecuencia de compra de café*



La frecuencia de compra de los establecimientos es de, 68.9% de establecimientos prefieren comprar café cada mes, 15.6% los hacen quincenal y 13.3% los hacen semanalmente.

Lo cual muestra que es favorable para la empresa ya que se necesitará producir más café al mes siendo este el dato más relevante que nos han dado las diferentes empresas.

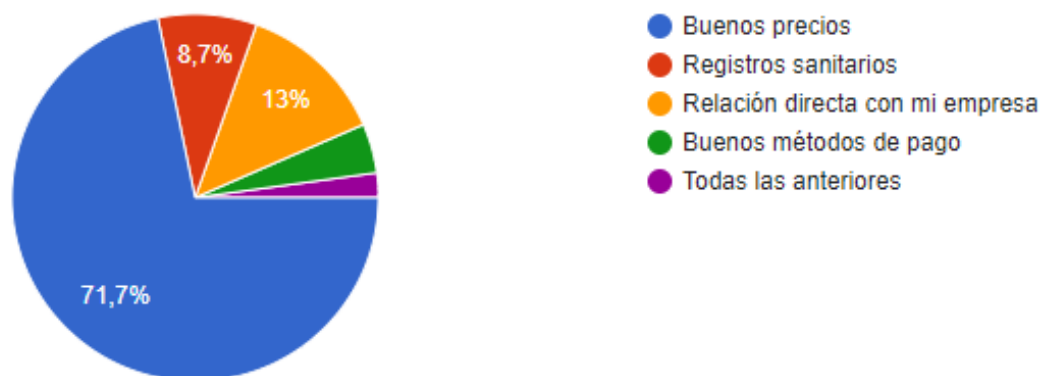
Figura 6. *Forma de pago*



Método de pago más frecuente por los establecimientos para el pago de la mercancía, 63% establecimientos prefieren pagar al contado, 26.1% quincenal y 10.9% mensualmente.

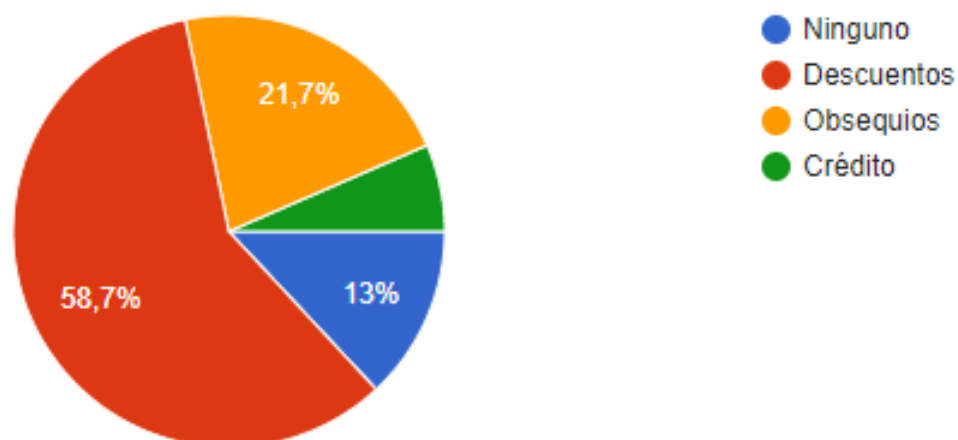
Se puede evidenciar que los establecimientos del municipio de Pasto pagan sus mercancías de café al contado, existe la posibilidad de distribuir el nuevo producto con ellos, al ser una nueva empresa es favorable que el pago por el producto sea a contado.

Figura 7. *Requerimientos solicitados a proveedores*



71.7% de establecimientos tienen como requerimiento número uno, los buenos precios, que estén acorde con la situación, lo que traducido a otras palabras significaría un bajo nivel de costos, por eso el énfasis en la especialización de productos con miras a la disminución de costos de producción, lo que genere mayor competitividad en el mercado y de este modo superar las barreras de entrada del producto al mercado objetivo.

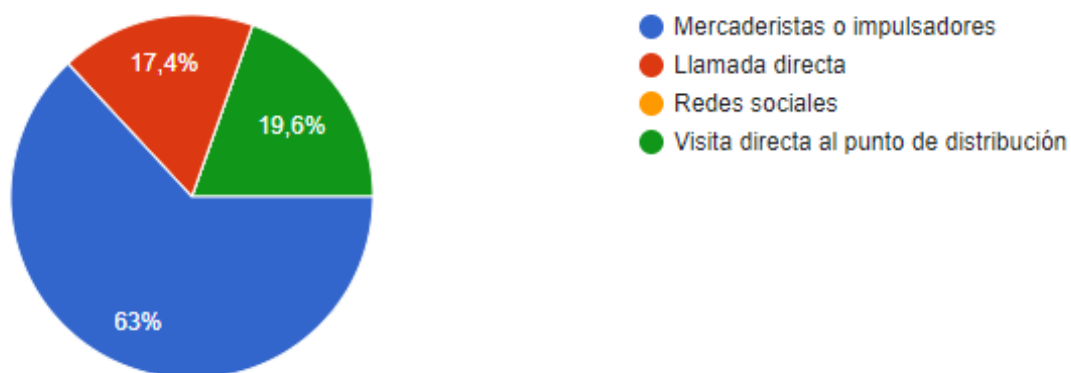
Figura 8. *Beneficios adicionales de proveedores*



Los proveedores usualmente al 58.7% de establecimientos les ofrecen descuentos, y al 21.7% obsequios, estos son los dos datos más representativos de la tabulación, podemos deducir que los proveedores utilizan buenas estrategias para mantener una buena relación con sus clientes y mantener una relación duradera.

Se tendrá en cuenta los beneficios adicionales que como proveedor de un producto deben existir y se realizará en cada establecimiento que corresponda promociones, descuentos, amarres, degustaciones de manera que el producto llegue a la percepción del consumidor y por ende sea de agradable aceptación en el mercado.

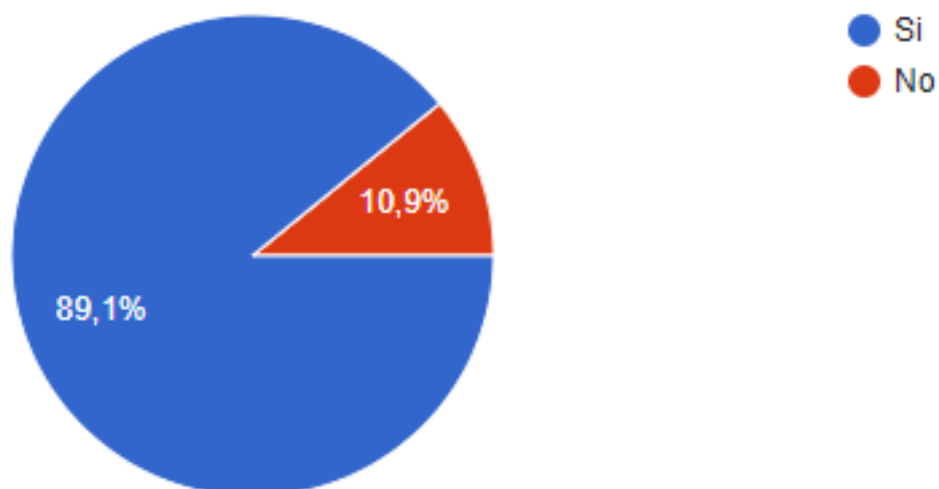
Figura 9. Medio por el cual se contactó por primera vez con su proveedor



63% de establecimientos, es decir más de la mitad de los encuestados respondieron que el medio por el cual se contactaron por primera vez con sus proveedores fue por mercaderías o impulsores.

Gran factor a tener en cuenta, una gran opción sería contratar personal especializado en mercadería-impulsador(a), para que se encargue de promocionar el producto para así lograr las metas comerciales planificadas.

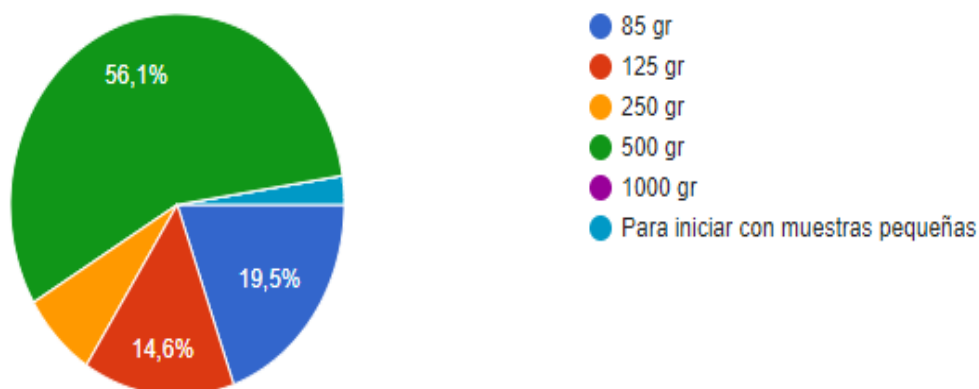
Figura 10. *Distribución del nuevo producto*



Del total de los encuestados, 89.1% de establecimientos respondió que si comercializara el nuevo producto y el 10.9% aseguraron que no.

Lo anterior indica que existiría gran acogida del público ante el lanzamiento del nuevo café tostado y molido, demanda representativa para un nuevo producto, sin embargo, las sugerencias a tener en cuenta son: buenos precios, excelente calidad, registros sanitarios.

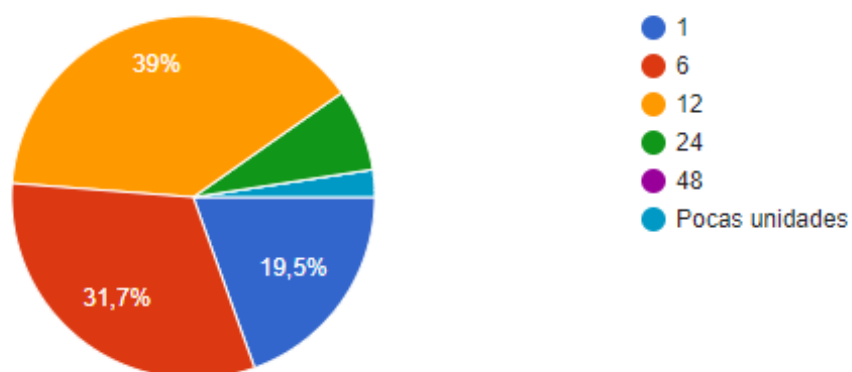
Figura 11. *Presentación en que compraría La Perseverancia Café SAS*



Más de la mitad de los establecimientos encuestados, es decir 56.1% de establecimientos respondieron que comprarían el café tostado y molido en la presentación de 500 gr.

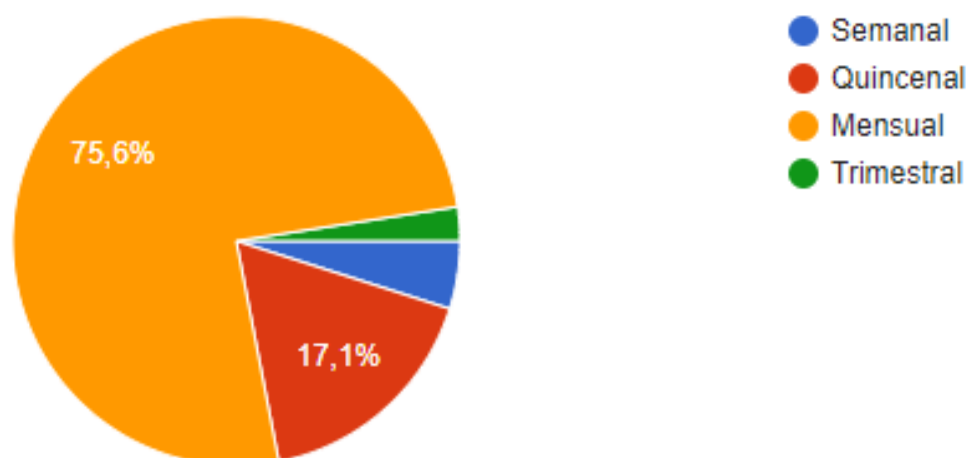
De lo anterior se concluye que, se va a tener buena demanda debido a que la empresa La Perseverancia Café SAS se enfocara en producir presentaciones de 500 gr, y como es lo que más demandan los establecimientos será algo muy bueno.

Figura 12. Pacas que compraría a La Perseverancia Café SAS.



El 39% de establecimientos principalmente estarían dispuestos a adquirir el café tostado y molido en La Perseverancia Café SAS en pacas de 12; 31.7% de establecimientos en pacas de 6. Los anterior nos indica que, el pedido depende de que tanto rotan el producto los establecimientos.

Figura 13. *Frecuencia de compra a La Perseverancia Café SAS*

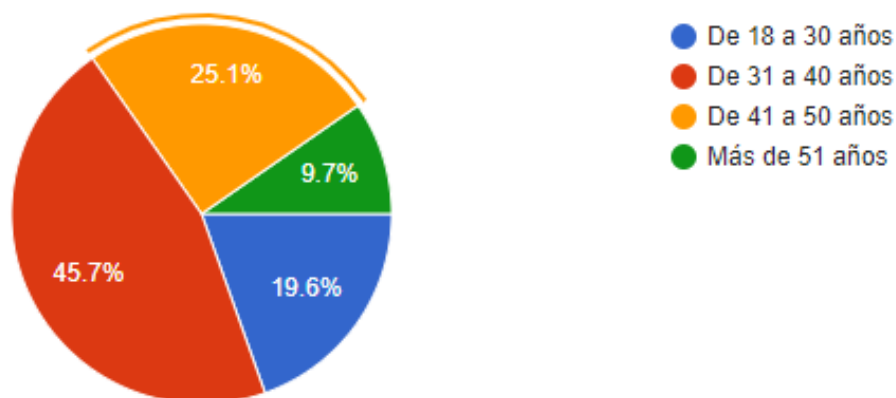


Según los datos obtenidos, más de la tercera parte de los establecimientos es decir 75.6%, iniciarían comprando el café tostado y molido de La Perseverancia Café SAS mensualmente.

La Perseverancia Café SAS debe tener en cuenta que debido a que los establecimientos principalmente comprarían mensualmente, la va a buscar la manera de expandirse, se debe buscar alianzas con otros establecimientos para que eso no afecte la demanda del producto.

4.1.3 Resultados de las encuestas realizadas a hogares de la ciudad de Pasto.

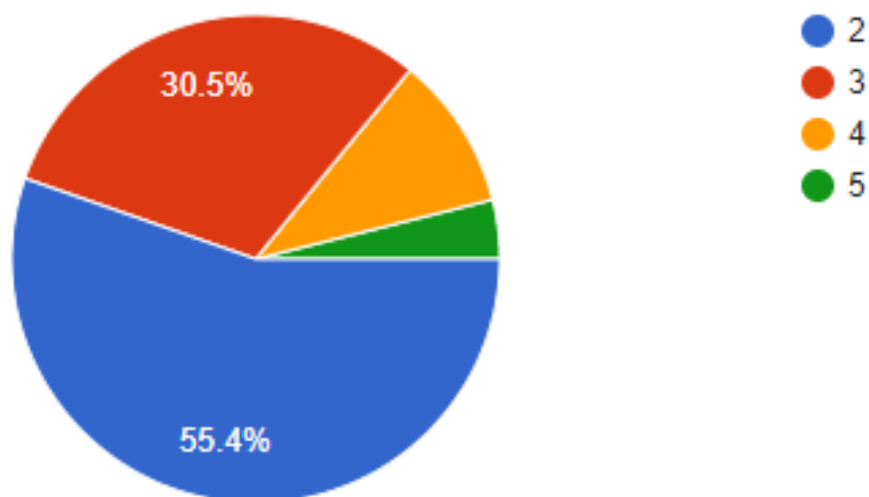
Figura 14. *Edad*



De la muestra tomada se encontró que el 45.7% corresponde al rango de edad entre los 31 a 40 años, el 25.1% está entre los 41 a 50 años, el 19.6% entre los 18 y 30 años y el 9.7% entre las personas mayores de 51 años.

Como se observa en el grafico las personas que más consumen café oscilan de 31 a 40 años de edad entre estas son personas que tienen como responsabilidad su hogar y por lo tanto hacen el mercado.

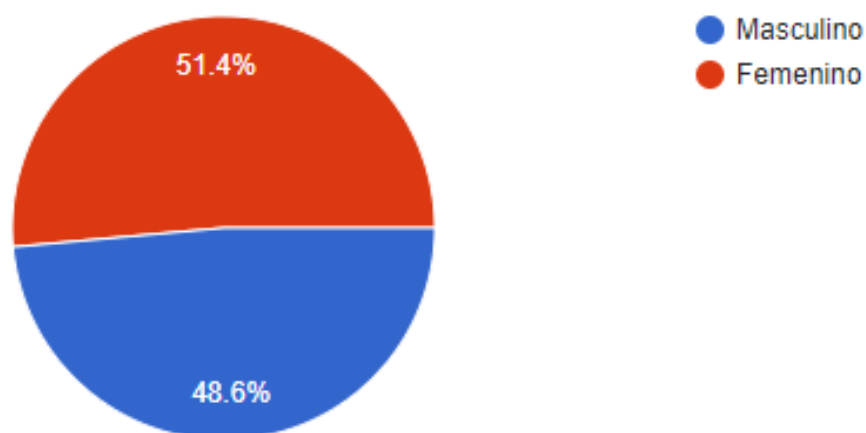
Figura 15. Estrato



De la muestra del 100% de los encuestados el 55.4% representan al estrato 2, el 30.5% pertenecen al estrato 3, el 10.2% al estrato 4 y el 3.9% al estrato 5.

Los cual se identifica que, dentro del municipio de Pasto, los estratos 2 y 3 que indica es que la mayoría de hogares están en un nivel de poder adquisitivo medio bajo, dato importante a la hora de establecer precios.

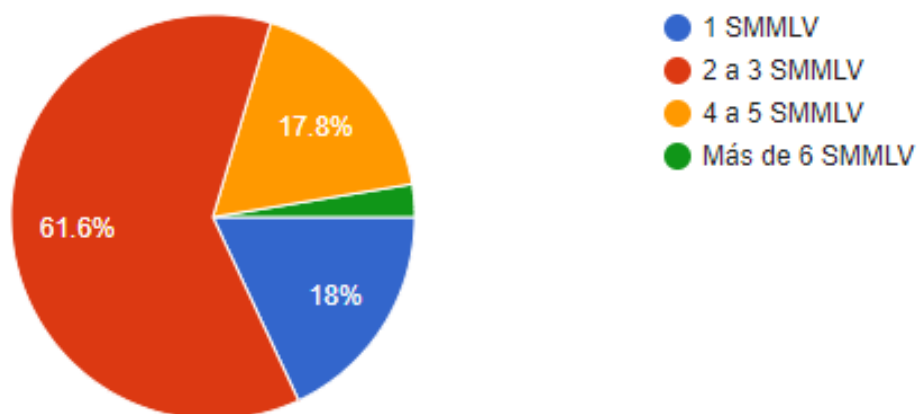
Figura 16. *Genero*



El grafico muestra casi una igualdad en los dos sexos siendo el 51.4% para la población de género femenino y un 48.6% el género masculino.

Esto quiere decir que el género femenino y masculino esto representa la estructura actual de la pirámide demográfica

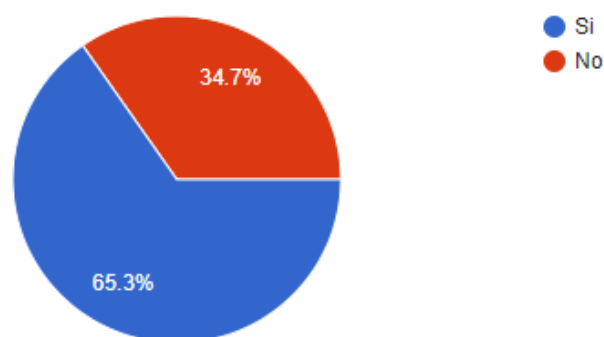
Figura 17. *Ingresos mensuales*



De los encuestados el 61.6% representa unos ingresos mensuales de 2 a 3 SMMLV, el 18% de 1 SMMLV, 17.8% de 4 a 5 SMMLV y un 2.6% más de 6 SMMLV

Esto representa que la mayoría de familias poseen un nivel de ingreso medio y pueden obtener con más facilidad el café en la canasta familiar lo cual se identifica una ventaja porque al lograr sacar un producto menos costoso se obtendrá un mayor nivel de ventas siempre y cuando se cumpla con los gustos del consumidor.

Figura 18. *Consumo de café*

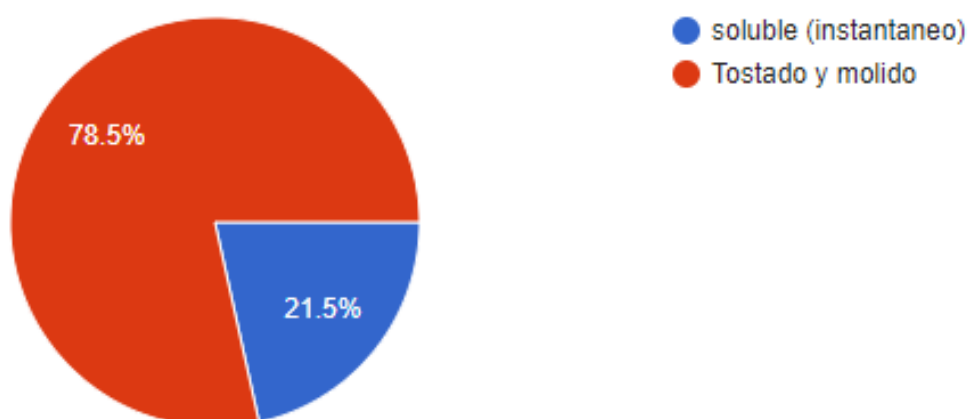


Se observa que de todos los encuestados el 65.3% respondieron que si consumen café y con un porcentaje menor de 34.7% respondieron que no lo consumen

Esto determina que hay una gran demanda de café en el municipio de pasto, lo cual es importante introducir el nuevo producto para así obtener parte del mercado, también se debe tener en cuenta que no es tan bajo el porcentaje de las personas que no consumen café.

Algunos motivos por lo cual algunas personas no consumen actualmente café según la encuesta es, por salud, exceso de cafeína o por religión, y esto abre la puerta a la idea de que en un futuro implementar un producto que pueda ser consumido por toda la comunidad en general.

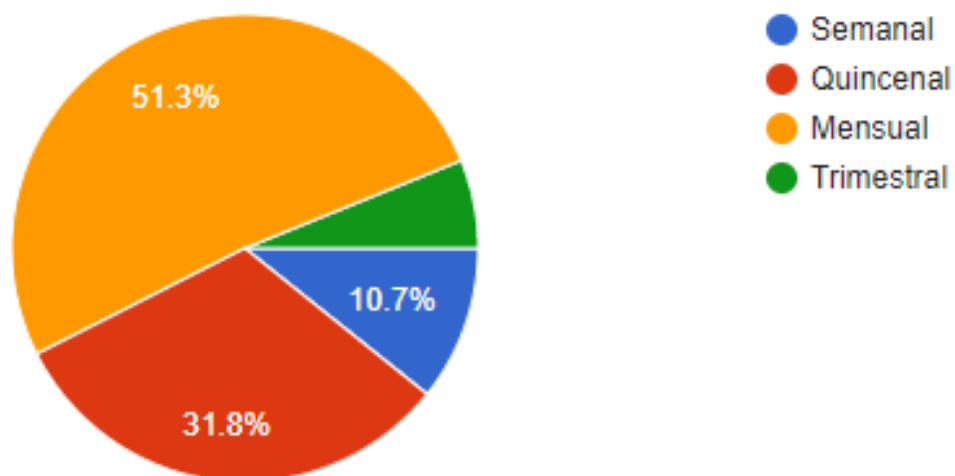
Figura 19. *Tipo de café que consume*



Se indica que el 78.5% de la población prefiere el café tostado y molido en los productos de la canasta familiar y un 21.5% prefiere el café instantáneo.

Lo cual simboliza que la mayoría de la población prefiere el café tostado y molido, siendo esto algo favorable para la empresa ya que es una comercializadora de café tostado y molido y la población se va a fijar en un producto nuevo con altas expectativas en el mercado.

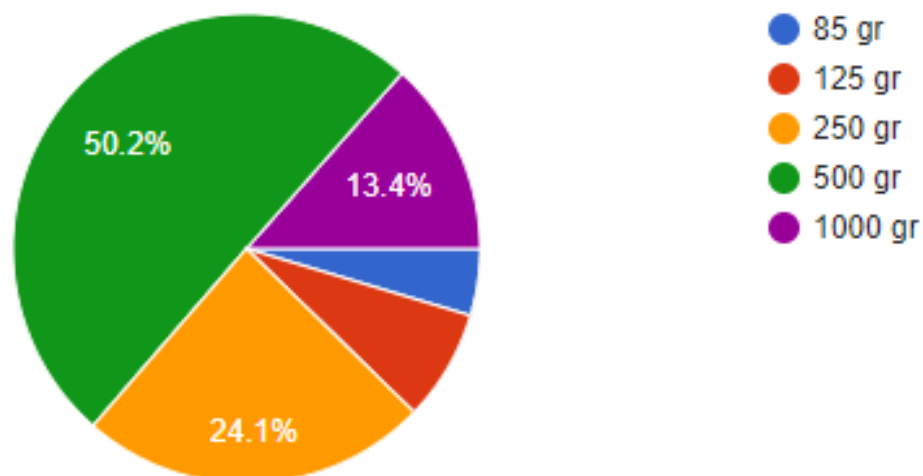
Figura 20. *Frecuencia de compra*



Como se muestra en la gráfica el 51.3% respondió que compran café mensualmente, el 31.8% compran quincenal, el 10.7% semanal y con un 6.1% lo compran cada 3 meses.

Esto significa que en el municipio de Pasto la frecuencia de compra de café por parte de las familias es mensual, lo cual es una oportunidad para la demanda del nuevo producto, posteriormente hay familias que también lo compran el café quincenalmente y esto genera expectativas de mayor compra del producto.

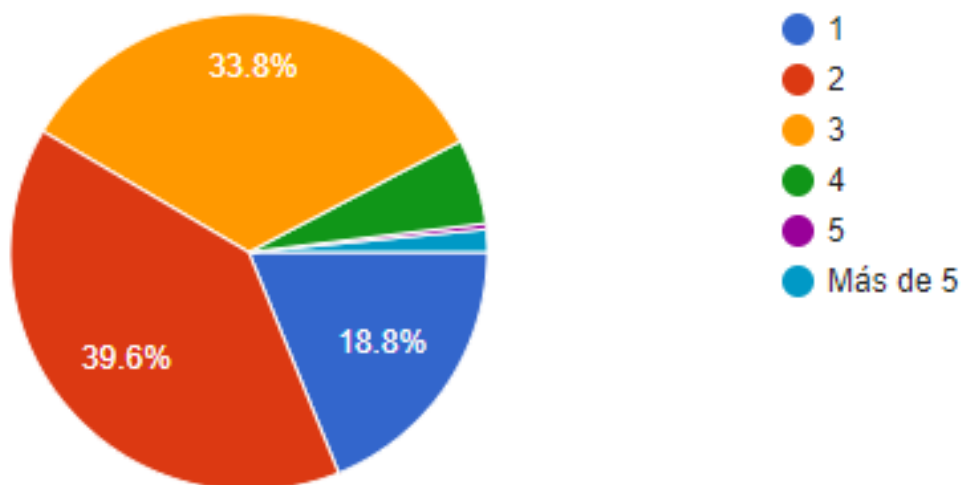
Figura 21. *Tipo de presentación de mayor preferencia de compra*



Se observa que para la cantidad de compra el 50.2% opta por el de 500 gr, el 24.1% compra de 250 gr y el 13.4% de 1000 gr, siendo estos los datos más relevantes que ha generado la encuesta.

De lo anterior se concluye que, se va a tener buena demanda debido a que la empresa La Perseverancia Café SAS se enfocara en producir presentaciones de 500 gr, y como es lo que más demandan los hogares de la ciudad de Pasto, será algo muy bueno

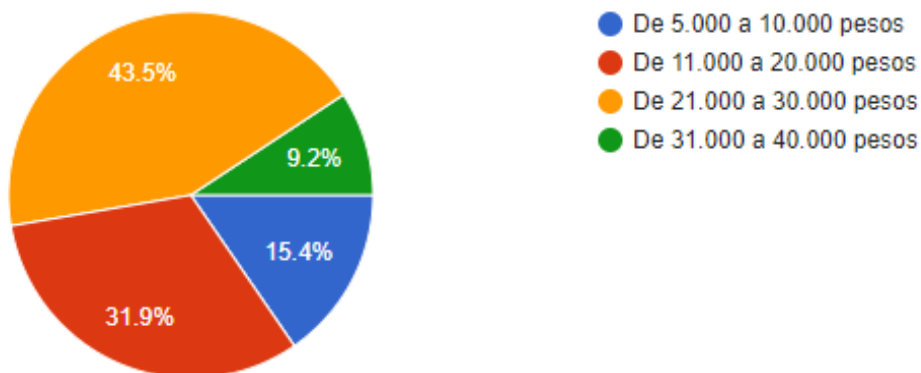
Figura 22. *Unidades que compradas al mes*



La grafica muestra que el 39.6% compra 2 unidades al mes, 33.8% compran 3 unidades y el 18.8% compran solamente una unidad siendo estos los datos más relevantes en la cantidad de que compran las familias al mes.

Lo anterior indica que las familias compran con frecuencia de 2 a 3 unidades mensualmente siendo un punto a favor de la empresa ya que las diferentes familias prefieren comprar libras de café según lo expuesto en la gráfica anterior. Esto es algo favorable para la demanda de café en la organización

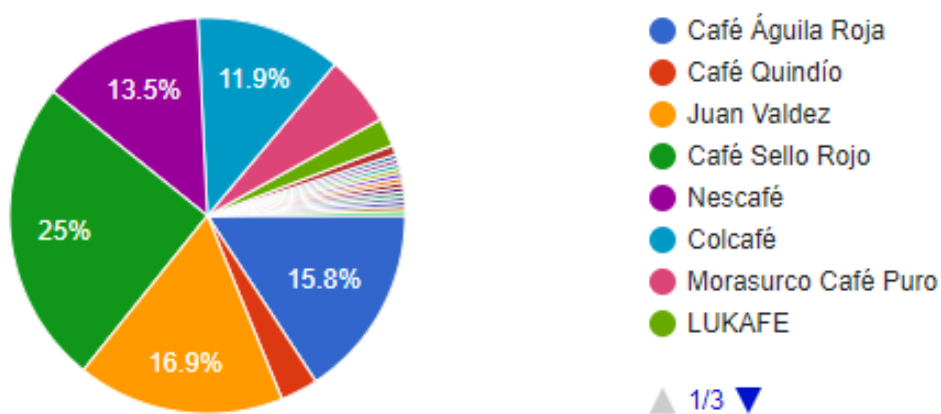
Figura 23. *Precio promedio que paga por la presentación*



Los encuestados respondieron que el 43.5% paga entre \$21.000 a 30.000, el 31.9% de \$11.000 a 20.000, 15.4% de \$5.000 a 10.000 y un 9.2% de \$31.000 a 40.000.

Esto nos indica la relación que existe entre marca, empaque y cantidad, se puede decir que si adquiere 500 gr en lo cual el empaque sea de vidrio, además de esto es café tostado y molido el precio será diferente a comparación de las demás presentaciones, esto nos muestra que a diferentes familias no les interesa tanto el precio sino la calidad y satisfacción que genere el café a la vez de consumirlo.

Figura 24. *Marcas de café*

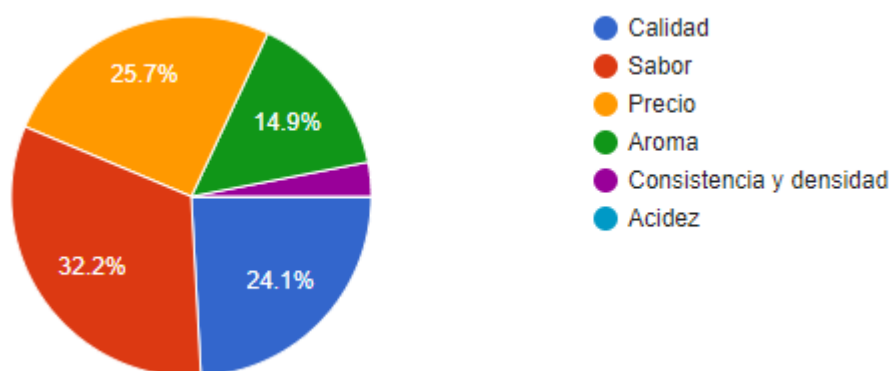


Para las marcas de preferencia el 25% manifiesta que el café de mayor preferencia es Café Sello Rojo, sigue Juan Valdez con el 16.9%, luego águila roja con el 15.8%, Nescafé con el 13.5% y Colcafé con el 11.9% siendo estas las marcas más relevantes en la encuesta establecida.

Lo anterior mencionado indica que las marcas más consumidas por las familias son el Café Sello Rojo, Juan Valdez y Águila Roja ya que son marcas reconocidas y que proveen café de buena calidad y principalmente porque tienen variedad de productos.

Se puede observar que el café del departamento no tiene tanta participación en el mercado y para entrar al mercado regional se debe procesar un café la cual cumpla con las expectativas del consumidor y tenga una excelente calidad.

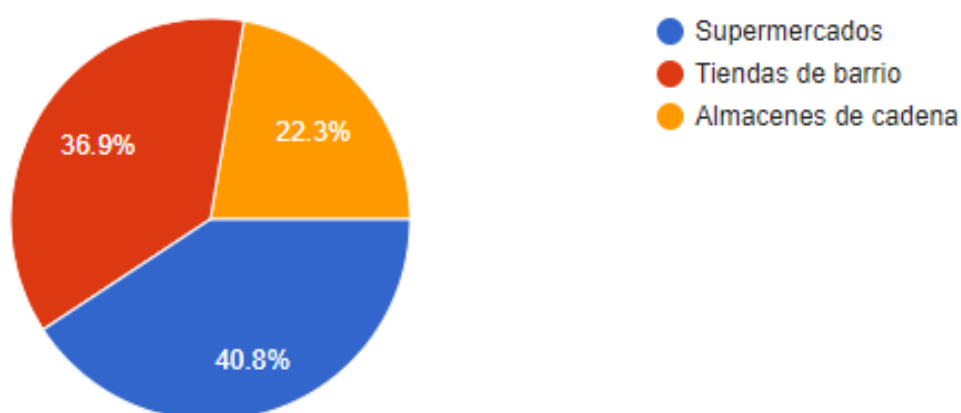
Figura 25. Razón por las que compra la marca



En cuanto a la razón por la cual eligieron la marca han confesado que el Sabor es la característica más esencial en el producto mostrado con un 32.3%, el precio con un 25.7% siendo esta la segunda característica importante, la calidad el 24.1%, y el aroma con un 14.9%.

Según la gráfica el manejo de las diferentes marcas se resume en el sabor seguido del precio y la calidad lo cual indica que el consumidor es algo exigente ya que saben lo que consumen y hasta donde pueden apoyar las organizaciones regionales y así poder optar por una nueva marca en la cual se ofrezca un producto a un mejor precio con excelente sabor y una buena calidad.

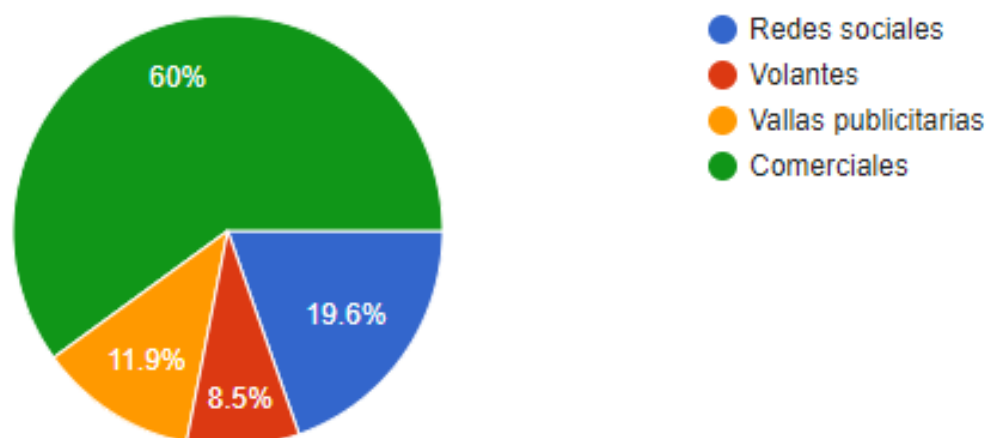
Figura 26. *Lugar de compra*



De los diferentes encuestados un 40.8% adquieren el producto en supermercados, el 36.9% lo adquieren en tiendas de barrio y el 22.3% lo adquieren en almacenes de cadena.

Esto indica que las familias compran el café en supermercados y tiendas, es decir este producto puede ser distribuido en estos lugares los cuales sean de fácil adquisición, en lo que refiere a los almacenes de cadena tienen un poco participación de compra, pero eso no implica que se puedan realizar ventas a granel.

Figura 27. *Medios publicitarios*

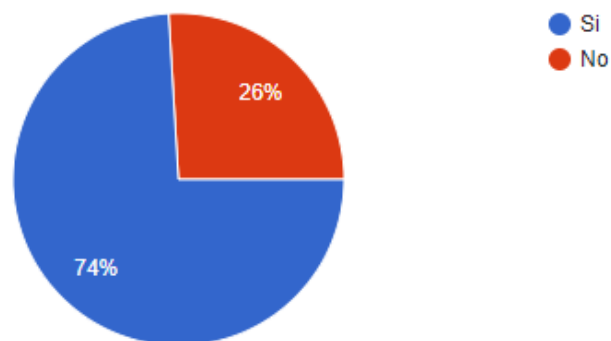


Las personas encuestadas manifiestan que el medio publicitario por el cual conocieron las marcas de café que consumen actualmente fueron los comerciales con un 60%, las redes sociales con el 19.6%, las vallas publicitarias el 11.9% y por medio de volantes con un 8.5%.

Esto muestra que el medio más utilizado para informarse del producto es por medio de los comerciales ya que los diferentes consumidores, a través de estos programas tienen más conocimiento sobre estas marcas, diferentes productos que conforman la canasta familiar y sobre el lanzamiento de nuevos productos y promociones que haya con el paso del tiempo

En cuanto a las redes sociales también se debe tener en cuenta que es un buen método de publicidad ya que la mayoría de personas tienen celular en el que pueden informarse sobre este tipo de productos, así como también las vallas publicitarias ya que están ubicadas en diferentes puntos de la ciudad y las personas al ver la pantalla así sea indirectamente van a saber que existe un nuevo producto en el mercado.

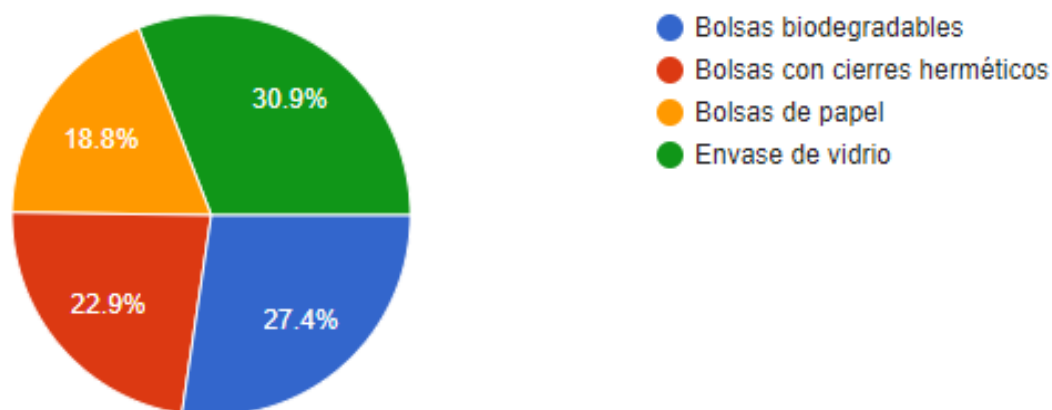
Figura 28. *Implementación de una nueva empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en la ciudad de Pasto*



De todos los encuestados el 74% respondió que si consumiría el nuevo producto y el 26%.

Esto indica que se acogería de una buena manera por parte del público ante el lanzamiento del nuevo café tostado y molido La Perseverancia Café SAS ya que se obtendrá una demanda más representativa para este nuevo producto y cuenta con las propiedades necesarias para poder entrar al mercado del departamento.

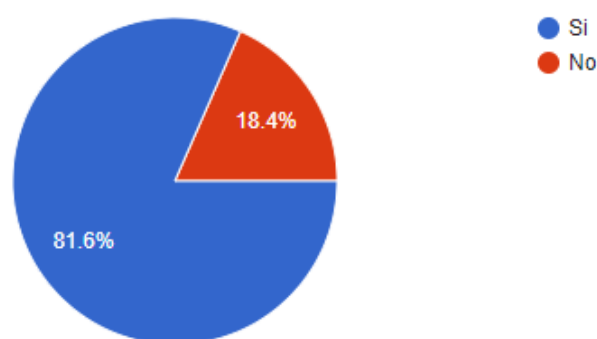
Figura 29. *Presentación del nuevo producto*



El gráfico muestra que un 30.9% prefieren el envase de vidrio, el 27.4% prefieren bolsas biodegradables, el 22.9% prefieren bolsas con cierres herméticos y el 18.8% prefieren las bolsas de papel.

Esto quiere decir que las familias nariñenses prefieren el nuevo producto en envase de vidrio ya que hay personas que utilizan estos envases para guardar diferentes tipos de cosas, también se tiene en cuenta las bolsas biodegradables las cuales obtienen el segundo mejor porcentaje porque esto sería de gran ayuda en el cuidado del medio ambiente.

Figura 30. *Envase con imagen representativa de Nariño*



De todos los encuestados a un 81.6% les gustaría que en el envase existiera una imagen que represente al departamento y a un 18.4% no le gustaría.

Esto muestra que la mayoría de familias encuestadas prefieren que en el envase del nuevo producto exista un símbolo del departamento ya que las diferentes marcas de café de Nariño no tienen algo alusivo a este departamento, esto será algo que llame la atención de las personas del departamento y también de los turistas para que así puedan degustar algo propio de Nariño.

4.2 Análisis del sector

Con el análisis sectorial se pretende conocer la estructura donde se mueve la empresa y observar, de qué manera influye directamente en su rentabilidad y la competencia. Se pretende determinar qué situaciones del mercado pueden influir positiva o negativamente sobre un sector específico, conocer las fortalezas y debilidades de la competencia y también aprovechar a realizar acciones en conjunto de un sector determinado. Todo esto, con el fin de lograr la mejora de todos.

Un análisis sectorial es el estudio de la situación de un determinado sector de producción, distribución y consumo de bienes, servicios o productos de un país, y de los elementos que lo componen, teniendo en cuenta el entorno político y de gobierno, estructura social y de población, elementos históricos, situación económica nacional e internacional, cultural, medio ambiente, etc. (21 trading coach, 2022)

La empresa La Perseverancia Café SAS estará ubicada en el municipio de Buesaco departamento de Nariño, de allí se transportará el café a los diferentes establecimientos de la ciudad de Pasto, que se encargaran de la comercialización del café.

Teniendo presente la eficiencia que van a tener los proveedores al momento de brindar la materia prima, pues Buesaco cuenta con 7 Corregimientos y 67 veredas, en cada una de las veredas y corregimientos se encuentra una producción de café con un alto porcentaje, hay fincas que presentan un excelente manejo del cultivo de café por consiguiente la calidad del mismo es muy evidente.

Buesaco es un municipio ubicado en el departamento de Nariño al suroccidente de Colombia y posee una tierra en donde sus campesinos producen café a tasas de 85 a 90

puntos, entre los 1700 a 2300 msnm (metros sobre el nivel del mar), características que lo ubican en la categoría de cafés especiales. (Argoti, A. & Belalcazar, N. 2017, p. 3)

Entre las regiones cafeteras más importantes del departamento de Nariño, sobresale el municipio de Buesaco, que en su división político administrativa, cuenta con siete corregimientos y un total de 72 veredas, que recogen 2.873 caficultores, con un área sembrada de 2.950 hectáreas y una producción de 2.100 toneladas al año. (Argoti, A. & Belalcazar, N. 2017, p. 7)

Sin embargo, a pesar de la importancia de la producción de café en el municipio de Buesaco, han sido establecidos algunos factores críticos que debilitan las competencias técnicas de la cadena productiva del café en sus diferentes etapas de pre-siembra, siembra y cultivo, cosecha, beneficio y comercialización. De esta manera se ha logrado establecer algunas problemáticas transversales, en donde se destaca. Según Argoti, A. & Belalcazar, N. (2017):

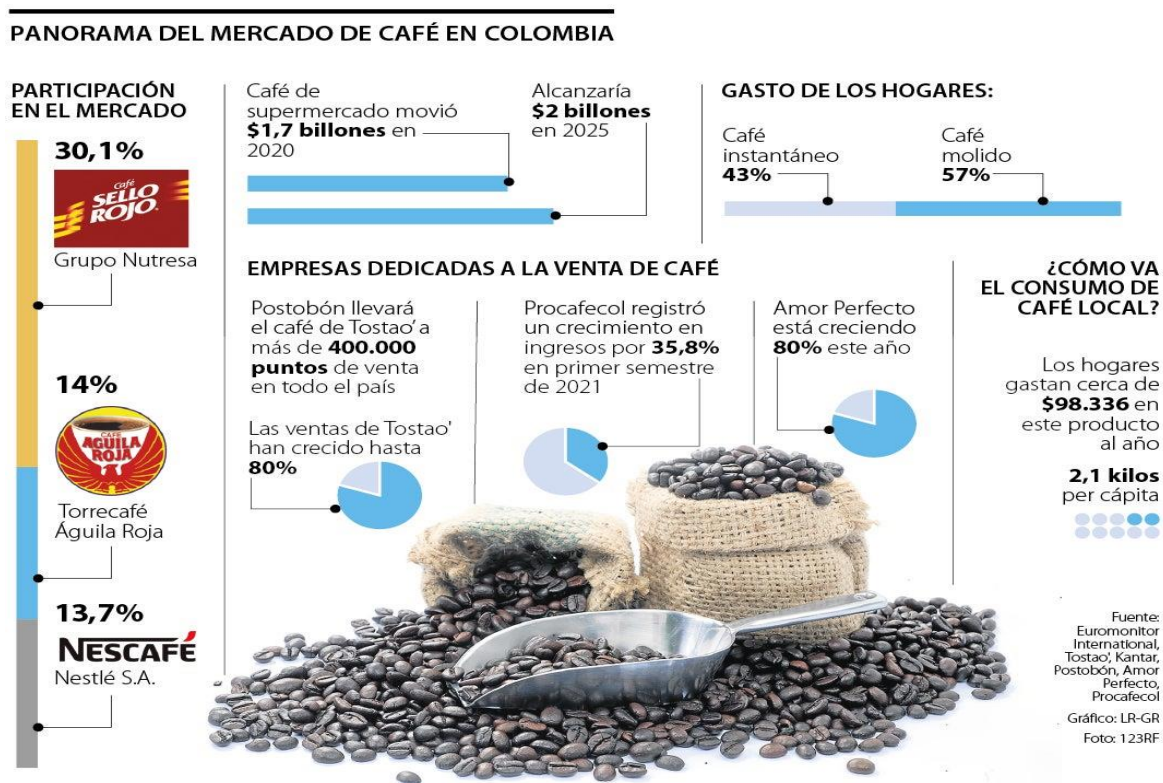
- Falta de conocimientos adecuados para registrar las cuentas de las fincas en aspectos relacionados con: Número de árboles, gramos por árbol, producción e insumos (inversión en fertilizantes) por variedad, cantidad y precio de venta, clientes (segmentados y diferenciados), entre otros.
- Desconfianza para asociarse, referida al conocimiento de la asociatividad para la producción y comercialización del café, el fortalecimiento de la solidaridad y el bien común y conocimiento sobre los beneficios de la acción colectiva.
- Falta de sentido de pertenencia por la cultura del café. Es necesario proyectar el emprendimiento rural, involucrar a los jóvenes en actividades innovadoras (técnicos, diseños, comercialización, etc.) y proyectar y promover la educación agrícola.

- La limitada tenencia de tierras. Se necesita más acceso a las tierras para incrementar el volumen producción, innovación y la oferta a nuevos mercados.
- Limitado acceso a fuentes de agua
- Difícil acceso al financiamiento. Se requiere subsidios y créditos acordes con las capacidades y necesidades de los productores
- Crear otras fuentes de ingreso a través de la transformación y comercialización de los productos relacionados con el café.
- Alto costo de insumos en la producción de café.
- Bajos niveles de industrialización
- Baja cobertura de programas de transferencia de tecnología a pequeños y micro productores
- Desconocimiento de los tratados de libre comercio por parte de los productores.
- Escasa investigación para el mejoramiento productivo.
- Escasa promoción al consumo de café y sus derivados. (p.17)

La problemática relatada corresponde solo al sector de productores primarios, lo que hace imperioso detectar las dificultades en el contexto socioeconómico de transformadores y sector terciario (comercialización y turismo). La situación observada a nivel regional deja ver la urgencia de fortalecer la cadena productiva del café, de tal manera que la integración no sea solamente en la producción y distribución, sino también en el componente social, al revertir los beneficios de la unión productiva de forma más equitativa entre todos los actores participantes para fortalecer los eslabones productivos y mejorar la calidad de vida de sus participantes, aspecto que sustenta la definición que hace Gereffi

(2001) “las cadenas productivas (commodity chain) son el más amplio rango de actividades involucradas en el diseño, producción y comercialización de un producto” (p.14).

Figura 31. Panorama del mercado de café en Colombia



Fuente: La República (2021).

Panorama del mercado de café en Colombia (La República, 2021):

- Al analizar las ventas por persona, Kantar encontró que 99% de los hogares del país consume café, con un gasto anual de hasta \$98.336. Además, halló que el consumo local per cápita es de 2,1 kilos al año, lo que es bajo si se compara con países europeos que alcanzan hasta 10 kilos. Por estas cifras, es que el sector busca hacer un esfuerzo adicional.
- En cuanto a participación en el comercio, las líderes son Café Sello de Grupo Nutresa con 30,1%; seguida de Águila Roja con 14%, y Nescafé de Nestlé con 13,7%.

- De igual forma, otras marcas también han visto cómo crece el mercado. Por ejemplo, Procafecol registró un aumento de 35% en el primer semestre de 2021 frente al año pasado, con ingresos por \$144.709 millones.
- Como es de esperar, la tendencia al alza de las ventas viene de la mano con la apertura de nuevos locales. Según el informe, en todo el país, el año pasado se llegó a 1.929 establecimientos de este tipo, lo que significó un incremento de 37,7% en el último lustro, a una tasa anual de 6,6%.
- El estudio divide al mercado en dos tipos de tienda. En el primero, están aquellos locales de cadena especializados y, en el segundo, son los establecimientos independientes que tienen entre uno y menos de diez locales en total. La mayoría de estos están manejados por negocios familiares.

Tabla 6. *Empresas de descafeinado tostado y molienda del café en Nariño*

Empresas	Localidad	Departamento	Teléfono
Industrial Cafetera de Nariño SAS	Pasto	Nariño	6027217681
Inversiones Bastidas Rodríguez SAS	Pasto	Nariño	3214885350
Café Sandona Supremo SAS	Sandona	Nariño	3176935855
El Café Buesaco SAS	Buesaco	Nariño	3206975580
Grupo empresarial de Nariño jvc SAS	Nariño	Nariño	3117154452
Comercializadora y Tostadora de la	Samaniago	Nariño	3122661157
Altamaria Coffee SAS BIC	Pasto	Nariño	3157721294
Agroindustrial Jadde SAS BIC	San Lorenzo	Nariño	3218762900

Fuente: Directorio de empresas de Pasto (2022).

4.3 Caracterización del producto (bienes o servicio)

Un producto está formado por diferentes atributos, como se ha señalado, englobables entre los tangibles y los intangibles que lo caracterizan y le dan personalidad.

Según Pérez & Martínez (2006):

Para conocer más en detalle un producto, son nueve los elementos que se pueden analizar de forma genérica, aunque siempre dependerán de la naturaleza del propio producto el mercado y la empresa valoran de diferente manera los atributos de un producto. Y ése es uno de los grandes problemas a los que se enfrenta el Marketing, porque lo importante es conseguir que ambos estén en la misma onda. (p. 7)

4.4 Análisis de la demanda

4.4.1 Caracterización de la demanda

Caracterización de consumidores finales

Los diferentes estratos del municipio de Pasto por tradición son consumidores de café entre ellos 2, 3, 4 y 5; quienes formaran parte de la demanda del nuevo producto, identificando factores importantes para el consumidor tales como sabor, precio, calidad y aroma, y el empaque con características representativas de Nariño que generen valor.

Después de realizar 382 encuestas dirigidas a habitantes de la ciudad de Pasto, específicamente a los estratos 2,3,4 y 5; quienes formarán parte de la demanda del nuevo producto, se identificaron características del cliente, que son personas con ingresos mensuales entre 2 y 3 SMMLV representado en un 61.6% al total de encuestados, la edad de los consumidores son de una edad promedio de 31 a 40 años y del total de los encuestados el 51.4% fueron de género femenino, con estos datos relevantes identificados se especifica el perfil del cliente para evaluar las alternativas de satisfacción que puedan lograr mayor cobertura de éxito hacia los consumidores potenciales a cautivar.

Teniendo en cuenta que existen diversos factores a considerar para el éxito de un producto en el mercado, particularmente en el caso del café debido a la gran oferta y demanda que existe, el resultado de esta indagación permite concluir que los (3) factores principales a tener en cuenta en

la medición del producto como críticos a la hora de satisfacer al cliente serían: sabor, precio y calidad. Teniendo en cuenta estos factores como productores del café, La Perseverancia Café SAS debe tener la relevancia pertinente para poder lograr el éxito del producto.

Considerando los diferentes factores del estudio, se concluye que el nivel de aceptación del producto, La Perseverancia Café SAS correspondiente al perfil de consumidor en la ciudad de Pasto sería de un 74% pues la mayoría de la población encuestada estaría dispuesta a cambiar la marca de café que consumen actualmente por ende para La Perseverancia Café SAS sería de vital importancia trabajar arduamente para poder lograr el éxito de este producto.

Caracterización de comercializadoras

En la parte de comercialización se tendrá en cuenta supermercados, graneros, minimarkets y distribuidores de café en el municipio de Pasto, a los cuales se les realizó una encuesta en la que se determinó los diferentes tipos y marcas de café que comercializan, la frecuencia y el volumen de compra, proveedores, formas de pago y aceptación de la distribución del nuevo producto.

Se realizó encuestas a 67 establecimientos en los cuales el 92 % distribuye café, muestras que el 8 % restante no lo hace, algunas de las razones por la cual no distribuyen café son: que prefieren enfocarse en vender otros productos más rentables, De los establecimientos que, si vendían café, las tres principales marcas que venden son: Águila roja, NESCAFE, Morasurco café puro y los factores determinantes para proveerse de café son: calidad, precio y marca.

Que principalmente compran mensualmente, en presentación de 500 gr, en pacas de 12, que en promedio pagan por compra, \$245.000. y el método más frecuente de pago que utilizan es a contado.

A los cuales, a la hora de comprar los requerimientos mínimos que le exigen a los proveedores son buenos precios, los cuales son recíprocos ya que los proveedores les ofrecen descuentos por cada compra

4.4.2 Área de mercado

Sobre el origen del cultivo del café en Colombia existen controversias, sin embargo, la versión más aproximada es aquella que señala que fue un grupo de monjes quienes introdujeron el arbusto al Departamento del Cauca en donde no tuvo mucha acogida, situación contraria sucedió con los colonos del eje cafetero quienes encuentran mayores atractivos y ventajas para cultivarlo y comercializarlo.

Lo cierto es que en Colombia después del petróleo el café es el segundo producto con grandes cantidades de exportación, situación que implica cambios frecuentes en el mundo global que obliga a productores y comercializadores a cultivar y transformar un café de calidad con características diferenciadoras que lo hagan atractivo para los consumidores. Sin embargo, para la Federación Nacional de Cafeteros el café no solamente es un producto agrícola, sino que tiene mucho que ver con el tejido social, cultural y político que inclusive ha servido para la estabilidad democrática y la integridad nacional (Delgado et al., 2014).

En el departamento de Nariño por parte de los sesenta y dos municipios treinta y cinco se dedican al cultivo y producción de café, se toma como municipio potencial Buesaco debido a la gran cantidad y calidad del café producido en esta región tomado como mayor viabilidad para el estudio pues se presentan ofertantes potenciales de la materia prima la cual esta será comprada comercializada y procesada para el consumidor final.

Para el estudio de factibilidad el área de mercado es el Municipio de Pasto, Departamento de Nariño donde será distribuido el producto La Perseverancia Café SAS en diferentes tiendas y

minimarkets de la ciudad, San Juan de Pasto, es la capital del Departamento de Nariño, está ubicado al suroccidente del país cerca de la frontera con Ecuador. Cuenta con una extensión territorial aproximada de 1.181 km² y con una población de más de 392.000 habitantes (“Plan de ordenamiento territorial”, 2019).

Se busca que el La Perseverancia Café SAS llegue a ser aceptada por los habitantes de la ciudad tomando como referencia desde el estrato 2 a 5 debido al alto índice de consumo de café que existe como tradición o gusto, no falta en una visita a un hogar nariñense un delicioso café tomando esto como una venta y oportunidad para la empresa.

4.4.3 Cuantificación de la demanda

Tabla 7. *Demanda potencial*

Total de Establecimientos de comercio	Establecimientos que distribuyen café (92%)	Establecimientos que distribuyen café en libras (74,5%)	Establecimientos que distribuyen café en pacas de 12 (31,9%)	Libras al año (12 pacas anuales / 1 al mes)	Luego se multiplica por 12 para obtener libras
6.356	5.848	4.357	1.390	1.390*12=16.6800	16.680*12=200.160

Fuente: elaboración propia

Los establecimientos de la ciudad de Pasto compran 200.160 libras al año.

Tabla 8. *Proyección de la demanda*

Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Libras de café	212.170	224.900	238.394	252.697	267.859

Fuente: Según ATLAS de la aglomeración de Pasto, la tasa de crecimiento de la población estimada de 0,6%, esta es la proyección de la demanda de libras para los próximos 5 años.

4.5 Análisis de la oferta

El mercado y consumo del café en el departamento de Nariño es bastante fuerte debido a la ubicación del mismo y una tradición innata desde los más chicos y grandes sin limitación de estratos.

Para la empresa La Perseverancia Café SAS es bastante importante poder conocer a que contexto de oferta se va a presentar y así mismo tener presente con que competidores se encontrará en el mercado ya teniendo como conocimiento la presencia de grandes medianas y pequeñas industrias de café tostado y molido se toma como referencia las cantidades en libras producidas por cada una de ellas y ofertadas en el mercado.

A nivel nacional existen grandes distribuidores: Café Águila Roja, Café Sello Rojo y Juan Valdez entre otros.

Realpe, A. (2022, 29 de noviembre) Consultando a fuentes bastante confiables en la producción y comercialización de café en Nariño se obtuvo una información la cual es que muchas de las empresas productoras de café tostado y molido del departamento realizan desde el proceso de siembra, cosecha, tosti6n y molido en fincas propias sin intermediarios algunos para la obtenci6n de materia prima en promedio cada una de estas fincas tienen una extensi6n de 2 hect6reas con una producci6n de 840kg ya tostados en grano por hect6rea sembrada

Realpe, A (2022, 29 de noviembre) Existen 4 fincas productoras y comercializadoras las cuales en promedio venden m6s de 350 libras mensuales, este caf6, no es distribuido en tiendas este es vendido y comercializado sobre pedido y fidelizado a clientes potenciales seleccionados

Realpe, A (2022, 29 de noviembre) La oferta del mercado es bastante extensa y es ahí donde el La Perseverancia Café SAS debe centrarse y tomar decisiones relevantes para poder ingresar al mercado ofertante y potencial buscando la mejor viabilidad y ventaja

4.5.1 Cuantificación de la oferta

Tabla 9. *Productores de café*

Producto	Marca	Cantidad	Ventas anuales
Café tostado y molido	Arabica	500gramos /libra	2.000
Café tostado y molido	Café de Buesaco	500gramos /libra	5.000
Café tostado y molido	Little Berry	500gramos /libra	400
Café tostado y molido	Obraje	500gramos /libra	5000
Café tostado y molido	Villa Carolina	500gramos /libra	500
Café tostado y molido	Café la Joba	500gramos /libra	1000
Café tostado y molido	Bioagro Café	500 gramos/libra	1200
Café tostado y molido	Samarey Café	500 gramos/libra	1000
Promedio			2.012 libras
Productores 8		Total	16.096 libras

Fuente: Cooperativa de cafés especiales de Nariño, café de Buesaco, Little berry, Obraje café, Bioagro café, Samarey e información brindada por parte de los dueños y administradores (2023).

Los productos y distribuidores del municipio de Buesaco, La unión y Génova venden en promedio 16.096 libras anuales.

Tabla 10. *Proyección de la oferta*

Año	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Libras de café vendidas	17.062	18.085	19.170	20.320	21.540

Nota: Según ATLAS de la aglomeración de Pasto, la tasa de crecimiento de la población estimada de 0,6%, esta es la proyección de la oferta de libras para los próximos 5 años.

4.6 Análisis de precios

Según Kotler & Armstrong, (2013): el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o un servicio. En términos más generales, el precio es la suma de todos los valores a los que renuncian los clientes para obtener los beneficios de tener o utilizar un producto o servicio. (Pág. 257)

El precio del producto no es otra cosa que el valor monetario que los consumidores o usuarios deberán entregar a cambio de obtener el producto ofertado por la empresa, en marketing este es uno de los elementos con los cuales se puede ser un poco flexible, además de ser uno de los elementos que representan o generan los ingresos para la empresa.

Se averiguo en hipermercados y supermercados de la ciudad de Pasto como Alkosto, Éxito, Tigre de la rebaja, el precio por el cual adquieren café en libras por pacas de 12, para así determinar el precio por el cual va a vender la empresa La Perseverancia Café SAS, los precios promedios se muestran a continuación.

Tabla 11. *Precio de paca en libras de 12*

Café	Precio
Sello rojo	250.000
Águila roja	186.600
Café Quindío	403.800
Morasurco	306.000
Juan Valdez	554.400
Nescafe	204.000
Colcafe	168.000
Lukafe	200.000
Promedio	284.100

Fuente: Alkosto, Éxito, Tigre de la rebaja (2022).

Se sumó todos los precios por pacas de 12 de libras que maneja la competencia y divide el promedió y el resultado fue 284.100.

La empresa La Perseverancia Café SAS va tener en cuenta los precios que manejan la competencia para estimar el precio de la paca de 12, que estará en un rango entre \$220.000 y 240.000, más adelante cuando se calculen los costos y gastos se determinará el precio fijo de la libra.

4.7 Canales de distribución

Es de vital importancia para la empresa La Perseverancia Café SAS poder mantener y manejar las mejores actividades de distribución pues el producto se debe hacer llegar desde el

fabricante hasta el usuario industrial o consumidor final, teniendo en cuenta los servicios requeridos con la cantidad lugar y momento adecuado.

Para la empresa La Perseverancia Café SAS sus principales ingresos serán por su actividad en la venta de la materia prima procesada de este modo se da la importancia de tener unos buenos canales de distribución que son imprescindibles para la venta de los mismos influyendo en la importancia del servicio y las variables de marketing, tratando de ser y mantener una ventaja competitiva.

Analizando todas las alternativas posibles y fijando las viabilidades para la empresa La Perseverancia Café SAS, el canal de distribución más adecuado para la misma es el canal indirecto corto.

Figura 32. *Canal de distribución indirecto corto- nivel 1*



El canal de distribución indirecto corto nivel 1 se tendrá como relevancia para la empresa La Perseverancia Café SAS debido a que solamente tiene al minorista o detallista como enlace al consumidor final, por ende, el camino del producto hacia el consumidor final no es tan extenso generando menores costos al consumidor final y siendo más atractivo por su reducido precio,

además se obtiene una gran reducción de tiempo en entrega del producto a los diferentes negocios siendo una ventaja en el mercado competitivo.

Posteriormente los beneficios para la empresa serán más evidentes y de un modo eficientes gracias a la compra de los minoristas de grandes cantidades del producto final se lograría posicionar en el mercado pues las ventajas que presentan estos son favorables ya que tienen una fidelización con sus respectivos clientes.

4.8 Determinación del mercado insatisfecho

Tabla 12. *Calculo de la demanda insatisfecha aprovechable para el proyecto*

Años	Demanda proyectada (libras)	Oferta proyectada (libras)	Demanda insatisfecha (libras)
Año 1	212.170	17.062	195.108
Año 2	224.900	18.085	206.815
Año 3	238.394	19.170	219.224
Año 4	252.697	20.320	232.377
Año 5	267.859	21.540	246.319

Fuente: elaboración propia

El mercado insatisfecho está constituido por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de las personas. Constituye aquella parte de la demanda que no es atendida por el mercado, ya sea por falta del producto o porque carece de las características requeridas por el demandante

El desarrollo de un plan de comercialización para el producto propuesto en el presente proyecto, el cual es el café tostado y molido en la ciudad de Pasto, es indispensable considerando la función de marketing o mercadotecnia, ya que en él se establecen todas las estrategias para que el producto pueda competir en el mercado de la ciudad de Pasto, en donde ya existen productos similares y con mayor posicionamiento según lo que se pudo evidenciar en las encuestas aplicadas.

Se debe tener en cuenta la capacidad instalada de la empresa, para el primer año se pretende satisfacer el mercado insatisfecho en un 7 %, que equivalen a 12.960 libras de café anuales.

5. Estudio técnico

5.1 Tamaño del proyecto

Según Pasaca, (2017): “Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del proyecto de que se trate, y se mide en unidades producidas por año” (pág. 55). Con la finalidad de poder determinar el tamaño de la empresa adecuadamente se debe tomar en cuenta información como: demanda existente, capacidad a instalar, abastecimiento de materia prima, tecnología disponible, mano de obra.

Capacidad Instalada:

Esta capacidad según Pasaca, (2017): Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo. Para su cálculo se considera los 365 días del año, laborando las 24 horas del día, salvo que las especificaciones técnicas digan lo contrario. (Pág. 56)

Es decir, la capacidad instalada de la empresa, se encuentra relacionada con el componente tecnológico de la misma, esta se mide por la cantidad de unidades que produce la empresa, en otras palabras, corresponde al nivel máximo de producción o de prestación de un servicio que permite realizar a los trabajadores con los recursos que dispone la empresa (Córdoba, 2011).

Capacidad Utilizada:

Constituye el rendimiento o nivel de producción con el que se hace trabajar la maquinaria, esta capacidad está determinada por el nivel de demanda que se desea cubrir durante un periodo determinado. En proyectos nuevos ésta normalmente es inferior a la capacidad instalada en los

primeros años y generalmente luego de transcurrido medio periodo de vida de la empresa ésta se estabiliza y es igual a la capacidad instalada. (Pasaca, 2017, pág. 56)

Tabla 13. *Calculo para determinar el tamaño del proyecto*

Capacidad de la tostadora por hora	Horas de trabajo 6	Días de trabajo al mes 20	Total de libras al año
9 libras	54 libras	1.080 libras	12.960 al año

Fuente: elaboración propia

Como se puede apreciar en la tabla anterior se muestra la capacidad total de libras a producir durante el año, para el desarrollo del proyecto, se calculó la capacidad de libras diarias que se pueden tostar por las horas de trabajo al día, y así se determinaron el total de libras al año.

5.2 Localización del proyecto

Para la producción este proyecto está ubicado de acuerdo a la oportunidad que presenta la región ya que es de suma importancia un lugar estratégico para la producción de café; la ubicación de la planta es en el norte de Nariño en el municipio de Buesaco, a continuación, se mostrara el proceso que se realizó para la elección de esa ubicación.

Tabla 14. *Matriz de macro localización*

Macrolocalización	Peso	Buesaco		Consaca		La unión	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Transporte	0,15	4	0,6	2	0,3	2	0,3
Mano de obra	0,15	4	0,6	3	0,45	2	0,3
Materias primas	0,45	4	1,8	2	0,9	3	1,35
Energía eléctrica	0,1	4	0,4	4	0,4	3	0,3
Facilidades de distribución	0,15	3	0,45	3	0,45	2	0,3
Total	1		3,85		2,5		2,55

Fuente: elaboración propia

Análisis de la matriz de macro localización

- De la matriz anterior podemos observar que el transporte en el municipio de Buesaco tiene una ponderación favorable de 0,6, siendo esto importante para la empresa en cuanto a la distribución del producto.
- Referente a la mano de obra, se deduce que en el municipio de Buesaco hay muchos obreros los cuales tienen conocimiento y experiencia en la recolección, procesamiento y distribución de café y por esta razón, el municipio cuenta con un alto puntaje de ponderación.
- Las materias primas en el municipio de Buesaco tienen un alto puntaje, ya que allí se consigue materia prima de buena calidad y con la cual se puede procesar un café que sea al gusto de los clientes obteniendo como ponderación un 1.8. También se debe tener en cuenta, que, en el municipio vecino, La unión, se puede conseguir buena materia prima, al cual se le dio una calificación de 3 y arrojo una ponderación de 1.35.
- Como se puede observar en la matriz de macro localización la energía eléctrica es la misma en el municipio de Buesaco y Consaca, lo cual es algo que tiene cabida en cualquiera de estos municipios.
- En las facilidades de distribución se puede observar que en Buesaco y en Consaca existe un puntaje igual, lo cual quiere decir que en cualquier lugar de estos existe una probabilidad mejor para la distribución del producto, con respecto a La Unión.

Tabla 15. *Matriz de micro localización*

Micro localización	Peso	Buesaco cl.7#3-33		Buesaco carrea 2 con calle 7		Buesaco sector Pajajoy	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Costo de terrenos	0,26	4	1,04	3	0,78	3	0,78
Cercanía a carreteras	0,23	4	0,92	4	0,92	4	0,92
Cercanía al centro de la ciudad	0,15	2	0,3	2	0,3	2	0,3
Condiciones de las vías	0,25	3	0,75	3	0,75	3	0,75
Policía y bomberos	0,11	4	0,44	3	0,33	1	0,11
Total	1		3,45		3,08		2,86

Fuente: elaboración propia

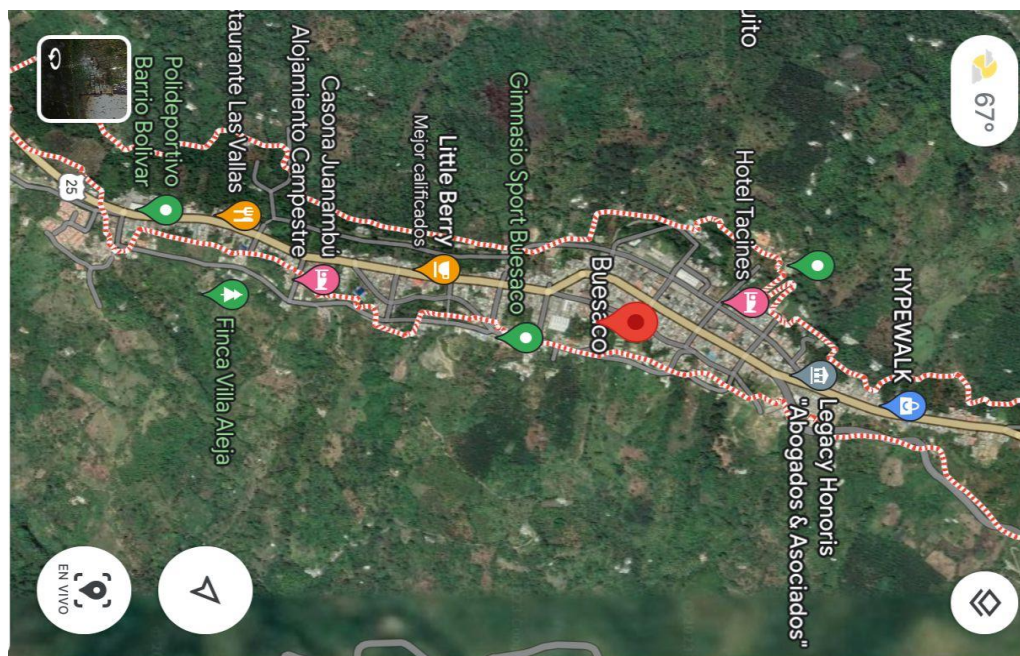
Análisis de la matriz de micro localización

- De la matriz de micro localización se puede observar en cuanto al costo de terrenos que Buesaco CL 7#3-33 se podría utilizar como un lugar estratégico para la comercialización y distribución de La Perseverancia Café SAS.
- En la cercanía de carreteras las direcciones antes establecidas en la matriz cuentan con la misma ponderación lo cual se puede decir que en cualquier lugar de estos estarían a la misma distancia de la carretera
- Dadas las ponderaciones en la matriz se observa que en las direcciones mencionadas están a la misma distancia para poder llegar al centro de la ciudad.
- Según la matriz de micro localización se deduce que en las direcciones establecidas las vías están en las mismas condiciones en la que se podrá distribuir el producto eficientemente.
- En policía y bomberos en Buesaco CL.7#3-33 se observa que hay buena intervención a diferencia de las demás direcciones lo cual es de suma importancia la buena logística para lograr una distribución más eficiente.

Ubicación exacta.

En los análisis antes observados se puede decir que a nivel de macro localización se ha elegido el municipio de Buesaco, ya este municipio cuenta con lo necesario para la producción y distribución del café y en la micro localización se ha elegido a Buesaco.

Figura 33. *localización de Buesaco*



Fuente: Google maps

Figura 34. *Ubicación del proyecto*



Fuente: Google maps

Esta es la ubicación resaltada es la que se tiene presente para la empresa La Perseverancia Café SAS ya que es un lugar estratégico para el funcionamiento de la misma.

5.3 Ingeniería del proyecto

Descripción del proceso de la empresa comercializadora de café pergamino tostado y molido La Perseverancia Café SAS.

El inicio del proceso de la comercializadora inicia como es evidenciado en el diagrama desde el Aprovechamiento debido a esto se realiza la recepción de la materia prima (café pergamino) siguiente a esto el asesor comercial encargado realiza el proceso de pesaje selección y la liquidación de compra de materia prima consiguiente a esto se realiza el debido proceso de almacenamiento de materia prima.

Una vez obtenida la materia prima, se procede a la producción pues el operario realiza el ingreso del café pergamino a la maquinaria para obtener un café seleccionado rigurosamente y de

calidad, se realiza un nuevo proceso de pesaje el cual es seleccionado el café pergamino listo para la comercialización y el café pergamino listo para el proceso de tostado, molido y empaquetado.

El almacenamiento de producto terminado es gestionado claramente para el cargue del producto sea café pergamino o café ya tostado y molido (el libra) supervisando el producto de calidad y cantidad pues últimamente se da el ticket de salida con indicadores de peso y cantidad.

Finalmente, el proceso de distribución desde la planta de producción de Buesaco pues el café pergamino será distribuido a la necesidad del cliente tanto regional como nacional y el café tostado y molido directamente a la ciudad de San Juan de Pasto donde se encontrará la bodega de distribución y consiguiente a esto la llegada del producto al consumidor final con canal de distribución Indirecto corto-nivel 1 Productor, detallista, consumidor final.

Tabla 16. Diagrama de proceso de la empresa La Perseverancia Café SAS

Nº	DESCRIPCIÓN	PROCESO					TIEMPO MINUTOS
		○	□	⇒	D	▽	
1	Inspeccioncion De Materia Prima (Café Pergamino)		○				45
2	Pesaje De Café Pergamino		○				45
3	Selección De Café Pergamino Para Comercialización Y Producción	○					25
4	. Almacenamiento Y Empacado De Café Pergamino Listo Para Comercialización . Café pergamino listo para el proceso de producción	○					60
5	Ingreso de café a proceso de Trillado	○					35
6	Proceso de tostion	○					16
7	Control de calidad del bache de café tostado	○					25
8	Proceso de molido de café	○					20
9	Desgasificar café	○					15
10	Empacado de café	○					45
11	Control de calidad de producto empacado		○				40
TOTAL		8	3	0	0	0	371
Resumen		Cantidad					
○	Operación	8					
□	Inspección-Terminación	3					
⇒	Transporte	0				Reviso:	Vo. Bo.
D	Demora	0					
▽	Almacenamiento	0					

Ficha técnica del servicio

Tabla 17. *Ficha técnica del servicio*

<u>Especificaciones</u>	<u>Descripción</u>	
Nombre del producto	La Perseverancia Café SAS	
Descripción del producto	La Perseverancia Café SAS directamente cosechado y producido en el municipio de Buesaco departamento de Nariño un producto de calidad el cual cumple con todos los estándares de inocuidad y calidad en sus procesos de producción	
Funcionalidad	El La Perseverancia Café SAS satisface el gusto de tomarse un café de calidad sea en la mañana tarde o noche este producto puede ser preparado en todos los métodos ya sean tradicionales como más técnicos ya está en el gusto de preferencia	
características	El La Perseverancia Café SAS tiene una tostion media y un molido medio pues es un producto de uso de la canasta familiar el cual debe ser almacenado en un lugar seco y fresco de esta manera se conserva la calidad y aroma del café.	
Materiales	Materia prima	Café pergamino
	Maquinaria y equipo	Pesaje, trilladora unidad de limpieza tostadora, empaquetadora
	Empaque	Bolsas trilaminadas con válvula de desgasificación
Tamaño y dimensiones	10cm de ancho x 20 cm de alto	
Peso	500gramos	
color y acabado	Color distinguido del café con un acabado de color dorado y una presentación única y exclusiva	
Durabilidad y resistencia	El producto tiene una vida útil de 9 meses a partir de la fecha de elaboración	
Garantía	El cliente logrará tener comunicación directa con el productor y comercializador ante cualquier inconveniente, novedad o sugerencia con base a la solicitud se tomará la decisión de reintegro del dinero o producto	
Precio	19.500 pesos Colombianos	
Fecha de lanzamiento	15/feb/2024	
Entrega y logística	El La Perseverancia Café SAS será distribuido en diferentes puntos estratégicos de la ciudad de pasto	

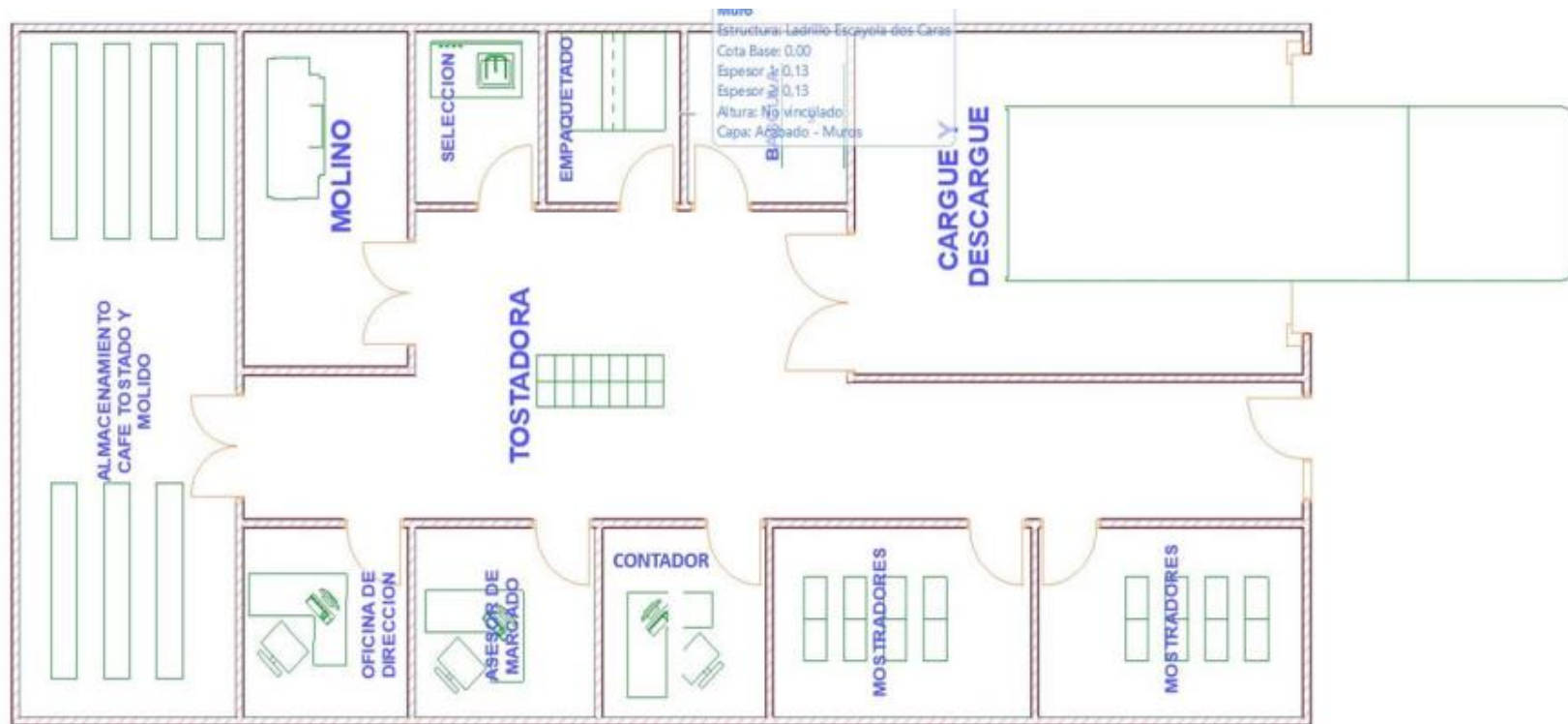
	en tiendas, minimarkets también una entrega sobre pedido directamente del productor a consumidor final
Servicio al Cliente	El servicio al cliente para la empresa La Perseverancia Café SAS es de vital importancia, de esta manera se ofrecerá un servicio tanto presencial como virtual y de una manera personalizada donde se dará a conocer todos los procesos que se realicen, y así lograr que La Perseverancia Café SAS sea uno de los mejores cafés del municipio, logrando así fidelización
Capacitación y soporte	La empresa La Perseverancia Café SAS presentará una plataforma virtual donde el cliente podrá ingresar y encontrar todas las alternativas de preparación del producto capacitando en si el proceso y el buen uso del producto para la elaboración de un café de calidad

Fuente: elaboración propia

Distribución de la planta

A continuación, se presentará un plano de cómo va estar distribuida la empresa La Perseverancia Café SAS, en su sede de Buesaco, con sus diferentes espacios físicos, para la maquinaria, líneas de producción, estaciones de trabajo, zonas de almacenamiento y productividad de la empresa.

Figura 35. Planta



Fuente: elaboracion propia

Necesidades y requerimientos

A continuación, está un listado de las dotaciones y equipos necesarios para para el funcionamiento de la empresa La Perseverancia Café SAS, tanto para la producción y comercialización.

Tabla 18. *Requerimientos de muebles, encerres, equipos, edificaciones y talento humano*

Materia prima	
Café	Café pergamino de variedad castilla y caturra debidamente seleccionado y secado
Fundas para café	Bolsas trilaminadas con válvula y sellado
Etiquetas	Etiquetas impresas en vinilo perdurable
Maquinaria y equipo	
Bascula	<ul style="list-style-type: none"> • Recargable (Batería Interna) • Ideal para Comercios e industrias • Capacidad: kg a 100 kg <p>Útil para pesaje, control y recepción de materia prima</p>
Gramera	Esencial para el uso de empaquetado
Medidor de humedad	Ayuda a determinar la humedad del grano de café para lograr un excelente proceso de comercialización y producción
Tostadora	Esencial para el proceso de producción ,se tiene presente el proceso de tosti3n como lo más relevante para entregar un producto de calidad
Molino	Útil para proceso final de toda la cadena de producción de tostado
Muebles y enseres	

Escritorio de oficina	La importancia de un excelente puesto de trabajo debe estar integrado por su respectivo escritorio ergonómico y cómodo
Silla de oficina	Esencial para la comodidad del personal esta debe ser una silla ergonómica y cómoda
Archivador	Archivador de gran espacio para la organización documental de la empresa
Equipo de oficina	
Computador	El trabajo administrativo para lograr eficiencia debe estar acompañado de herramientas tecnológicas
Impresora	

Fuente: elaboración propia

Materia prima

Figura 36. *Café*



Fuente: elaboración propia

El café es la principal materia prima ya que será utilizado para el proceso de trillado, tostión, molienda y empaclado para venderse a los diferentes consumidores de café en el municipio.

Características:

- Café pergamino con un porcentaje máximo de humedad de café tostado en base seca al 4%.
- Tipo de fermentación especial.
- Café pergamino tipo Caturra o Castilla.
- Café pergamino de altura.

Figura 37. *Empaque de café*



Fuente: elaboración propia

Los empaques para el café serán empaques trilaminados con válvula de cantidad máxima de 500 gr.

Características:

- Empaque color negro
- Empaque especial trasminado con válvula

Figura 38. *Etiquetas*



Fuente: elaboración propia

Las etiquetas son importantes ya que así se identificará la marca del La Perseverancia Café SAS.

Maquinaria y equipo

Figura 39. *Bascula Eléctrica*



Fuente: <https://www.linio.com.co/>

Esta bascula ayudará a determinar el peso del café que será destinado a ser producido

Características:

- Recargable (Batería Interna)
- Ideal para Comercios e industrias
- Capacidad: kg a 100 kg
- Graduación mínima de 1kgs aprox.
- Botón de off/on
- Ideal para pequeñas, medianas y grandes empresas
- Teclado impermeable.
- Pantalla LCD

- Unidades de pesaje: kg
- Plataforma de Acero Inoxidable.
- Plataforma Lisa
- Visor: con pantalla y números grandes Plegable y portátil

Figura 40. Gramera



Fuente: <https://www.cafescoocentral.com.co/>

La gramera será utilizada para medir pequeñas cantidades de café que serán utilizados como prueba de calidad.

Características:

- Capacidad: 1gr a 3000gr
- Pantalla Led Luminosa color Azul
- Apta para medir: Gramos, Mililitros, Onzas y kilos
- Material: Plástico y Silicona
- Requiere pilas AA
- Diseño moderno.

Figura 41. Medidor de humedad



Fuente: <https://instrumentalia.com.co/>

Este elemento será utilizado para medir la humedad de los granos de café con una buena precisión.

Características:

- Rango: 7% a 35% dependiendo del tipo de grano.
- Resolución: 0.1% humedad.
- Exactitud: $\pm 0.5\%$.
- Repetibilidad: $\pm 0.5\%$.
- Granos: Café pergamino, café verde.
- Alimentación: Batería DC 9V x 2.
- Marca: agratronix.
- Medidor de humedad del café.
- Modo digital.
- Diseño portátil.

Figura 42. *Tostadora*



Fuente: <https://penagosclausen.co/>

Esta tostadora será utilizada para crear diferentes tipos de tueste, ya dependiendo del método de extracción.

Características:

- Capacidad: 5 kg/hr.
- Saca muestra para control de tueste.
- Estructura en perfil angular.

- Quemador tipo industrial a gas.
- Termómetro análogo.
- Recubrimiento del horno en ladrillo refractario y masilla térmica.
- Control eléctrico compuesto por: contactores térmicos, parada de emergencia, control de temperatura, temporizadores, relay.
- Medidas: Largo: 4600 mm; Ancho: 3200 mm; Alto: 2700 mm
- Peso: 2.270 kg.

Figura 43. Molino



Fuente: <https://www.racoresmotoresyrepuestos.com.co/>

Este instrumento será utilizado para moler los granos de café y luego ser utilizado en la preparación de la difusión.

Características:

- Motor 2 hp
- Correa. polea
- Interruptor encendido
- 80 a 100 kilos / hora
- Motor monofásico 110/220 wts
- Tolva aluminio

- Disco acero inoxidable

Figura 44. *Trilladora*



Fuente: <https://www.somosmagra.com/>

La trilladora será utilizada para remover la cascará del café pergamino hasta transformarlo y clasificarlo dejándolo así listo para tostarlo.

Características:

- Ancho: 40 cm
- Profundidad: 90 cm
- Alto: 133 cm
- Motor: 1.5 HP (voltaje 110-220)
- Capacidad: 150 kilogramos por hora
- Peso: 22 Kg

Muebles y enseres

Figura 45. *Escritorio de oficina*



Fuente: <https://www.alkosto.com/escritorio-practimac-milano-wengue/p/7707070843843>

Es de gran utilidad ya que permite tener una buena organización del computador y las diferentes herramientas que serán utilizadas en la oficina

Características:

- Escritorio con 2 cajones y 1 archivador.
- Tiene 1 archivador
- Uno de los cajones tiene chapa.

Figura 46. Silla de oficina



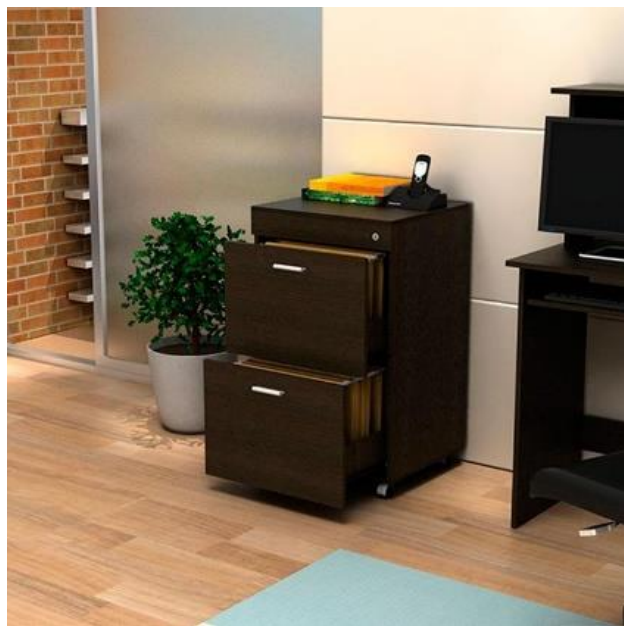
Fuente: <https://www.alkosto.com/silla-oficina-tukasa-w-126a-negra/p/7705946046503>

Para un mejor trabajo en la oficina es importante que la persona que está laborando se sienta cómodo además que garantiza una mejor postura.

Características:

- Asiento y respaldo están compuestos de acolchado de espuma
- Altura regulable por compresión gas fácil de usar
- Su base está compuesta de 5 patas con rodachines

Figura 47. *Archivador de oficina*



Fuente: <https://tienda.exito.com/archivador-2-cajones-duo-100123602-mp/p>

Equipo de oficina

Figura 48. *Computador*



Fuente: <https://www.alkosto.com/computador-portatil-asus-14-pulgadas-x411ua-bv1004t-intel-core-i5-4-gb-ram-disco-duro-1tb-dorado/p/192876259979>

El computador servirá para llevar un mejor registro de las ventas, compras y gastos que se hagan en el transcurso del tiempo.

Características:

- Más ligero, pesa solo 1.43Kg con perfil de 20.4mm
- Increíble proporción de pantalla-cuerpo de 77%
- Optimiza nitidez-contraste de cada píxel por cuadro al 150%
- Audio expansivo, combinación entre hardware y software
- Disco Duro 1TB, espacio sin límites

Figura 49. *Impresora*



Fuente: <https://www.alkosto.com/impresora-multifuncional-tanque-tinta-canon-g4100/p/013803281866>

La impresora servirá para sacar diferentes documentos que sean de suma importancia para la organización.

Características:

- Cuenta con un sistema de tintas híbrido
- Bajo costo por impresión con una alta resolución
- Impresión rápida de fotografías sin bordes
- Encendido y apagado automático (inalámbrico)
- Imprima y escanee de forma inalámbrica desde cualquier computador

Costos indirectos de fabricación

Requerimiento de mano de obra indirecta: el personal requerido para llevar a cabo las actividades administrativas de la empresa de acuerdo al organigrama es:

FIJOS

- Arrendamiento
- Servicios públicos
- Seguros
- Mantenimientos y reparaciones
- Dotaciones

Variables

- Costo de materia prima e insumos

Financiero

Se refiere al capital inicial de los socios y el apalancamiento por parte de entidades bancarias.

Administrativos

- Manual de funciones (administrativos y producción)
- Manual de políticas y normas

- Manual de procedimientos
- Organigrama
- Organización de la segregación de funciones
- Planes de prevención (proyecciones de venta)
- Sistema de gestión y salud en el trabajo

Plan de producción u operación

Para satisfacer las necesidades de los clientes de una forma exitosa, la empresa deberá realizar un plan de producción que se adecue a la capacidad limitada de la maquinaria, materia prima la mano de obra para abastecer de una manera adecuada los pedidos a la cual va estar sometida por los clientes.

A continuación, se dará a conocer la producción mensual y anual del café, las cuales están proyectadas a 5 años, teniendo en cuenta que la empresa aumentara su producción anual es un 3% según el (Grupo Bancolombia).

Tabla 19. *Plan de producción*

Periodos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mes 1	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 2	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 3	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 4	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 5	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 6	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 7	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 8	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 9	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 10	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 11	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Mes 12	1,080	1.112	1.145	1.180	1.215
Total	12.960	13.349	13.749	14.161	14.586

Fuente: elaboración propia

De esta manera se observa que en el cuadro anterior se realizó un plan de producción mensual y proyectado a los 5 años, esto teniendo en cuenta que factores como la tasa de crecimiento y la determinación de la producción por temporada

A pesar de que el café se cosecha dos veces al año, según el plan de producción se contará con materia prima todos los meses del año, no habrá ningún problema con respecto al uso de la maquinaria.

5.4 Descripción del mercado de proveedores

Para la empresa La Perseverancia Café SAS, es de vital importancia los proveedores de materia prima pues en este caso serían los pequeños caficultores del municipio de Buesaco y sus alrededores, teniendo en cuenta que para el funcionamiento de la empresa la materia prima como lo es el café pergamino es fundamental para los procesos de comercialización y producción.

La empresa La Perseverancia Café SAS se encuentra con una oportunidad bastante relevante debido a que en el municipio de Buesaco; existen muchas familias las cuales se dedican al cultivo de café y siendo estos los proveedores directos de la materia prima, claramente dando a cumplir el objetivo de la comercialización justa y benéficos claros y transparentes para los proveedores del municipio.

La empresa La Perseverancia Café SAS sin la fidelización de los proveedores de materia prima no podría lograr todos sus procesos de producción y comercialización pues tiene un gran compromiso y un arduo trabajo para poder lograr un aprovisionamiento justo y así cubrir la capacidad instalada de la empresa.

¿Por qué el café de Buesaco?

La temperatura del municipio de Buesaco es ideal para una excelente producción del café y es precisamente por esta razón que es uno de los municipios más reconocidos en Nariño, incluso en Colombia, por el exquisito sabor y aroma de este producto.

Ahí se encuentran los cultivos de café con exquisito aroma, reconocidos por la madurez del grano, técnica que sus campesinos se han dedicado por años a perfeccionar.

Sus fincas cafeteras han logrado reconocimientos en el concurso de la Taza a la Excelencia durante varios años, lo que les ha otorgado reconocimiento nacional e internacional, por estas razones claramente para la empresa La Perseverancia Café SAS es lo más favorable para lograr el éxito de la organización.

Empresas de transporte y logística: Dado que Buesaco se encuentra en una región montañosa, es posible que la empresa necesite servicios de transporte y logística para mover los granos de café desde las fincas hasta las instalaciones de procesamiento y luego hacia los puntos de venta.

Maquinaria de procesamiento: Para procesar los granos de café y convertirlos en café tostado y molido, la empresa necesitará maquinaria específica, como tostadoras y molinos. Los proveedores de este tipo de maquinaria serán fundamentales.

Empresas de empaque y etiquetado: Para comercializar el café, la empresa deberá empaquetarlo y etiquetarlo adecuadamente. Los proveedores de materiales de empaque y servicios de impresión de etiquetas son importantes en este aspecto.

Energía y servicios públicos: La empresa requerirá servicios como electricidad y agua para sus operaciones. Deberá establecer relaciones con proveedores de servicios públicos locales o regionales.

Servicios financieros y bancarios: Para gestionar las finanzas de la empresa, podría necesitar servicios bancarios, créditos y otros servicios financieros. Es importante establecer relaciones sólidas con instituciones financieras locales.

Proveedores de marketing y publicidad: Para promocionar el café y llegar a nuevos clientes, la empresa podría requerir servicios de marketing y publicidad. Esto podría incluir agencias de publicidad locales o profesionales del marketing digital.

Proveedores de envases y etiquetas: Para envasar el café y darle una identidad de marca, se necesitarán proveedores de envases y etiquetas personalizadas.

Proveedores de servicios legales y contables: Establecer relaciones con abogados y contadores locales es fundamental para garantizar el cumplimiento de las regulaciones comerciales y fiscales.

El mercado de proveedores para la empresa La Perseverancia Café SAS, estaría compuesto por una variedad de proveedores que suministran café pergamino hasta servicios de logística, maquinaria, marketing y otros insumos y servicios necesarios para la operación exitosa del negocio. La elección de proveedores adecuados y la gestión eficiente de estas relaciones serán clave para el éxito de la empresa.

6. Estudio organizacional y legal

Misión

La Perseverancia Café SAS, es una empresa Nariñense dedicada a la producción y comercialización de café pergamino, tostado y molido, comprometida a entregar un producto de calidad a sus clientes, comprometida con el crecimiento de sus empleados y sus familias y al desarrollo de la comunidad y en busca de aportar al crecimiento del sector cafetero en el departamento de Nariño.

Visión

Para el año 2028 posicionar la marca como sinónimo de calidad y excelencia en el mercado regional. La organización se esforzará por establecer alianzas estratégicas con distribuidores y minoristas de renombre, que compartan valores y busquen una oferta de café diferenciada. Aspiramos a desarrollar una sólida presencia en cafeterías, restaurantes, hoteles y tiendas especializadas, ofreciendo a los clientes la oportunidad de disfrutar y apreciar el auténtico sabor del café de Buesaco.

Objetivos

- Implementar la mejora continua para así entregar productos de calidad y lograr un crecimiento y reconocimiento en el sector cafetero.
- Lograr satisfacción en los clientes, brindándoles productos acordes con todos los requisitos, necesidades, expectativas y especificaciones específicas.

Política

La empresa La Perseverancia Café SAS es consciente de la importancia que tiene la calidad a la hora de satisfacer a los clientes, por eso la calidad es parte fundamental a la hora de realizar

los diferentes procesos del café, y así lograr buenos beneficios para todas las partes involucradas, teniendo como pilar la mejora continua, para así lograr e incrementar la satisfacción del cliente.

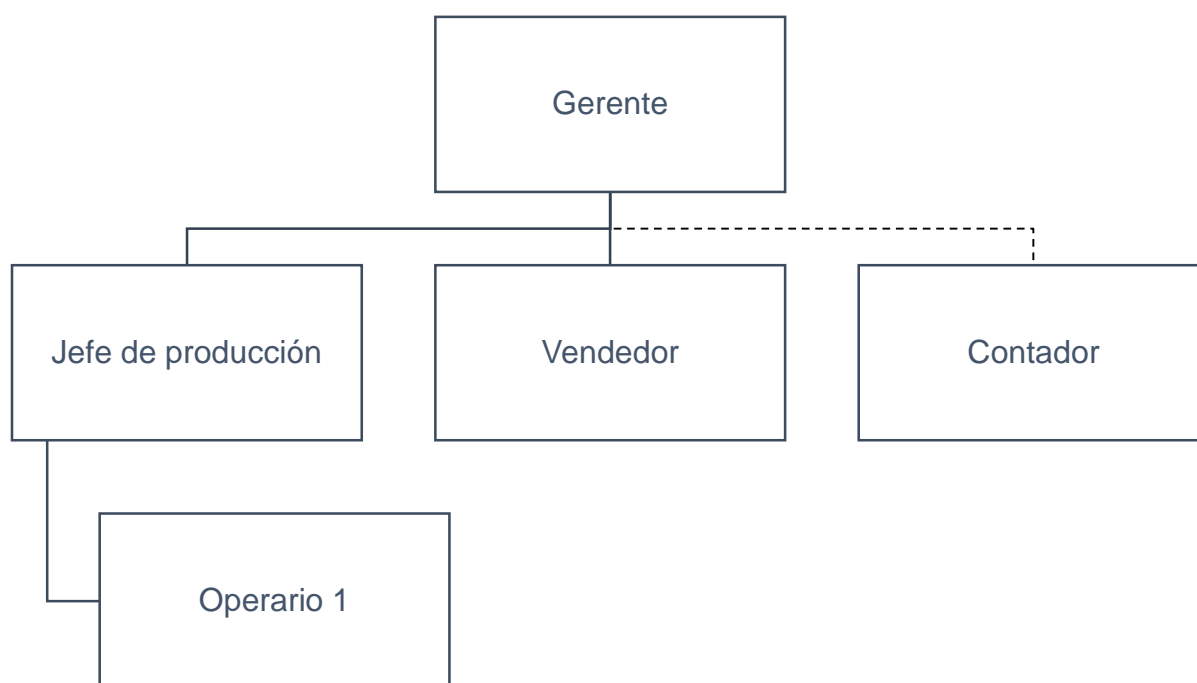
Valores Empresariales

- **Solidaridad:** Nos sentimos comprometidos con el acontecer de La Empresa y asumimos que nuestras acciones afectan a los demás.
- **Participación:** Somos una organización democrática, donde cada asociado y trabajador tiene incidencia en la toma de decisiones e igualdad de oportunidades.
- **Equidad:** Valoramos el desarrollo integral del asociado trabajador y sus familias, mediante la distribución justa e imparcial de los beneficios cooperativos.
- **Honestidad:** realizamos todas las operaciones con transparencia y rectitud.
- **Lealtad:** Somos fieles a La Empresa y buscamos su desarrollo y permanencia en el tiempo.
- **Responsabilidad:** Obramos con seriedad, en consecuencia, con nuestros deberes y derechos como asociados y trabajadores.
- **Respeto:** Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- **Confianza:** Cumplimos con lo prometido al ofrecer los mejores productos.
- **Trabajo en Equipo:** Con el aporte de todos los que intervienen en los diferentes procesos de La Cooperativa buscamos el logro de los objetivos organizacionales
- **Sinceridad:** lleva el grado de compromiso con e la verdad y transparencia, que es fundamental para establecer buenas relaciones entre empelados y con los clientes.

6.1 Organigrama

A continuación, se presenta la estructura organizacional de La Perseverancia Café SAS, en la cual se plasma los cargos necesarios y que estarán en funcionamiento para cumplir con el objeto social de la empresa.

Figura 50. Organigrama de la empresa La Perseverancia Café SAS



6.2 Perfil de cargos y funciones

A continuación, se presenta una breve descripción de las funciones que se van a desempeñar en los cargos presentados anteriormente, así como los requerimientos con los cuales se debe contar para poder desempeñar las diferentes labores.

Tabla 20. *Diseño de cargo de gerente general*

Empresa: La Perseverancia Café SAS	
Diseño de cargo de: Gerente	
Aspecto	Contenido
Nombre del cargo	Gerente
Reportar a	Propietarios y accionistas
Descripción del cargo	<p>Encargado de realizar la planificación los objetivos de la organización y llevar el rumbo de la empresa, en el corto, mediano y largo plazo, por otra parte, debe estar al margen y controlar que se estén cumpliendo y desarrollando los objetivos propuestos.</p> <p>Realizar la contratación del personal y asignar el pago y registro de la nómina a cabalidad.</p> <p>Realizar el control pertinente de la organización en el ámbito operacional y estratégico, por medio de la toma de decisiones y evaluación constante.</p>
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la planeación empresarial • Realizar diagnósticos estratégicos • Elaborar los objetivos y las metas de la organización • Realizar una evaluación y controles constantes del funcionamiento de la organización • Analizar e interpretar información contable para la toma de decisiones • Propiciar un ambiente laboral y estilos de liderazgo que generen motivación en los colaboradores • Desarrollar procesos de mercadeo y marketing digital. 	

Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Es el representante legal de la empresa • Elabora diagnósticos estratégicos. • Implementar un sistema de liderazgo motivacional más conveniente para la empresa • controla y regula los procesos organizacionales. • Interpreta y analiza sistemas de información • Velar por el cumplimiento pleno de ellos objetivos organizacionales
Especificaciones del cargo	
Formación académica	Profesional en Administración de Empresas, con posgrado en Alta gerencia
Experiencia previa exigida	1 año mínimo de Experiencia
Sueldo	\$ 3.000.000
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • liderazgo • Compromiso • Responsabilidad • Habilidades de negociación. • Manejo de talento humano • Conocimientos financieros • Creatividad
Nivel de esfuerzo	
Mental	<p>Alto nivel de concentración y destreza mental, numérica e interpretativa</p> <p>Se pueden presentar situaciones de trabajo bajo presión generando tensión y estrés</p>
Físico	El cargo exige un esfuerzo físico de estar sentado/parado constantemente y caminando periódicamente y requiere de un grado de precisión manual bajo y un grado de precisión visual medio.
Condiciones de trabajo	
Condiciones del lugar del trabajo	El cargo se ubica en un sitio cerrado, generalmente agradable y no mantiene contacto con agentes contaminantes.

Equipamiento de puesto de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Libros gerenciales • Software empresarial • Equipo de computo • Escritorio • Equipo de ventilación • Conexión a internet • Silla giratoria • Documentación legal
Riesgos	El cargo está sometido a un riesgo bajo, con posibilidad de ocurrencia baja. Según el rango de la ARL se encuentra en el nivel 1 con 0,522%.

Tabla 21. *Diseño de cargo de contador publico*

<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="background-color: #d9e1f2;">Empresa: La Perseverancia Café SAS</td> </tr> <tr> <td>Diseño de cargo de: Contador público</td> </tr> </table>		Empresa: La Perseverancia Café SAS	Diseño de cargo de: Contador público
Empresa: La Perseverancia Café SAS			
Diseño de cargo de: Contador público			
Aspectos	Contenido		
Nombre del cargo	Contador publico		
Reportar a	Gerente		
Descripción del cargo	Es el encargado de llevar realizar todos los informes y análisis contables de la empresa. Además de presentar los informes mensuales de todas las transacciones y movimientos contables que se realicen durante el periodo de 30 días, así como también realizar y elaborar los prepuestos dentro de la planeación organizacional, la declaración de impuestos y todos asuntos legales de la empresa.		
Funciones			
<ul style="list-style-type: none"> • Preparar y presentar estados financieros de las operaciones de la empresa • Registrar y verificar en el sistema los movimientos y transacciones contables realizadas en la empresa • Generar la información y asegurar el correcto cálculo de la planilla • Registrar y balancear las entradas contables y las transacciones de intercambio semanal de pago a los bancos • Generar el pago a proveedores. • Preparar y efectuar pagos de impuestos al estado de acuerdo a las regulaciones establecidas. 			

<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar reportes de gestión de cobros. • Actualizar los reportes de activos fijos y depreciación. 	
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora, analiza e interpreta los estados financieros. • Implanta el sistema contable más conveniente para la empresa • Verifica la exactitud de las operaciones registradas en libros y registros auxiliares. • Vigila el cabal cumplimiento de las obligaciones fiscales
Especificaciones del cargo	
Formación académica	Contador público, posgrado en Gerencia Financiera
Experiencia previa exigida	1 año mínimo de Experiencia
Sueldo	Se realiza el pago de honorarios mensualmente por la auditoria y elaboración de estados financieros por valor de \$ 400.000
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Puntualidad • Compromiso • Responsabilidad • capacidad de negociación. • Análisis e interpretación • Conocimientos técnicos (contables)
Nivel de esfuerzo	
Mental	<p>Alto nivel de concentración y destreza mental y numérica</p> <p>Capacidad analítica e interpretativa</p> <p>Se pueden presentar situaciones de trabajo bajo presión generando tensión y estrés</p>
Físico	El cargo exige un esfuerzo físico de estar sentado/parado constantemente y caminando periódicamente y requiere de un grado de

	precisión manual bajo y un grado de precisión visual medio.
Condiciones de trabajo	
Condiciones del lugar del trabajo	El cargo se ubica en un sitio cerrado, generalmente agradable y no mantiene contacto con agentes contaminantes.
Equipamiento de puesto de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Libros contables • Software contable • Equipo de computo • Escritorio • Equipo de ventilación • Conexión a internet • Silla giratoria • Documentación empresarial
Riesgos	El cargo está sometido a un riesgo bajo, con posibilidad de ocurrencia baja. Según el rango de la ARL se encuentra en el nivel 1 con 0,522%.

Tabla 22. *Diseño de cargo de vendedor*

<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="background-color: #d9e1f2;">Empresa: La Perseverancia Café SAS</td> </tr> <tr> <td>Diseño de cargo de: Vendedor</td> </tr> </table>		Empresa: La Perseverancia Café SAS	Diseño de cargo de: Vendedor
Empresa: La Perseverancia Café SAS			
Diseño de cargo de: Vendedor			
ASPECTOS	Contenido		
Nombre del cargo	Vendedor		
Reportar a	Gerente		
Descripción del cargo	Su objetivo principal es analizar el mercado para generar ideas adecuadas a su contexto y concretar ventas de manera eficiente, debe identificar oportunidades de venta, establecer relaciones con los clientes, realizar seguimiento a los clientes potenciales, presentar y promocionar los productos o servicios de la empresa, y cerrar ventas.		
Funciones			

<ul style="list-style-type: none"> • Hacer un seguimiento a los clientes • Conocer el mercado en el que está la organización • Probar y conocer los productos • Comunicarse con el cliente y la empresa • Negociar con los clientes 	
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Actuar de asesor de vendedores y ofrecer consejos útiles para afrontar los retos relacionados con el trabajo • Incorporar y capacitar nuevos vendedores • Identificar las necesidades de capacitación individuales y de todo el equipo • Establecer objetivos de desarrollo anuales para el equipo de ventas • Estar enterados de las nuevas tendencias
Especificaciones del cargo	
Formación académica	Tecnólogo agropecuario
Experiencia previa exigida	6 meses de experiencias
Sueldo	\$ 1.160.000
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Alta capacidad de escucha • Buena comunicación • Honrado en la gestión de ventas • Paciente • Creativo
Nivel de esfuerzo	
Mental	<p>Alto nivel de concentración y destreza mental, numérica e interpretativa</p> <p>Se pueden presentar situaciones de trabajo bajo presión generando tensión y estrés</p>
Físico	El cargo exige un esfuerzo físico de estar parado constantemente y caminando periódicamente y requiere de un grado de precisión manual bajo y un grado de precisión visual medio.
Condiciones de trabajo	

Condiciones del lugar del trabajo	El cargo se ubica en un sitio cerrado, generalmente agradable, en constante contacto con personas.
Equipamiento de puesto de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Software empresarial • Equipo de computo • Escritorio • Equipo de ventilación • Conexión a internet • Silla giratoria • Documentación legal
Riesgos	El cargo está sometido a un riesgo bajo, con posibilidad de ocurrencia baja. Según el rango de la ARL se encuentra en el nivel 1 con 0,522%.

Tabla 23. *Diseño de cargo de jefe de producción*

Empresa: La Perseverancia Café SAS	
Diseño de cargo de: Jefe de producción	
Aspectos	Contenido
Nombre del cargo	Jefe de producción
Reportar a	Gerente general
Descripción del cargo	
	Encargado del trabajo de mano de obra y debe realizar diferentes tareas que están ligadas con el correcto funcionamiento de la producción, por ende, es de vital importancia para mantener la rentabilidad de la empresa
Funciones	

<ul style="list-style-type: none"> • Realizar procedimientos en los controles de calidad • Proporcionar la materia prima a las máquinas de producción • Supervisar los procesos de producción • Realizar mantenimiento a las máquinas para garantizar la seguridad de los demás • Utilizar la maquinaria correspondiente para la producción • Controlar la mercancía y materia prima que se almacene en el área 	
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir de manera responsable la materia prima y transferirla a las plantas de producción • Operación correcta de la maquinaria para la del procesamiento de la materia prima • Empaquetar y entregar los productos para la venta • Mantener limpias las diferentes maquinas que serán utilizadas en la planta de producción
Especificaciones del cargo	
Formación académica	Ingeniero industrial, posgrado en dirección y gestión de calidad
Experiencia previa exigida	3 años de Experiencia
Sueldo	\$2.200.000
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Alta productividad • Responsable • Proactivo y colaborador • Respeta las normas de seguridad • Mantiene sanas relaciones interpersonales • Puntual
Nivel de esfuerzo	
Mental	<p>Alto nivel de obediencia al realizar algún cargue o descargue del producto</p> <p>Se pueden presentar situaciones de trabajo bajo presión generando tensión y estrés</p>
Físico	El cargo exige un esfuerzo físico de estar parado constantemente y caminando periódicamente y requiere de fuerza ya que habrán bultos que cargar

Condiciones de trabajo	
Condiciones del lugar del trabajo	El cargo se ubica en un sitio cerrado, generalmente agradable y no mantiene contacto con agentes contaminantes.
Equipamiento de puesto de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Faja • Ropa adecuada • Equipo para cargue • Guantes
Riesgos	El cargo está sometido a un riesgo medio, con posibilidad de ocurrencia medio. Según el rango de la ARL se encuentra en el nivel 2 con 1.044%

Tabla 24. *Diseño de cargo de operario*

Empresa: La Perseverancia Café SAS	
Diseño de cargo de: Auxiliar de producción	
Aspectos	Contenido
Nombre del cargo	Auxiliar de producción
Reportar a	Gerente General
Descripción del cargo	Incluye la operación y supervisión de maquinaria y equipos, la realización de tareas manuales o mecánicas, y el mantenimiento y reparación de equipos y maquinaria. Además, el operario debe ser capaz de seguir las instrucciones y procedimientos de seguridad, y trabajar en equipo con otros trabajadores para lograr los objetivos de producción.
Funciones	

<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la transformación del producto de materia prima producto terminado • Limpieza de lugar de trabajo • Mantenimiento de maquinas • Enfundar el producto • Hacer las funciones que indique el jefe directo 	
Responsabilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Realización de tareas de mantenimiento preventivo y correctivo • La realización de tareas manuales o mecánicas • El mantenimiento y reparación de equipos y maquinaria
Especificaciones del cargo	
Formación académica	Bachiller
Experiencia previa exigida	Sin experiencia
Sueldo	\$ 1.160.000
Habilidades	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad para seguir instrucciones • Procedimientos de seguridad • Capacidad para trabajar en equipo
Nivel de esfuerzo	
Mental	Estas tareas pueden requerir un esfuerzo mental moderado a alto para seguir instrucciones y procedimientos de seguridad, para trabajar en equipo con otros trabajadores para lograr los objetivos de producción, y para analizar y resolver problemas técnicos
Físico	Estas tareas pueden requerir un esfuerzo físico moderado a alto, como levantar y mover objetos pesados, caminar o estar de pie durante largos períodos de tiempo, y trabajar en posiciones incómodas o en espacios reducidos.
Condiciones de trabajo	

Condiciones del lugar del trabajo	El cargo se ubica en un sitio cerrado, generalmente agradable y no mantiene contacto con agentes contaminantes.
Equipamiento de puesto de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Guantes • Casco • Orejeras • Dotación
Riesgos	El cargo está sometido a un riesgo bajo, con posibilidad de ocurrencia baja. Según el rango de la ARL se encuentra en el nivel 2 con 1.044%

6.3 Reglamentos

Reglamento interno de trabajo

Capítulo I

Artículo 1. El presente reglamento interno de trabajo es prescrito por la empresa La Perseverancia Café SAS, ubicada en el municipio de Buesaco con sede en la ciudad de Pasto. A sus disposiciones queda sometida la empresa como sus trabajadores, este reglamento hace parte integral de los contratos de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores.

Capítulo II condiciones de admisión

Artículo 2. La persona que aspire a desempeñar un cargo en la empresa La Perseverancia Café SAS, deberá participar en el proceso de selección y contratación establecido por la empresa, ajustado a las políticas y procedimientos establecidos para dicho proceso y aportar los siguientes documentos:

- a) Hoja de Vida totalmente diligenciada.
- b) Fotocopia de la cédula de ciudadanía.

- c) Registro civil de nacimiento de los hijos (para afiliación al sistema de seguridad social y la Caja de Compensación Familiar), si es del caso.
 - d) Registro civil de matrimonio o declaración extra juicio de convivencia, si es del caso.
 - e) Fotocopia de diplomas y actas de grado, si es del caso.
 - f) Fotocopia de la tarjeta profesional, si es del caso.
 - g) Certificaciones laborales de empleos anteriores.
 - h) Fotocopia de certificados de estudios cursados (diplomados, seminarios, congresos, entre otros).
 - i) Certificado de aptitud ocupacional, expedido por el médico señalado por la empresa el cual podrá reconocer al aspirante, y podrá exigir los exámenes de laboratorio que a su juicio requiera, los cuales serán sufragados por el empleador. No se exigirá la prueba del V.I.H (Artículo 22, Decreto 559 de 1991), ni la prueba de embarazo, salvo que la labor a desempeñar sea de alto riesgo para la madre o para el bebé. (Artículo 43 de la Constitución Nacional y Convenio 111 de la O.I.T), ni la Abreugrafía Pulmonar (Resolución 13824 de 1989).
 - j) Certificación escrita de afiliación al Fondo de Pensiones, EPS a la que pertenece y Fondo de Cesantías.
 - k) Diligenciar el formato de apertura de cuenta de nómina indicada por la empresa, si es del caso
- capítulo III período de prueba

Artículo 3. La empresa, una vez admitido el aspirante, podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar las aptitudes del trabajador y, por parte de éste, las conveniencias de las condiciones de trabajo (Artículo 76 C.S.T.).

Artículo 4. El período de prueba será de (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba será la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato. Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren

contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (Artículo 7 Ley 50 de 1990).

Artículo 5. Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones (Artículo 80 C.S.T.).

Capítulo IV trabajadores accidentales o transitorios

Artículo 6. Son trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (Artículo 6 C.S.T.).

Capítulo V jornada laboral y horario de trabajo

Artículo 7. La jornada laboral será de cuarenta y cuatro (44) horas a la semana, que deberán cumplirse de lunes a viernes entre las 7:00 a.m. y las 6:00 p.m., con una hora de almuerzo, en los turnos que establezca la Gerencia de la empresa.

Parágrafo primero. Están excluidos de la regulación jornada máxima legal de trabajo los trabajadores que se desempeñen en alguna actividad profesional, de dirección, confianza y manejo.

Capítulo VI horas extras, trabajo ordinario y trabajo nocturno

Artículo 8. El reconocimiento y liquidación de horas extras, trabajo ordinario y nocturno, serán efectuados de conformidad con lo señalado en el Código Sustantivo del Trabajo, Decreto 2352 de 1965, Decreto 13 de 1967, Ley 50 de 1990, Ley 789 de 2002, y demás normas concordantes o aquellas que lo modifiquen o adicionen.

Capítulo VII días de descanso legalmente obligatorios

Artículo 9. Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral. Cuando las mencionadas festividades caigan en domingo, el descanso remunerado igualmente se trasladará al lunes en los casos establecidos por la ley.

Parágrafo primero. Cuando la jornada de trabajo convenida por las partes, en días u horas, no implique la prestación de servicios en todos los días laborables de la semana, el trabajador tendrá derecho a la remuneración del descanso dominical en proporción al tiempo laborado (Ley 50 de 1990. Art. 26 numeral. 5°).

Parágrafo segundo. El reconocimiento y liquidación del trabajo dominical y festivo, será efectuado de conformidad con lo señalado en el Código Sustantivo del Trabajo, Ley 789 de 2002, Ley 50 de 1990. Ley 51 1983, y demás normas concordantes o aquellas que lo modifiquen o adicionen.

Capítulo VIII vacaciones remuneradas

Artículo 10. Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios a la empresa durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (Artículo 186 numeral 1° C.S.T.).

Capítulo X salario, lugar, días, horas de pagos y períodos que lo regulan

Artículo 18. Formas y libertad de estipulación:

La empresa y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, labor contratada, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre respetando el salario mínimo legal.

Capítulo XI sistema de gestión en seguridad y salud en el trabajo, servicio médico y riesgos laborales.

Artículo 20. La empresa, implementará el Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el trabajo señalado en el Decreto 1443 del 1 de Julio de 2014 y Decreto 472 de 2015 y demás normas concordantes o aquellas que lo modifiquen o adicionen.

Artículo 21. Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por la empresa prestadora de salud (E.P.S) a través de la I.P.S., o por la administradora de riesgos laborales ARL, a través de la I.P.S. a la cual se encuentre afiliado el trabajador. En caso de no afiliación o suspensión del servicio por causas no atribuibles al empleador, los servicios serán a cargo del empleado, sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

Capítulo XII deberes de los trabajadores

Artículo 26. Los trabajadores de la empresa tienen como los siguientes deberes:

- A) Observar la misión, visión y valores de la empresa, así como los principios éticos y morales.
- B) Anteponer los principios éticos, morales y profesionales al cumplimiento de sus metas laborales y administrativas.
- C) Respeto y subordinación a los superiores.
- D) Respeto y buen trato con sus compañeros de trabajo.
- E) Responder por el cuidado de su salud e integridad física durante el ejercicio de sus funciones.
- F) Procurar armonía con sus superiores y compañeros de trabajo, en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- G) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- H) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- I) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.

J) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es, en todo caso, la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.

K) Cumplir con los horarios de trabajo estipulados por la empresa; sin perjuicio de que la empresa, según sus necesidades, pueda mantenerse o cambiar los horarios de trabajo.

L) Observar y atender las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de los equipos o elementos de trabajo.

M) Mantenerse en estado de limpieza, en su ropa como en su persona, teniendo en cuenta la clase de labor que le ha sido encomendada y hacer un uso adecuado de las instalaciones de la empresa.

N) Evitar que terceras personas utilicen información confidencial, materiales, elementos de trabajo, enseres, mobiliario, equipos electrónicos, utensilios de oficina y, en general, los muebles e inmuebles del lugar donde desempeñen sus funciones, que estén al servicio o beneficio de la empresa o que se hayan dispuesto para uso exclusivo de sus empleados.

O) Guardar reserva absoluta con relación a los Manuales de Procedimientos, programas de sistematización, información atinente a asuntos internos o administrativos de la empresa de cualquier índole o que estén relaciones con los socios, usuarios o contratistas.

P) No pedir, ofrecer ni aceptar ningún tipo de dádivas. Así mismo se abstendrán de recibir remuneración de terceras personas.

Q) Comunicar oportunamente a sus superiores todo hecho o irregularidad que sea cometido por parte de otro empleado, funcionario o tercero que afecte los intereses de la empresa, clientes, proveedores, socios o trabajadores.

R) Abstenerse de participar en actividades ilegales.

S) Hacer uso adecuado y exclusivo para el trabajo de los medios tecnológicos como Internet, teléfonos fijos, celulares, equipos de oficina, herramientas, entre otros.

T) Acoger, respetar y dar cumplimiento cabal a las políticas que, para la adecuación y desarrollo de su objeto social, implemente la empresa.

Capítulo XIV obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores

Artículo 28. Son obligaciones especiales de la empresa:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y elementos necesarios para la realización de las labores.
2. Brindar a los trabajadores elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades laborales.
3. Prestar los primeros auxilios en caso de accidente o enfermedad.
4. Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
5. Guardar respeto a la dignidad personal del trabajador a sus creencias, sentimientos, género, raza y convicciones.

Reglamento de higiene y seguridad industrial

Las reglamentaciones sobre higiene industrial han sido encaminadas a preservar la salud de los trabajadores y de las colectividades industriales y deben contener todas las medidas preventivas de control en locales, centros de trabajo y medios industriales.

se refiere a:

- A. Orientación y ubicación de los locales de trabajo
- B. Materiales de construcción
- C. Sistemas de ventilación
- D. Procedimientos de calefacción, Métodos de iluminación

E. Suministros de agua potable

F. Alejamiento y neutralización de las aguas negras

G. Aseo de los centros de trabajo

H. Acondicionamiento higiénico

I. Jornada de trabajo, así como trabajo de mujeres y menores

J. Integración de comisiones mixtas de higiene y seguridad por trabajadores y representantes de la empresa

k. Servicio Médico:

- Examen de ingreso. - contratar solo a aquellas personas que reúnan las capacidades mínimas de capacidad física que el trabajo requiere.
- Cooperar en el desarrollo de medidas adecuadas y efectivas para prevenir la exposición de agentes nocivos
- Practicar exámenes periódicos aquellos empleados que estén expuestos en su trabajo a peligros materiales y agentes nocivos

Legislación sobre Seguridad e Higiene

La acción legislativa, atacando las causas físicas y mecánicas de los accidentes (peligros que constituyen partes específicas de maquinaria y condiciones inseguras de construcción o funcionamiento), ha tenido poco efecto debido a su impopularidad y la dificultad para hacerla cumplir. Sin embargo, las leyes que gravan a los patrones con los costos de los accidentes, han tenido efectos de mayor alcance, obligándolos a buscar y corregir las condiciones negativas.

La protección de la fuerza de trabajo en nuestro país está debidamente reglamentada en el artículo 123 fracciones XIV y XV de la constitución y en distintos reglamentos, obligando a las empresas como a los trabajadores a colaborar por la seguridad.

Ley Federal del Trabajo.

Artículos y fracciones que hacen referencia a todos aquellos aspectos correspondientes a la higiene y seguridad en el trabajo, y que tanto patrones como trabajadores deben observar en todo momento.

Artículo 47. Son causas de rescisión de la relación de trabajo, sin responsabilidad para el patrón:

Fracción VII. Cometer el trabajador, por su imprudencia o descuido inexcusable, la seguridad del establecimiento o de las personas que se encuentran en él.

Fracción XII. Negarse el trabajador a adoptar las medidas preventivas o a seguir los procedimientos indicados para evitar accidentes o enfermedades.

Artículo 51. Son causas de rescisión de la relación de trabajo, sin responsabilidad para el trabajador

Fracción VII. La existencia de un peligro grave para la seguridad o salud del trabajador o de su familia, ya sea por carecer de condiciones higiénicas el establecimiento o porque no se cumplan las medidas preventivas y de seguridad que las leyes establezcan.

Fracción VIII. Comprometer al patrón, con su imprudencia o descuido inexcusable, la seguridad del establecimiento o de las personas que se encuentran en él.

Artículo 65. En los casos de siniestro o riesgo inminente en que peligre la vida del trabajador, de sus compañeros o del patrón, o la existencia de la misma empresa, la jornada de trabajo podrá prolongarse por el tiempo estrictamente indispensable para evitar esos males.

Artículo 132. Son obligaciones de los patrones:

Fracción XVI. Instalar, de acuerdo con los principios de seguridad e higiene, las fábricas, talleres, oficinas y demás lugares que deben ejecutarse las labores, para prevenir riesgos de trabajo y perjuicios al trabajador, así como adoptar las medidas necesarias para evitar que los contaminantes excedan los máximos permitidos en los reglamentos e instructivos que expidan las autoridades

competentes. Para estos efectos, deberán modificar, en su caso, las instalaciones en los términos que señalen las propias autoridades.

Fracción XVII. Cumplir las disposiciones de seguridad e higiene que fijen las leyes y los reglamentos para prevenir los accidentes y enfermedades en los centros de trabajo y, en general, en los lugares que deban ejecutarse las labores; y, disponer en todo tiempo de los medicamentos y materiales de curación indispensables que señalen los instructivos que se expidan, para que se presten oportuna y eficazmente los primeros auxilios; debiendo dar, desde luego, aviso a la autoridad competente de cada accidente que ocurra.

Fracción XVIII. Fijar visiblemente y difundir en los lugares donde se preste el trabajo, las disposiciones conducentes de los reglamentos e instructivos de seguridad e higiene.

Artículo 134. Son obligaciones de los trabajadores:

Fracción II. Observar las medidas preventivas e higiénicas que acuerden las autoridades competentes y las que indiquen los patrones para la seguridad y protección personal de los trabajadores.

Fracción VIII. Prestar auxilios en cualquier tiempo que se necesiten, cuando por siniestro o riesgo inminente peligran las personas o los intereses del patrón o de sus compañeros de trabajo.

Fracción X. Someterse a los reconocimientos médicos previstos en el reglamento interior y demás normas vigentes en la empresa o establecimiento, para comprobar que no padecen ninguna incapacidad o enfermedad de trabajo, contagiosa o incurable.

Fracción XI. Poner en conocimiento del patrón las enfermedades contagiosas que padezcan, tan pronto como tengan conocimiento de las mismas.

Artículo 135. Queda prohibido a los trabajadores:

Fracción I. Ejecutar cualquier acto que pueda poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo p la de terceras personas, así como la de los establecimientos o lugares en donde el trabajo se desempeñe.

Fracción V. Presentarse al trabajo bajo la influencia de algún narcótico o droga enervante, salvo que exista prescripción médica. Antes de iniciar su servicio, el trabajador deberá poner el hecho en conocimiento del patrón y presentarle la prescripción suscrita por el médico.

Reglamento de seguridad ocupacional

Política de seguridad y salud en el trabajo

La Perseverancia Café SAS tiene por objeto garantizar que todos los empleados trabajen en condiciones seguras y saludables. la política de seguridad y salud en el trabajo es esencial para generar un ambiente de trabajo seguro y saludable para todos los empleados. La implementación de estas medidas ayuda a crear una cultura sólida y sana que beneficia a todos los empleados. Algunas medidas específicas que se deben incluir en esta política son:

Para ello reconoce:

- Garantizar la identificación de los peligros, evaluar y valorar los riesgos y establecer los
- respectivos controles, con el fin de evitar y minimizar los accidentes de trabajo, enfermedades
- laborales o lesiones personales que puedan surgir en todas las actividades desarrolladas en la empresa
- Cumplir con la normativa nacional vigente aplicable en materia de riesgos laborales.
- Promover y motivar al personal en la prevención de riesgos en el trabajo en todas sus
- actividades, mediante la comunicación y participación en las medidas para la prevención y
- control de los mismos.
- Promover y mantener el bienestar físico, mental y social de los trabajadores

- Suministrar los recursos humanos, físicos y financieros necesarios para la planeación, ejecución y evaluación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo acorde con los peligros existentes.
- Proteger la seguridad de todos los trabajadores, mediante la mejora continua del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) en la empresa.

Objetivos del sistema de gestión de la seguridad y salud en el trabajo

- Evitar accidentes y la aparición de enfermedades laborales.
- Fortalecer los conocimientos de seguridad y salud en el trabajo, mediante la implementación del plan de capacitación anual.
- Implementar eficazmente las medidas de prevención y control de acuerdo a la identificación de peligros, evaluación y valoración de los riesgos.
- Realizar las evaluaciones médicas requeridas para el monitoreo de las condiciones de salud de los trabajadores.
- Cumplir la normatividad nacional vigente aplicable en materia de riesgos laborales.

6.4 Aspectos legales y de constitución de la empresa

Aspectos legales y de constitución de la empresa, La empresa que se propone a constituirse es sociedad por acciones simplificada SAS; puede ser creada por un individuo, no tiene un máximo para la cantidad de accionistas y la incorporación de los documentos es privada.

Pasos para crearla:

1. Consultar en RUES que el nombre que se escogió no esté en uso y por ende esté disponible
2. Presentar los estatutos, donde se especifican las cláusulas, condiciones y quien ser el representante legal, cedula del suplente y de los accionistas
3. Solicitar el pre-RUT se debe solicitar este formulario que se encuentra en página web

4. Solicitar el registro mercantil que se encuentra en la cámara de comercio
5. Se debe abrir una cuenta bancaria
6. Solicitar el NIT ante la DIAN
7. Inscripción de RUT en la cámara de comercio
8. Solicitar una resolución de facturación que lo proporciona la DIAN
9. Inscripción de los libros oficiales que son: libro de accionistas y libro de acta
10. registrar la empresa en el sistema de seguridad social, para la contratación de los empleados

Beneficios contables y jurídicos de constituir una Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.). Dichos beneficios son los siguientes:

- **Constitución:** La constitución de una SAS se realiza a través de un documento privado, que puede ser otorgado ante notario o registrado en la Cámara de Comercio. Es importante que el documento contenga información detallada sobre los accionistas, la razón social, el objeto social y el capital social de la empresa.
- **Capital social:** El capital social mínimo requerido para una SAS en Colombia es de un salario mínimo legal mensual vigente (SMLMV). Sin embargo, los accionistas pueden acordar un capital social mayor en el momento de la constitución.
- **Accionistas:** Una SAS puede tener uno o más accionistas, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Los accionistas pueden ser nacionales o extranjeros.
- **Responsabilidad:** Los accionistas de una SAS no responden personalmente por las obligaciones de la empresa, sino que su responsabilidad se limita al capital que han invertido en la sociedad.
- **Administración:** La administración de la SAS está a cargo de uno o más gerentes, que pueden ser accionistas o terceros contratados por la empresa. Los gerentes tienen la responsabilidad de dirigir la empresa y tomar decisiones en nombre de la misma.

- Fiscalización: La SAS no está obligada a tener un revisor fiscal, pero si los ingresos brutos anuales superan los 5.000 SMLMV, deberá tener un contador público que realice una revisión fiscal anual.
- Tributación: La SAS está sujeta a las mismas obligaciones tributarias que cualquier otra empresa en Colombia, y debe registrarse ante la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales) para obtener un NIT (Número de Identificación Tributaria).
- En conclusión, para crear una SAS aquí en Colombia es necesario cumplir con varios requisitos legales, como la definición del capital social, la elección de los accionistas y gerentes, y el registro ante la cámara de comercio y la DIAN. Una vez constituida, la SAS estará sujeta a las leyes y la regulación colombianas y deberá cumplir con todas sus obligaciones fiscales y tributarias.
- Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las S.A.S. no pueden negociarse en bolsa.
- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.
- El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades. empresario.

7. Estudio financiero

Esta etapa es importante para evaluar la viabilidad económica del plan de negocio, ya que determina cuantitativamente y monetariamente el costo de las operaciones, determinando todos los requerimientos necesarios para su funcionamiento.

Por lo tanto, a continuación, se presentarán las inversiones iniciales, la proyección de los costos, gastos e ingresos, punto de equilibrio, estados financieros y flujo de efectivo, la medición financiera a partir de indicadores financieros para la viabilidad del proyecto. Para las proyecciones se tendrá en cuenta la inflación proyectada para los años siguientes, según Bancolombia.

Tabla 25. *Proyección de la inflación*

Año	% Inflación
2023	3,6%
2024	3,3%
2025	3,1%
2026	3,1%
2027	3,3%
Promedio	3,3%

Fuente: <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/actualizacion-proyecciones-economicas-colombia-2021>

Se tendrá en cuenta para las proyecciones del presente proyecto una inflación promedio del 3,3%.

7.1. Presupuesto de inversión inicial, inversión fija, diferida y capital de trabajo

A continuación, se darán a conocer todos los activos fijos, tangibles o diferidos que van a ser necesarios para la operación de la empresa

De acuerdo a lo anterior la empresa tendrá una inversión inicial en activos fijos, los cuales están representados en maquinaria, equipos, muebles, enseres, equipos de computación y comunicación los cuales se muestran a continuación.

Tabla 26. *Activos fijos*

Terrenos y Construcciones	Cantidad	Precio unitario	Total
Adecuaciones	1	\$3.000.000	\$3.000.000
Maquinaria y equipo	Cantidad	Precio unitario	Total
Báscula	1	\$249.000	\$249.000
Gramera	1	\$17.500	\$17.500
Medidor de humedad	1	\$1.650.000	\$1.650.000
Molino	1	\$12.500.000	\$12.500.000
Trilladora	1	\$3.000.000	\$3.000.000
Selladora	1	\$132.900	\$132.900
Tostadora	1	\$15.000.000	\$15.000.000
Sub total Maquinaria y Equipos			\$32.549.400
Equipo de comunicación y cómputo	Cantidad	Precio unitario	Total
Computador portátil	3	\$1.619.900	\$4.859.700
Impresora multifuncional	2	\$266.416	\$532.832
Sub total Equipos de cómputo			\$5.392.532
Muebles y Enseres	Cantidad	Precio unitario	Total
Escritorio	3	\$189.900	\$569.700
Silla ejecutiva	3	\$299.900	\$899.700
Archivador	2	\$1.119.000	\$2.238.000
Sub total Muebles y Enseres			\$3.707.400
Total inversión activos fijos			\$44.649.332

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a lo anterior, se puede observar que los activos fijos para la creación de la empresa están conformados por maquinaria y equipos necesarios para la producción de café, entre ellos se destaca: bascula, gramera, medidor de humedad, molino, trilladora, selladora y la tostadora las cuales son de vital importancia para la actividad de procesamiento de la empresa; además de ello se requiere de muebles y enseres que ofrezcan un entorno agradable y ergonómico tanto para los operarios como para la persona que se encuentra en la oficina, además se cuenta con equipos de comunicación y computo que permita tener un mejor desempeño en las actividades. De esta

forma con estos activos se puede realizar las actividades requeridas y la realización de las metas propuestas de una manera más eficiente.

De manera que para adquirir los activos fijos se necesita una inversión de \$ 44.649.332 para la planta de producción.

Tabla 27. *Gastos pre operativos*

Tipo de gasto	Cant	Precio unitario	Total
Matrícula mercantil	1	\$ 127.000	\$ 127.000
Elaboración de prototipo	1	\$ 500.000	\$ 500.000
Permiso y licencias	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Registro marcas y patentes	1	\$ 800.000	\$ 800.000
Bomberos	1	\$ 81.600	\$ 81.600
Sayco y acimpro	1	\$ 6.000	\$ 6.000
Evento de lanzamiento	1	\$ 3.200.000	\$ 3.200.00
Total gastos pre operativos			\$ 4.734.600

Fuente: Elaboración propia

Los gastos pre operativos hacen referencia a las erogaciones que debe realizar la empresa antes de iniciar su operación, los cuales corresponden a gastos que se originan de la legalización de la empresa, cuyos gastos hacen parte de la inversión inicial.

Con respecto a los activos diferidos los cuales se refiere a los “gastos ya pagados” pero que todavía no han sido usados. Está integrado por valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo; es el caso de inversiones realizadas por el negocio y que en un lapso se convertirán en gastos”. De acuerdo al anterior concepto los activos diferidos que hacen parte de la inversión inicial, se encuentran los seguros y pólizas que debe adquirir la empresa, así mismo se hace una proyección de imprevistos que se basan en otros diferidos no especificados que podrían tener lugar al momento de realizar las primeras inversiones.

Dentro del desarrollo de las actividades de una empresa se deben realizar esfuerzos para brindarle al empleado y al visitante la seguridad que requiere para cumplir con su labor, minimizando el riesgo y las situaciones que pueden poner en peligro su integridad física.

Capital de trabajo

El concepto de capital de trabajo se centra en los recursos de capital con los que una empresa determinada puede contar en el corto plazo para operar. Es decir, aquellos capitales comúnmente utilizados en la actividad económica diaria que el negocio realiza.

Tabla 28. *Capital de trabajo*

ACTIVO OPERACIONAL	AÑO 1
Efectivo y equivalentes (30 días para cubrir costos y gastos)	\$20.078.768
Cartera (30 días de ventas a crédito)	\$4.212.000
Inventarios (30 días de materia prima)	\$5.660.280
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$29.951.048
PASIVO OPERACIONAL	AÑO 1
Proveedores (30 días a crédito)	\$5.660.280
CAPITAL DE TRABAJO NETO OPERATIVO	\$24.290.768

Fuente: elaboración propia

Como se puede apreciar en el cuadro anterior, el proyecto contara con un capital de trabajo de \$24.290.768 para cubrir su inversión y operación a corto plazo.

La inversión proyectada para las adecuaciones, corresponde a una inversión inicial debido a que se debe señalar las áreas de producción y administrativas que, de acuerdo al concepto dado anteriormente, la señalización buscar colocar límites y proteger del peligro, tanto a clientes como operarios. Las adecuaciones del local comercial hacen parte de la inversión inicial debido a que se debe realizar reparaciones y adecuaciones del área comercial, conforme a las labores que se vayan a realizar.

De acuerdo a lo anterior se tiene la siguiente proyección del total de las inversiones iniciales a realizar:

Tabla 29. *Total, inversión inicial*

Concepto	Inversión
Activos fijos	\$ 44.649.332
Gastos pre operativos	\$ 4.734.600
Capital de trabajo	\$24.290.768
Total inversión	\$73.674.700

Fuente: elaboración propia

De acuerdo a lo anterior, se establece que una vez totalizadas todas las inversiones iniciales el proyecto deberá contar con \$73.674.700, para poder iniciar su funcionamiento.

Fuentes de financiamiento: el experto financiero Hayes. A. “(2021), define la financiación como el acto de obtener fondos para el crecimiento de una empresa”.

De acuerdo a lo anterior para que el proyecto pueda financiarse se plantea realizarlo de la siguiente manera:

Tabla 30. *Fuentes de financiación*

Fuente	%	Financiación
Aportes sociales	46%	\$33.674.700
Crédito bancario	54%	\$40.000.000
Total		\$73.674.700

Fuente: elaboración propia

7.2 Estructura de costos y gastos

Los costos y gastos serán todas aquellas erogaciones de la etapa productiva en los que debe incurrir la empresa día a día para el normal funcionamiento de la misma. Cabe resaltar que cuando se habla de costo las erogaciones o la inversión que se realice en ello tiende a ser recuperable a diferencia de los gastos que no son recuperables.

Calculo de costos

Para el cálculo de costos, se tendrá en cuenta y se clasificara de acuerdo a sus tres elementos que son: la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

- **Materia prima:** una materia prima, también conocida como bien intermedio, es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo.

Para la adquisición anual de materia prima es decir el café, se estima una compra 1.080 unidades mensuales a los proveedores, lo que corresponde a 12.960 unidades, cuyo costo equivale a \$5.241 la unidad.

Tabla 31. *Costo materia prima e insumos*

Materia prima	Und	Cantidad	Cantidad	Costo	Total anual
Café	Libra	1.080	12.960	\$5.241	\$ 67.923.360
Total costo MP anual					\$67.923.360

Fuente: elaboración propia

La adquisición de materia prima e insumos se hará mediante crédito con proveedores que se estima sea en un 100% mensual, es decir, un mes después de haber recibido la materia prima y los insumos se procederá a cancelar el dinero.

Tabla 32. *Proyección costo adquisición materia prima e insumos*

Materia prima	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Café	\$ 67.923.360	\$72.482.003	\$77.196.094	\$82.213.371	\$87.726.380
Total	\$ 67.923.360	\$72.482.003	\$77.196.094	\$82.213.371	\$87.726.380

Fuente: elaboración propia

Mano de obra directa

Son todos los trabajadores que directamente realizan la transformación de insumos y materias primas, para convertirlas en bienes y servicios.

La mano de obra directa está relacionada con los operarios que trabajan directamente realizando el proceso de transformación del café, de pergamino a un café listo para el consumo.

Según el Artículo 114 inciso segundo del estatuto tributario de Colombia:

“Estarán exoneradas del pago de los aportes parafiscales a favor del Servicio Nacional del Aprendizaje (SENA), del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y las cotizaciones al Régimen Contributivo de Salud, las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, correspondientes a los trabajadores que devenguen, individualmente considerados, menos de diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes”.

Así mismo las personas naturales empleadoras estarán exoneradas de la obligación de pago de los aportes parafiscales al SENA, al ICBF y al Sistema de Seguridad Social en Salud por los empleados que devenguen menos de diez (10) salarios mínimos legales mensuales vigentes. Lo anterior no aplicará para personas naturales que empleen menos de dos trabajadores, los cuales seguirán obligados a efectuar los aportes de que trata este inciso.

Para el cálculo de las prestaciones se van a tener en cuentas son siguientes Item:

- Pensión 12%
- ARL 0.52%
- Prima 8.33%

- Cesantías 8.33%
- I/cesantías 1%
- Vacaciones 4,17%

Que suman 34%, la salud no se la tuvo en cuenta debido a que las empresas han optado porque el trabajador se encargue de ellas.

Tabla 33. *Presupuesto de mano de obra directa*

Factor	34%								
Cargo	Año de vinculación	Salario mensual	Salario anual	Prestaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Jefe de producción	1	\$2.200.000	\$26.400.000	\$8.976.000	\$35.376.000	\$36.543.408	\$37.676.254	\$38.844.218	\$40.126.077
Operario	1	\$1.160.000	\$13.920.000	\$4.732.800	\$18.652.800	\$19.268.342	\$19.865.661	\$20.481.497	\$21.157.386
Total			\$40.320.000	\$13.708.800	\$54.028.800	\$55.811.750	\$57.541.915	\$59.325.714	\$61.283.463

Fuente: elaboración propia

Costos indirectos:

El costo indirecto es aquel que afecta al proceso productivo de uno o más productos que vende una empresa, y que no puede medirse y asignarse directamente a una de las etapas productivas o a un producto concreto si no que hay que asumir un criterio de imputación coherente. Los costos indirectos estarán representados por la mano de obra indirecta y los demás costos como lo son: el arrendamiento, los servicios públicos, la depreciación y el alquiler del vehículo para la comercialización.

DIAN (2023)

De acuerdo con el artículo 1.2.1.18.5 del Decreto 1625 de 2016 los activos fijos depreciables cuyo valor de adquisición sea igual o inferior a 50 UVT, podrán depreciarse en el mismo año en el que se adquieran, sin consideración de la vida útil de los mismos; estos, son considerados entonces, activos de menor cuantía.

Tabla 34. *Depreciación anual*

Maquinaria y equipos	Valor total	Vida útil en años	%	Valor depreciación
Báscula	\$249.000	1	1	\$249.000
Gramera	\$17.500	1	1	\$17.500
Medidor de humedad	\$1.650.000	1	1	\$1.650.000
Molino	\$12.500.000	10	10	\$1.250.000
Trilladora	\$3.000.000	10	10	\$300.000
Selladora	\$132.900	1	1	\$132.900
Tostadora	\$15.000.000	10	10	1.500.000
Total depreciación anual				\$ 5.099.400

Fuente: elaboración propia

Tabla 35. *Otros costos de la producción*

Descripción	Valor mensual	Valor total año 1
Arrendamiento 50%	\$ 400.000	\$4.800.000
Servicio de energía 70%	\$ 84.000	\$1.008.000
Seguros		\$800.000
Mantenimiento y reparaciones		\$1.200.000
Dotaciones		\$100.000

Servicio de agua 50%	\$40.000	\$480.000
Total		\$7.908.000

Fuente: elaboración propia

Tabla 36. *Ciif*

CIIF	Und	Cantidad (mes)	Cantidad (año)	Costo	Total
Fundas	Unidad	1.083	13.000	\$500	\$6.500.000
Etiquetas	Unidad	1.083	13.000	\$200	\$2.600.000
Total					\$9.100.000

Tabla 37. *Proyección costos indirectos*

Costo indirecto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total costo indirecto	\$17.008.000	\$18.065.204	\$18.625.122	\$19.202.501	\$19.836.183

Fuente: elaboración propia

Cálculo de gastos:

Para el cálculo de gastos, se tendrá en cuenta todas aquellas erogaciones que no serán recuperables y que no tienen relación directa con la producción, los gastos en los que debe incurrir la empresa serán:

- Gastos operacionales: salarios del personal de administración y ventas, honorarios, depreciación de activos, gastos diversos.
- Gastos no operacionales: gastos financieros.

Tabla 38. Gastos operacionales personal administración

Factor	34%								
Cargo	Año de vinculación	Salario mensual	Salario anual	Prestaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente	1	\$3.000.000	\$36.000.000	\$12.240.000	\$48.240.000	\$49.831.920	\$51.376.710	\$52.969.388	\$54.717.377
Total					\$48.240.000	\$49.831.920	\$51.376.710	\$52.969.388	\$54.717.377

Fuente: elaboración propia

Tabla 39. Gastos operacionales por honorarios

Cargo	Honorarios mes	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Contador-OPS	\$400.000	\$4.800.000	\$4.958.400	\$5.112.110	\$5.270.586	\$5.444.515

Fuente: elaboración propia

Tabla 40. Gastos operacionales personal ventas

Factor	34%								
Cargo	Año de vinculación	Salario mensual	Salario anual	Prestaciones	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Vendedor	1	\$1.160.000	\$13.920.000	\$4.732.800	\$18.652.800	\$19.268.342	\$19.865.661	\$20.481.497	\$21.157.386
Total					\$18.652.800	\$19.268.342	\$19.865.661	\$20.481.497	\$21.157.386

Fuente: elaboración propia

Tabla 41. Depreciación de activos

Equipo de comunicación y computo	Valor total	Vida útil en años	%	Valor depreciación
Computador portátil	\$1.619.000	5	20	\$1.619.000
Impresora	\$266.416	5	20	\$226.416
Total depreciación anual equipo de comunicación y computo				\$1.845.416
Muebles y Enseres	Valor total	Vida útil en años	%	Valor depreciación
Escritorio	\$189.900	10	10	\$189.900
Silla de oficina	\$299.900	10	10	\$299.900
Archivador	\$1.119.000	10	10	\$1.119.000
Total depreciación anual muebles y enseres				\$1.608.800
Total depreciación anual				\$ 3.454.216

Fuente: elaboración propia

Tabla 42. Otros gastos operacionales de administración

Descripción	Valor mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arrendamiento 50%	\$400.000	\$4.800.000	\$4.958.400	\$5.112.110	\$5.270.586	\$5.444.515
Servicio de energía 30%	\$36.000	\$432.000	\$446.256	\$460.090	\$474.353	\$490.006
Servicios bancarios	\$22.000	\$264.000	\$272.712	\$281.166	\$289.882	\$299.448
Servicio de agua 50%	\$20.000	\$240.000	\$247.920	\$255.606	\$263.529	\$272.226
Teléfono, internet, correo	\$60.000	\$720.000	\$743.760	\$766.817	\$790.588	\$816.677
Suministro de oficina	\$30.000	\$360.000	\$371.880	\$383.408	\$395.294	\$408.339
Total		\$6.816.000	\$7.040.928	\$7.273.279	\$7.513.297	\$7.761.236

Fuente: elaboración propia

Tabla 43. Otros gastos de ventas

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de distribución	\$1.500.000	\$1.549.500	\$1.597.535	\$1.647.058	\$1.701.411
Publicidad	\$2.000.000	\$2.066.000	\$2.130.046	\$2.196.077	\$2.268.548

Gastos de representación	\$500.000	\$516.500	\$532.512	\$549.019	\$567.137
Total	\$4.000.000	\$4.132.000	\$4.260.093	\$4.392.154	\$4.537.096

Fuente: elaboración propia

Tabla 44. *Gastos no operacionales intereses financieros*

Fuente	%	Financiación
Aportes sociales	46%	\$33.674.700
Crédito bancario	54%	\$ 40.000.000
Total	100%	\$73.674.700

Fuente: elaboración propia

- Monto del préstamo: \$40.000.000
- Tasa de interés EA: 31.84%
- Periodos: 5
- Cuotas fijas anual: \$ 17.005.190

Tabla 45. *Cálculo del préstamo*

	31,84%			
Periodos	Intereses	Anualidad	Abono a Capital	Saldo de K
0				\$ 40.000.000
1	\$ 12.736.000	\$ 17.005.190	\$ 4.269.190	\$ 35.730.810
2	\$ 11.376.690	\$ 17.005.190	\$ 5.628.501	\$ 30.102.309
3	\$ 9.584.575	\$ 17.005.190	\$ 7.420.615	\$ 22.681.694
4	\$ 7.221.851	\$ 17.005.190	\$ 9.783.339	\$ 12.898.354
5	\$ 4.106.836	\$ 17.005.190	\$ 12.898.354	\$ 0

Fuente: elaboración propia

Los gastos no operacionales para la creación del presente proyecto se refieren a los intereses que tendrá que pagar la empresa por el crédito bancario al que tendrá que optar para poder financiar la inversión inicial.

7.3 Ingresos proyectados

Un ingreso es un incremento de los recursos económicos. Éste debe entenderse en el contexto de activos y pasivos, puesto que es la recuperación de un activo. Los ingresos suponen incrementos en el patrimonio neto de la empresa. Puede tratarse del aumento del valor de tus activos o la disminución de un pasivo.

Los ingresos que se originen en la empresa, será por la venta de café, la cual hará una producción anual de 12.960 libras anuales, las cuales se venderán en pacas. Para poder determinar el costo de la unidad producida se debe tener en cuenta la inversión en materia prima, mano de obra y costos indirectos ya que a partir de estos elementos es de donde se obtiene el costo de producción, al cual se le añadirá el margen de utilidad que se ha plantado sea el 45% y así poder definir la proyección de ingresos.

Tabla 46. *Calculo precio de venta unitario*

Elemento costo	Costo anual
Materia prima	\$67.923.360
Mano de obra	\$54.028.800
Costos indirectos	\$17.008.000
Total costos producción anuales	\$138.960.160
Unidades de libras producidas anuales	12.960
Costo unitario de la libra de café	\$10.722,23457
Margen de ganancia	45%
Precio de venta unitario	\$19.500

Fuente: elaboración propia

De acuerdo a lo anterior se tiene que el precio de venta por libra será \$19.500, para el año 1.

A continuación, se presenta la proyección de ingresos del año 1 y la proyección de ingresos de los años siguientes teniendo en cuenta la inflación del 3,3%.

Tabla 47. *Pronostico ventas año 1*

Unidades	12.960
Precio de venta	\$ 19.500
Proyección ventas total	\$ 252.720.000

Fuente: elaboración propia

Las ventas de la empresa La Perseverancia Café SAS planea realizarlas anualmente de la siguiente manera 80% de contado y el 20% restante va ser de manera crédito.

Tabla 48. *Proyección de ingresos*

Venta Café	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Proyección ventas	\$252.720.000	\$269.681.178	\$287.220.728	\$305.888.331	\$326.400.385
Crédito 20%	\$50.544.000	\$53.936.236	\$57.444.146	\$61.177.666	\$65.280.077
Contado 80%	\$202.176.000	\$215.744.942	\$229.776.582	\$244.710.665	\$261.120.308

Fuente: elaboración propia

7.4 Balance general inicial del proyecto

Tabla 49. Balance inicial proyectado

Activos		
Activo corriente		
Efectivo y equivalente	\$20.078.768	
Cuentas x cobrar	\$4.212.000	
Inventario	\$5.660.280	
Total de activo corriente	\$29.951.048	
Terrenos y Construcciones	\$ 3.000.000	
Maquinaria y equipo	\$ 32.549.400	
Equipo de comunicación y cómputo	\$ 5.392.532	
Muebles y Enseres	\$ 3.707.400	
Total de activos fijos	\$ 44.649.332	
Activos Diferidos		
Gastos pre operativos	\$ 4.734.600	
ACTIVO TOTAL		\$79.334.980
Pasivo		
Pasivo corriente		
Cuentas x pagar a proveedores	\$5.660.280	
Total pasivo corriente	\$5.660.280	
Pasivo no corriente		
Obligaciones financieras	\$ 40.000.000	
PASIVO TOTAL	\$45.660.280	
Patrimonio		
Capital social	\$33.674.700	
PATRIMONIO	\$33.674.700	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$79.334.980

Fuente: elaboración propia

7.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es establecido a través de un cálculo que sirve para definir el momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables, esto es, cuando se logra vender lo mismo que se gasta, no se gana ni se pierde, has alcanzado el punto de equilibrio.

Siendo así, calcular el punto de equilibrio es fundamental para las empresas evaluar su rentabilidad, ya que de esta forma es posible saber cuánto necesitan vender para generar lucro.

Para el cálculo del punto de equilibrio se debe tener en cuenta los costos variables y fijos los cuales se describen a continuación:

Costos variables: el costo variable es el gasto que fluctúa en proporción a la actividad generada por una empresa o, en otros términos, el que depende de las variaciones que afecten a su volumen de negocio.

Costos fijos: el costo fijo es aquel que es independiente de la actividad de producción de una empresa; es decir, representa un gasto invariable al menos, durante un cierto periodo en relación a la cantidad de bienes o servicios logrados durante un espacio de tiempo determinado.

Tabla 50. *Punto de equilibrio*

Rubro	Costos fijos	Costos variables
Clasificación costos		
Materia prima e insumos utilizados		76.955.360
Mano de obra directa	\$54.028.800	
Costos indirectos		
Arrendamiento	\$4.800.000	
Servicios públicos	\$1.008.000	
Seguros	\$800.000	
Mantenimiento	\$1.200.000	
Dotaciones	\$100.000	
Clasificación de gastos		
Sueldo a empleados	\$48.240.000	
Honorarios a contador	\$4.800.000	
Arrendamiento	\$4.800.000	
Servicios bancarios	\$264.000	
Servicios públicos	\$240.000	
Teléfono, internet y correo	\$720.000	
Suministro de oficina	\$360.000	
Gastos de ventas		
Sueldo a empleados		\$18.652.800
Gastos de distribución		\$1.500.000
Publicidad	\$2.000.000	
Total	\$123.360.800	\$97.108.160

Fuente: elaboración propia

Figura 51. Punto de equilibrio

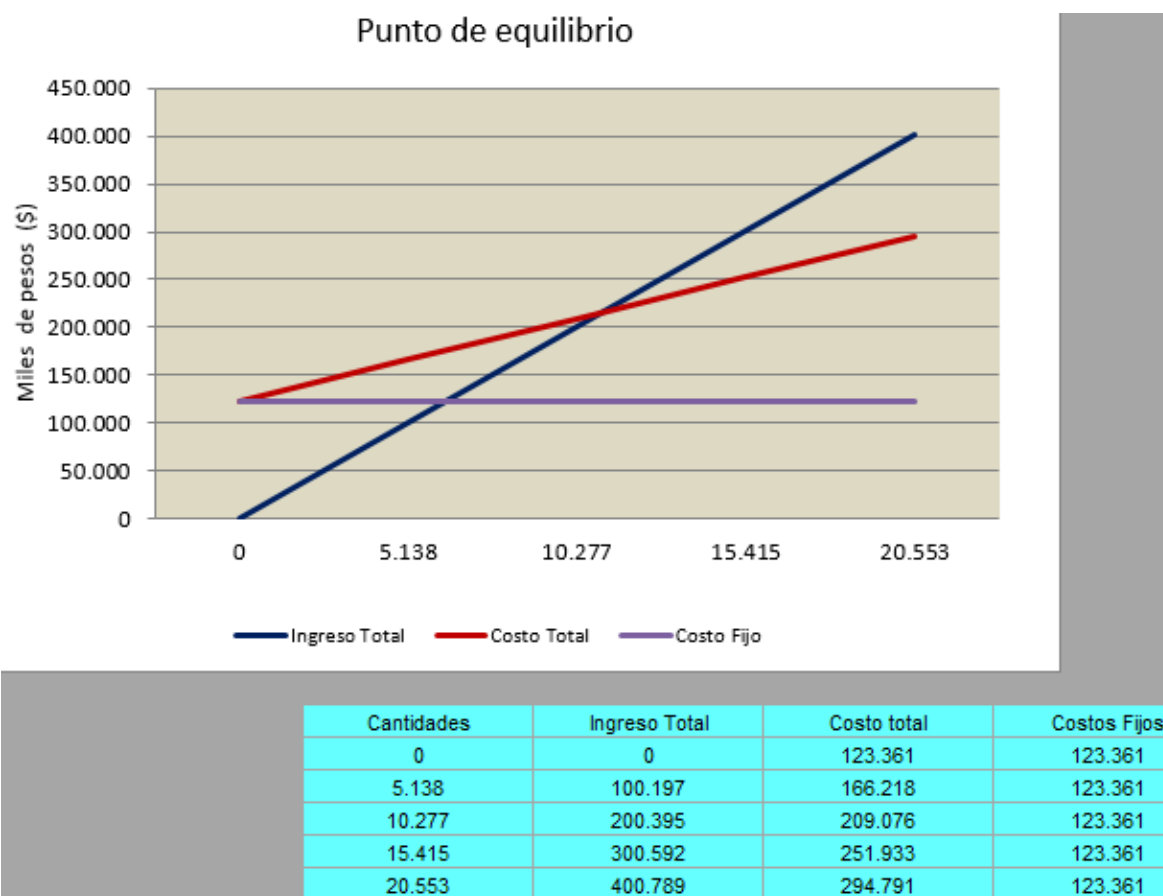
Punto de Equilibrio en Ingresos	
Punto de equilibrio (\$) =	$\frac{\text{Costos Fijos totales}}{1 - (\text{Costos variables} / \text{Ingresos por ventas})}$
Punto de equilibrio (\$) =	$\frac{123.360.800}{1 - (97148160 / 252720000)}$
Punto de equilibrio (\$) =	200.394.502

Fuente: se utilizó el formato (elaborado por valora consultaría empresarial)

Tabla 51. Punto de equilibrio en cantidades

Producto	cantidad	Precio	Ingresos
Café	10.277	\$19.500	\$200.394.502
Total	10.277		\$200.394.502

Fuente: elaboración propia

Figura 52. Punto de equilibrio

Fuente: se utilizó el formato (elaborado por valora consultaría empresarial)

De acuerdo con las estimaciones efectuadas en esta fase se observa que para que la empresa pueda cubrir su operación costos y gastos sin obtener ganancias ni pérdidas debe vender un mínimo de 10.277 unidades para obtener unos ingresos de \$200.394.502, en el primer año.

7.6 Estado de resultados

Tabla 52. *Estado de Resultados*

Estado de resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	\$252.720.000	\$269.681.178	\$287.220.728	\$305.888.331	\$326.400.385
Materia prima (-)	\$67.923.360	\$72.482.003	\$77.196.094	\$82.213.371	\$87.726.380
Mano de obra (-)	\$54.028.800	\$55.811.750	\$57.653.538	\$59.556.105	\$61.521.456
Costos indirectos (-)	\$17.008.000	\$18.065.204	\$18.625.122	\$19.202.501	\$19.836.183
Depreciación	\$5.793.931	\$2.750.000	\$2.750.000	\$2.750.000	\$2.750.000
Utilidad Bruta	\$107.965.909	\$120.572.221	\$130.995.974	\$142.166.354	\$154.566.366
Gastos operacionales					
Gastos pre operativos	\$946.920	\$946.920	\$946.920	\$946.920	
Gastos de administración	\$59.856.000	\$61.831.248	\$63.871.679	\$65.979.444	\$68.156.766
Gastos operacionales de ventas					
Gastos de ventas	\$22.652.800	\$23.400.342	\$24.175.553	\$24.973.346	\$25.797.466
Gastos no operacionales					
Intereses financieros	\$12.736.000	\$11.376.690	\$9.584.575	\$7.221.851	\$4.106.836
Utilidad operacional	\$11.774.189	\$23.017.021	\$32.417.247	\$43.044.793	\$56.505.298
Impuesto de renta 35 % (-)	\$4.120.966	\$8.055.957	\$11.346.036	\$15.065.678	\$19.776.854
Utilidad antes de reserva legal	\$7.653.223	\$14.961.064	\$21.071.211	\$27.979.115	\$36.728.444
Reserva legal (10%)	765.322	\$1.496.106	\$2.107.121	\$2.797.912	\$3.672.844
Utilidad del ejercicio	\$6.887.901	\$13.464.957	\$18.964.089	\$25.181.204	\$33.055.599

Fuente: elaboración propia

7.7 Flujo de inversión

Tabla 53. Flujo de inversión

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por ventas	\$252.720.000	\$269.681.178	\$287.220.728	\$305.888.331	\$326.400.385
(-) costos de producción	\$144.754.091	\$149.108.957	\$156.224.754	\$163.721.977	\$171.834.019
Utilidad bruta	\$107.965.909	\$120.572.221	\$130.995.974	\$142.166.354	\$154.566.366
Gastos pre operativos	\$946.920	\$946.920	\$946.920	\$946.920	0
Gastos administrativos	\$59.856.000	\$61.831.248	\$63.871.679	\$65.979.444	\$68.156.766
Gastos en ventas	\$22.652.800	\$23.400.342	\$24.175.553	\$24.973.346	\$25.797.466
Utilidad operacional	\$24.510.189	\$34.393.711	\$42.001.822	\$50.266.644	\$60.612.134
Impuesto de resta 35% (-)	\$8.578.566	\$12.037.799	\$14.700.638	\$17.593.325	\$21.214.247
Utilidad después de impuesto	\$15.931.623	\$22.355.912	\$27.301.184	\$32.673.319	\$39.397.887
Reserva legal 10% (-)	\$1.593.162	\$2.235.591	\$2.730.118	\$3.267.332	\$3.939.789
Utilidad neta	\$14.338.461	\$20.120.321	\$24.571.066	\$29.405.987	\$35.458.098

Fuente: elaboración propia

7.9 Flujo neto de caja

Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad neta	\$14.338.461	\$20.120.321	\$24.571.066	\$29.405.987	\$35.458.098
Depreciación	\$5.793.931	\$2.750.000	\$2.750.000	\$2.750.000	\$2.750.000
Reserva legal 10%	\$1.593.162	\$2.235.591	\$2.730.118	\$3.267.332	\$3.939.789
Flujo neto de efectivo	\$21.725.554	\$25.105.912	\$30.051.184	\$35.423.319	\$42.147.887

Fuente: elaboración propi

8. EVALUACIÓN FINANCIERA

8.1 criterios de rentabilidad financiera

Valor presente neto (VPN)

El valor presente neto o VPN, es un método que permite determinar el valor actual de los flujos de caja futuros estimados o proyectados en una inversión. La fórmula matemática con la que se lleva a cabo dicho cálculo es:

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{\text{Flujo Anual}}{(1 + Tasa)^t}$$

Para la aplicación de la fórmula se necesita conocer los flujos netos de efectivo, que corresponden a los ingresos de cada año menos los egresos.

Para las evaluaciones financieras se tendrá en cuenta la tasa interna de oportunidad TIO del 16,05%. La tasa interna de oportunidad TIO, se refiere a la tasa máxima que puede lograr obtener de beneficio los inversionistas en el proyecto.

Tabla 54. Valor presente neto

Inversión inicial	\$73.674.700
FNE Año 1	\$21.725.554
FNE Año 2	\$25.105.912
FNE Año 3	\$30.051.184
FNE Año 4	\$35.423.319
FNE Año 5	\$42.147.887
VPN	\$22.469.767

Fuente: elaboración propia

El resultado del VPN, representa que la inversión en el proyecto se considera viable ya que trayendo los flujos futuros al presente y descontando la inversión inicial la empresa está ganando \$22.469.767 lo que corresponde a un VPN positivo donde sus ingresos son mayores a sus egresos.

Tasa Interna de Retorno (TIR):

La tasa interna de retorno (TIR) es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

De igual forma también tiene relación directa con el VPN, donde la TIR será la tasa de descuento donde VPN se vuelve cero, dando una medida relativa de rentabilidad.

La TIR se calcula con la siguiente fórmula matemática.

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

Tabla 55. TIR

Inversión inicial	-\$73.674.700
FNE Año 1	\$21.725.554
FNE Año 2	\$25.105.912
FNE Año 3	\$30.051.184
FNE Año 4	\$35.423.319
FNE Año 5	\$42.147.887
TIR	27,03%

Fuente: elaboración propia

Dado que la TIR de 27,03 % es mayor a la TIO de 16,05% este proyecto de inversión se considera viable puesto que la $TIR > TIO$ y supera la máxima expectativa de ganancia financiera. Lo que significa que conviene invertir en el proyecto.

Relación beneficio costo (RBC)

El índice beneficio/costo (I B/C), también conocido como relación beneficio/costo compara directamente, como su nombre lo indica, los beneficios y los costos de un proyecto para definir su viabilidad.

La fórmula matemática para su cálculo es la siguiente:

$$RBC (i\%) = \frac{VPI}{VPE}$$

Tabla 56. *Relación beneficio costo*

Valor presente neto	\$22.469.767
Valor presente inversión	\$73.674.700
RBC	1,30

Fuente: elaboración propia

La Relación Beneficio Costo que genera el proyecto es mayor $1,30 > 1$, lo que significa que el plan de negocios es viable y conviene aceptarlo e invertir en él.

Tabla 57. *Periodo de recuperación del proyecto*

PAY BACK	TIO %	16,05%
Años	Flujo Neto de Caja	FNC Acumulado
0	-\$73.674.700	
1	\$21.725.554	\$ 21.725.554
2	\$25.105.912	\$ 46.831.466
3	\$30.051.184	\$ 76.882.650
4	\$35.423.319	\$ 112.305.969
5	\$42.147.887	\$ 154.453.856

73.674.700

Fuente: elaboración propia

$$\text{PAYBACK} = A + \frac{(B - C)}{D}$$

$$A = 2$$

$$B = \$73.674.700$$

$$C = \$46.831.466$$

$$D = \$30.051.184$$

$$\text{PRI} = 2 + (73.674.700 - 46.831.466) / 30.051.184$$

$$\text{PRI} = 2.89 \text{ Años}$$

Se establece que la inversión inicial en el proyecto se espera recuperar en un periodo de dos años, diez meses y veinte días.

9. Identificación de posibles incidencias

Incidencias económicas

Generación de empleo en el municipio de Buesaco: La creación de la empresa La Perseverancia Café SAS logrará generar empleo, pues incluye trabajadores en las fincas de café, en la planta de procesamiento y en la cadena de distribución. El empleo en estas zonas rurales puede contribuir a la estabilidad económica de las comunidades locales y a la reducción del desempleo.

Estímulo a la agricultura cafetera: La demanda de café pergamino tostado y molido por parte de la empresa La Perseverancia Café SAS puede estimular la producción de café en la región, lo que beneficia a los agricultores y a toda la cadena de suministro. Los agricultores pueden aumentar sus ingresos a medida que venden más café a la empresa, y esto puede tener un efecto positivo en la economía local.

Promoción del turismo: La empresa busca promover el turismo en el municipio, ofreciendo recorridos por las fincas de café y actividades relacionadas con la cultura del café, de modo que sería un punto clave y potencial de fidelización con los clientes pues de ante mano logran conocer el verdadero proceso y trabajo que existe al momento de tomar una taza de café. El turismo puede generar ingresos adicionales para la región y crear empleo en el sector turístico.

Impacto en las exportaciones e ingresos nacionales: Si la empresa en algún momento decide exportar su café a nivel internacional, puede contribuir significativamente a las exportaciones del país. Los ingresos generados por las exportaciones de café pueden ser una fuente importante de divisas extranjeras y contribuir al crecimiento económico nacional.

Diversificación de productos y mercados: La empresa puede diversificar su línea de productos, ofreciendo variedades de café, café orgánico, o incluso productos relacionados como

café en cápsulas o productos de café gourmet, logrando aumentar las fuentes de ingresos y la presencia en diferentes mercados, tanto nacionales como internacionales.

Inversión en tecnología y maquinaria: Para producir café de alta calidad de manera eficiente, se invertirá en tecnología y maquinaria moderna, estimulando el crecimiento de la industria de la tecnología y la maquinaria en la región, así como aumentar la productividad y la calidad del café.

Impacto en el mercado laboral especializado: La producción y comercialización de café de alta calidad a menudo requiere un personal especializado en tostado, molienda y cata de café. La formación y empleo de profesionales en este campo pueden tener un impacto positivo en la economía local y nacional.

Participación en ferias y exposiciones internacionales: La empresa podrá participar en ferias y exposiciones de café a nivel internacional, lo que no solo promociona sus productos, sino que también fomenta las relaciones comerciales y la inversión extranjera, impulsando el crecimiento de la empresa y aumentando su visibilidad a nivel global.

Sostenibilidad y responsabilidad social corporativa: La creación de La Perseverancia Café SAS a menudo conlleva un enfoque en la sostenibilidad y la responsabilidad social corporativa, pues puede incluir prácticas agrícolas sostenibles, comercio justo y proyectos de apoyo a las comunidades locales. Estas iniciativas pueden mejorar la reputación de la empresa y atraer a consumidores que valoran la sostenibilidad, lo que puede traducirse en mayores ventas y beneficios económicos.

Incidencias ambientales

Responsabilidad ambiental: La producción de café puede tener un impacto en el medio ambiente. La Perseverancia Café SAS puede adoptar prácticas agrícolas sostenibles, como la

agricultura orgánica o la reforestación, y promover la gestión responsable de los recursos naturales. Esto contribuye a la conservación del entorno y a la sostenibilidad a largo plazo.

Innovación en maquinaria: La Perseverancia Café SAS como parte de su propuesta de valor está encaminada al uso de nuevas tecnologías para la mitigación de impactos y riesgos ambientales.

Manejo de residuos: La producción de café puede generar residuos orgánicos e inorgánicos. La gestión inadecuada de estos residuos puede tener impactos negativos en el medio ambiente y la salud de las comunidades cercanas. De esta manera se busca mitigar estos impactos por medio de aprovechamiento de residuos y así mismo lograr una conciencia ambiental tanto para sus proveedores y clientes internos

Incidencias sociales

Preservación de la cultura local: La Perseverancia Café SAS puede desempeñar un papel importante en la preservación de la cultura local relacionada con el café, incluyendo tradiciones de cultivo, métodos de tostado y técnicas de preparación. Esto puede ayudar a mantener viva la herencia cultural y transmitirla a las generaciones futuras.

Empoderamiento de las mujeres: La Perseverancia Café SAS puede promover la igualdad de género ofreciendo oportunidades laborales y programas de empoderamiento para las mujeres, lo que puede tener un impacto social positivo en la equidad de género, siendo un punto fundamental para generar un impacto social positivo y poder marcar la diferencia.

Aportes a la comunidad: La Perseverancia Café SAS logrará concientizar a la comunidad a una economía con responsabilidad social siempre teniendo presente el cuidado del medio ambiente y así mismo la implementación de nuevas alternativas para la innovación de cultivos y una economía justa

Educación y formación: La Perseverancia Café SAS puede ofrecer programas de educación y formación a los miembros de la comunidad, no solo para sus empleados, sino también para los agricultores locales, lo cual puede incluir, talleres sobre prácticas agrícolas sostenibles, métodos de tostado de café y capacitación en gestión de producción de calidad

Promoción del comercio justo: La empresa puede comprometerse a participar en prácticas de comercio justo, garantizando precios equivalentes a los agricultores y trabajadores en toda la cadena de suministro del café, mejorando las condiciones de vida de los productores de café y promoviendo la equidad económica en la región, dado que este es el principal factor de propuesta de valor.

Conclusiones

Una vez terminada la formulación del estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, Departamento de Nariño, se pueden extraer las siguientes conclusiones.

- Teniendo presente el trabajo realizado para la culminación de la carrera de administración de empresas, La Perseverancia Café SAS cuenta con varios puntos a favor, en primer lugar, la calidad de la materia prima localizada en el municipio de Buesaco, siendo este el principal factor relevante para poder lograr la calidad del producto.
- Teniendo presente la cuantificación de la demanda, se puede evidenciar el mercado específico al cual se quiere llegar tendrá la capacidad monetaria para poder consumir realizar la compra del café así mismo presentan un interés por consumir un producto de calidad teniendo presente las grandes características que poseerá el café la perseverancia
- Analizando la oferta del mercado, La Perseverancia Café tendrá que realizar una excelente estrategia de marketing y publicidad para poder sobresalir sobre la competencia, no en cuanto al precio, sino por las características de calidad e inocuidad del producto mismo.
- Según los canales de distribución se logra concluir que será una distribución muy eficaz y efectiva, ya que se transportará el café directamente desde el sitio de producción hasta el consumidor final, impartiendo confianza a los diferentes consumidores con los que contará la empresa, de manera que la fidelización con el cliente se tiene en cuenta como pilar fundamental de la propuesta de valor.
- La cultura cafetera en el departamento de Nariño es bastante sobresaliente, lo que puede jugar a favor si se sabe realizar una actividad eficiente en el mercado, de manera que, si se aprovechan las oportunidades evidentes, bastará trabajar arduamente en la potencialización de

educar a los consumidores, para que tomarse una taza de café aparte de ser placentero genere mucha expectativa en ellos.

- El cumplimiento de las metas en venta proyectas, permiten asumir costos y gastos asociados a la operación del proyecto, por cada uno de los cinco años proyectados. En el primer año se alcanza una utilidad neta de \$6.887.901.
- El punto de equilibrio como indicador de los niveles mínimos de operación requeridos para cubrir costos y gastos operacionales, sin obtener utilidades, permite concluir que al primer año se requiere alcanzar un valor de ventas de \$200.394.502.
- La aplicación de los criterios de evaluación financiera, considerando un horizonte de cinco años, a una tasa mínima aceptable de retorno de 16,05% anual, arroja una TIR del 27,03% y un valor presente neto de \$22.469.767y la RBC DE 1,30. Estos resultados permiten conceptuar que la tasa interna de retorno expresa un escenario favorable desde el punto de vista financiero para el proyecto

Recomendaciones

- Buscar una buena fuente de apalancamiento financiero para poner en marcha el estudio de factibilidad y alcanzar los diferentes objetivos expuestos, ya que el financiamiento de todo proyecto es el pilar fundamental para permitir desarrollar sus operaciones, posicionarse en el mercado y expandirse.
- Se debe tener en cuenta las tendencias, ya que cambian progresivamente, siendo recomendable mantenerse en la innovación de los procesos, maquinaria y equipo. De esta manera, La Perseverancia Café SAS entraría a competir en el mercado de una manera eficiente, teniendo presente que la oferta de diferentes empresas y marcas de café es latente.
- Establecer la implementación de estrategias publicitarias, las cuales permitirán llegar a más personas y mantener el canal de clientes en constante crecimiento, ya que es de suma importancia mantener una buena relación con los clientes y dar información sobre La Perseverancia Café SAS para así lograr posicionarse en el mercado y que las personas deseen conocer más sobre el proceso del café
- Es recomendable realizar un buen presupuesto de costos, para desarrollar estrategias que minimicen costos y maximicen la utilidad, para que así el proyecto cumpla con el objetivo básico financiero, teniendo presente una buena administración eficiente, eficaz y estratégica.
- Se recomienda adaptar prácticas agrícolas más sostenibles, como la agricultura orgánica y el buen aprovechamiento de recursos naturales, ya que es de vital importancia el cuidado del medio ambiente en estos procesos.

Referencias

- Almera, E. C. (2014) Caracterización de un producto. *caracterización del producto, para realizar un estudio de mercado*. <https://es.slideshare.net/evalmera/clase-n-2-caracterizacin-del-producto#:~:text=Caracterizaci%C3%B3n%20del%20Bien%3A%20Al%20caracterizar,%2C%20envase%2C%20estilo%20y%20presentaci%C3%B3n>
- Análisis sectorial para inversión en acciones. (2021). 21 *Trading coach*. <https://21tradingcoach.com/analisis-sectorial/>
- Argoti, A. & Belalcazar, N. (2017). El mercado del café en los contextos mundial, nacional y regional. *Revista UNIMAR*, 35(2), 325-348. <https://revistas.umariana.edu.co/index.php/unimar/article/view/1543/pdf>
- Ariza Soto, J. (2018) Caracterización a pequeños productores de café en 7 veredas del municipio de Mesetas – Meta. [trabajo de grado, Universidad Nacional Abierta y a distancia “UNAD”] <https://repository.unad.edu.co/handle/10596/20782>
- Arzuaga Riera, L. C & Arenas Contreras, C. (2022). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa Procesadora y Comercializadora de Café Tipo “Especial” en el Municipio de La Paz – Cesar* [tesis de grado, Universidad de Santander]. Archivo digital. <https://repositorio.udes.edu.co/server/api/core/bitstreams/240efa39-f0b4-4730-9691-bc7651998df7/content>
- Atlas de la aglomeración de pasto. (2019). *Configuración de la Aglomeración*. https://osc.dnp.gov.co/administrator/components/com_publicaciones/uploads/Atlas_de_la_aglomeracin_de_Pasto.pdf

Cabrera, A; Toro, F; León J. (2009) Caracterización del sistema de producción tradicional de café en el municipio de La Unión, Nariño. [Trabajo presentado como requisito para optar el título de Ingeniero Agroforestal, Facultad de Ciencias Agrícolas]. Archivo digital. [Café molido](https://www.exito.com/cafemolido) (2022). *Éxito*.

<https://www.exito.com/cafemolido?q=cafemolido&map=ft>

Cabrera Arteaga, E. P. (2008). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café a base de diente de león en el municipio de Pasto. [trabajo de grado, Universidad de Nariño]. Archivo digital.

<https://sired.udenar.edu.co/5482/1/77206.pdf>

Comité de Cafeteros de Nariño. (CCN). 2014. Labores de registro en fincas. Colombia: Sistema de información cafetero (SICA). Federación Nacional de Cafeteros.

<https://federaciondefcafeteros.org/static/files/Nari%C3%B1o2.pdf>

CÓMO IDENTIFICAR EL BUEN CAFÉ (2022). *Cafés la mexicana*.

<https://www.lamexicana.es/module/psblog/module-psblog-blog?id=27>

Córdoba Padilla, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.

Correa Gómez, H. D (2010). *Estudio de factibilidad para la puesta en marcha de una empresa procesadora y comercializadora de café tostado y molido en la ciudad de Pereira [tesis de grado, UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE PEREIRA]*. Archivo digital.

<https://repositorio.utp.edu.co/server/api/core/bitstreams/5954992d-a282-490d-b369-965d95ada129/content>

Costos fijos. (Consultado: 05, junio de 2022). *Ecomipedia*:
<https://economipedia.com/definiciones/coste-fijo.html>

Costos variables. Concepto. (Consultado: 05, junio de 2022). *Ecomipedia*:
<https://economipedia.com/definiciones/coste-variable.html>

Capital de trabajo. Definiciones (en línea). s.f. (Consultado: 05, junio de 2022). *Ecomipedia*:
<https://economipedia.com/definiciones/capital-de-trabajo.html>

Criollo Escobar, H.; Lagos Burbano, T. C; Bacca Ibarra, T; Muñoz Belalcazar, J. A. (2016) caracterización de los sistemas productivos de café en Nariño, Colombia. *Revista U.D.C.A Actualidad*, (9). <https://repository.udca.edu.co/bitstream/handle/11158/1724/260-Texto%20del%20art%3%adculo-421-1-10-20180119.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Datos mundiales. (2021). *Desarrollo de las tasas de inflación en Colombia*.
<https://www.datosmundial.com/america/colombia/inflacion.php#:~:text=En%20conjunto%2C%20el%20aumento%20de,fue%20del%2011%2C4%25>.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2018). *Mercado*.
<https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/190726-CNPV-presentacion-Narino-Pasto.pdf>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2022). *Servicio al ciudadano*.
<https://www.dane.gov.co/>

Editorial etecé (2018) *Responsabilidad ambiental* <https://concepto.de/responsabilidad-ambiental/>

Expok (2018) *Responsabilidad social en negocios de café: Caso Moyee Coffee*
<https://www.expoknews.com/responsabilidad-social-en-negocios-de-cafe/>

Federación de cafeteros, Caficultura sostenible, moderna y competitiva, política cafetera (2010-2014) *Ensayos sobre economía*

cafetera. https://federaciondefeferos.org/app/uploads/2019/12/Econom%C3%ADa-Cafetera-No.-30_Web.pdf

García, I. (2017) *Definición de activo diferido*. (en línea). (). Disponible en: <https://www.economiasimple.net/glosario/activo-diferido>

Hincapie, E & Ramirez, F. (2018). Riesgo a la erosión en suelos de ladera de la zona cafetera.

Avances técnicos Cenicafe, 1-8.

<https://biblioteca.cenicafe.org/jspui/bitstream/10778/404/1/avt0400.pdf>

Informa Directorio de Empresas. (2021). *Listados de empresas dedicadas a Descafeinado tostion*

y molienda del café en NARIÑO. [https://www.informacolombia.com/directorio-](https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/actividad/1062_DESCAFEINADO-TOSTION-Y-MOLIENDA-DEL-CAFE/departamento_narino)

[empresas/actividad/1062_DESCAFEINADO-TOSTION-Y-MOLIENDA-DEL-](https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/actividad/1062_DESCAFEINADO-TOSTION-Y-MOLIENDA-DEL-CAFE/departamento_narino)

[CAFE/departamento_narino](https://www.informacolombia.com/directorio-empresas/actividad/1062_DESCAFEINADO-TOSTION-Y-MOLIENDA-DEL-CAFE/departamento_narino)

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Educación

Malhotra, N. K. (2008). *Investigación de Mercados*. México: PEARSON EDUCACIÓN.

Morales, Arévalo, N. (2021, septiembre 14). Las empresas de café han crecido hasta 80% en sus

ventas en lo corrido de este año. *LR la Republica* [https://www.larepublica.co/empresas/las-](https://www.larepublica.co/empresas/las-empresas-de-cafe-han-crecido-hasta-80-en-sus-ventas-en-lo-corrido-de-este-ano-3231889)

[empresas-de-cafe-han-crecido-hasta-80-en-sus-ventas-en-lo-corrido-de-este-ano-](https://www.larepublica.co/empresas/las-empresas-de-cafe-han-crecido-hasta-80-en-sus-ventas-en-lo-corrido-de-este-ano-3231889)

[3231889](https://www.larepublica.co/empresas/las-empresas-de-cafe-han-crecido-hasta-80-en-sus-ventas-en-lo-corrido-de-este-ano-3231889)

Noticias del fórum del café,(2021) *turismo cafetero*

<https://www.forumdelcafe.com/noticias/turismo-cafetero-la-experiencia-cafe-llevada-origen>

Organización internacional del trabajo (1996-2023) Generación de empleo

https://www.ilo.org/jobspact/policy/WCMS_DOC_GJP_ARE_EMP_ES/lang-es/index.htm

Ortiz Vargas, G. D. (2019). *“Proyecto de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café tostado y molido de la parroquia Yangana del cantón Loja”*

[Tesis de grado, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA]. Archivo digital.
[file:///C:/Users/ASUS/Downloads/G%C3%A9nesis%20Daniela%20Ortiz%20Vargas%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/G%C3%A9nesis%20Daniela%20Ortiz%20Vargas%20(1).pdf)

Pasaca Mora, M. E. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Pasto: GRAFICPLUS.

Perfect daily Grind (2021) *Residuos de la producción del café: una alternativa sostenible*

<https://perfectdailygrind.com/es/2021/06/24/residuos-de-la-produccion-de-cafe-una-alternativa-sostenible/>

Pérez Beltrán, D. B & Chacón Molina, D. A. (2019) *Sitio web responsive y aplicación móvil que faciliten la comercialización y producción del café de los caficultores del municipio de*

Buesaco [Trabajo de grado, Universidad de Nariño]. Archivo digital.
<file:///C:/Users/ASUS/Downloads/SWRACAFE2%20ayuda%20de%20trabajo%20de%20grado.pdf>

Punto de equilibrio. (2021) Concepto. Disponible en:
<https://www.salesforce.com/mx/blog/2021/11/punto-de-equilibrio-que-es-y-como-calcularlo.html>

Realpe, A (2022, 29 de noviembre) *Análisis de oferta de café en Nariño* (Grabación de audio de un discurso) vía WhatsApp

RUIZ, Milet. Señalización de áreas. (en línea). s.f. (Consultado: 05, junio de 2022). Disponible en:
<https://masterquimica.com/blog/demarcacionareas/#:~:text=La%20demarcaci%C3%B3n%20de%20C3%A1reas%20constituye,frente%20a%20ciertas%20circunstancias%20>

Silva Calpa, A. C & Trejos Moncayo, C. R. (2016). Prospectiva del café en Nariño: Sabor y aroma de una tradición. *Revista Estrategia Organizacional*, 18.
<https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/revista-estrategica-organizacio/article/view/2097/2304>

Silva, A. C. (2018). *Cadena productiva del café en el departamento de Nariño*.
[file:///C:/Users/ASUS/Downloads/biteca,+Cadena+productiva+del+caf%C3%A9++2014%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/biteca,+Cadena+productiva+del+caf%C3%A9++2014%20(1).pdf)

ANEXOS

Anexo A. Encuesta dirigida a comerciantes y/o distribuidores

Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, departamento de Nariño.

Objetivo: Conocer el grado de aceptación del nuevo producto café tostado y molido La Perseverancia Café SAS, por parte de supermercados, graneros. Minimarket y distribuidores de café.

Preguntas del producto: tipos de producto, atributos del producto, cantidad de compra, frecuencia de compra

Preguntas de precio: rangos de precio por tipo de producto, modalidades de pago

Preguntas de plaza: proveedores, características de los proveedores, beneficios que ofrecen los proveedores

Preguntas de promoción y publicidad

Preguntas de intención de compra

Cuestionario.

Datos relacionados con la empresa

Razón social _____

Dirección _____

Teléfono _____

E mail _____

Actividad económica _____

Número de empleados _____

Para responder marque con una x la opción que prefiera.

1. ¿Dentro de los productos distribuidos en su establecimiento se encuentra el café tostado y molido?
 - A) SI
 - B) NO, ¿Por qué?

si su respuesta fue no, gracias por su colaboración

2. ¿En la sección de café tostado y molido de su establecimiento cuáles son las marcas regionales que más se comercializa? Marque con una x
 - a) Café sello rojo
 - b) Café águila roja
 - c) Café Quindío
 - d) Morasurco café puro

- e) Juan Valdez
- f) NESCAFE
- g) COLCAFE
- h) LUKAFE
- i) Otra ¿Cuál?

- 3.Cuál es el factor determinante a la hora de proveerse de café en su empresa, con una calificación de 1 a 5, siendo 5 la de mayor importancia y 1 la de más baja importancia:

Ítem	1	2	3	4	5
Precio					
Calidad					
Marca					
Rendimiento					
Tamaño					

4. ¿En qué cantidad, pacas y cada cuanto tiempo compra el cafe? Marque con una x

cantidad		pacas		tiempo	
85 gr	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	1 semana	<input type="checkbox"/>

125 gr <input type="checkbox"/>	6 <input type="checkbox"/>	Dos semana <input type="checkbox"/>
250 gr <input type="checkbox"/>	12 <input type="checkbox"/>	Un mes <input type="checkbox"/>
500 gr <input type="checkbox"/>	24 <input type="checkbox"/>	Dos meses <input type="checkbox"/>
1000 gr <input type="checkbox"/>	48 <input type="checkbox"/>	Tres meses <input type="checkbox"/>
Otra ¿Cuál?		

5. ¿Cuál es el método de pago más frecuente por el establecimiento para el pago de mercancía

“CAFÉ”?

- a) Contado
 - b) Quincenal
 - c) Mensual
 - d) Otro ¿Cuál?
-

6. ¿Cuál es el proveedor de café en su empresa?

- a) Supermercado

- b) Proveedor directo
 - c) Distribuidor directo
 - d) Otro ¿Cuál?
-

7. ¿Cuáles son los requerimientos mínimos exigidos a la hora de comprar café a un proveedor?
- a) buenos precios
 - b) registros sanitarios
 - c) relacion directa con mi empresa
 - d) buenos metodos de pago
 - e) otra ¿Cuál?
-

8. ¿Qué beneficios le ofrece su proveedor actualmente?
- a) Ninguno
 - b) Descuentos
 - c) Obsequios
 - d) Crédito
 - e) Otro ¿Cuál?
-

9. ¿A través de qué medio se contactó por primera vez con sus proveedores?
- a. Mercaderistas o impulsadores

- b. Llamada directa
- c. Redes sociales
- d. Visita directa al punto de distribución

10. ¿Cómo se enteró de la existencia de su proveedor?

- a) volantes
- b) vallas publicitarias
- c) redes sociales
- d) otra ¿Cuál?

11. ¿Le interesaría que en su establecimiento se comercializa el café tostado y molido La Perseverancia Café SAS?

- a) Si
- b) No

12. ¿En qué cantidad, pacas y cada cuanto tiempo compraría el café tostado y molido La Perseverancia Café SAS? Marque con una x

cantidad		pacas		tiempo	
85 gr	<input type="checkbox"/>	1	<input type="checkbox"/>	1 semana	<input type="checkbox"/>
125 gr	<input type="checkbox"/>	6	<input type="checkbox"/>	Dos semana	<input type="checkbox"/>
250 gr	<input type="checkbox"/>	12	<input type="checkbox"/>	Un mes	<input type="checkbox"/>
500 gr	<input type="checkbox"/>	24	<input type="checkbox"/>	Dos meses	<input type="checkbox"/>
1000 gr	<input type="checkbox"/>	48	<input type="checkbox"/>	Tres meses	<input type="checkbox"/>
Otra ¿Cuál?					

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo B. Encuesta dirigida a comerciantes y/o distribuidores

Universidad CESMAG

Facultad Ciencias Administrativas y Contables

Administración de Empresas

Estimado(a) amigo(a) sírvase responder el siguiente cuestionario, mismo que tiene por objeto recabar información para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, departamento de Nariño; esta información será manejada confidencialmente por los autores de la investigación.

1. Edad

- a) De 18 a 30 años
- b) De 31 a 40 años
- c) De 41 a 50 años
- d) Más de 51

2. Estrato

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) 5

3. Genero

- A) masculino
- b) femenino
- c) LGTBI +

4. Rango de ingresos mensuales

- a) De 100.000 a 999.000
- b) b. 1.000.000 a 1.999.000

- c) c. 2.000.000 a 2.999.000
- d) d. 3.000.000 a 3.999.000
- e) e. Más de 4.000.000

5. ¿En su familia se consume café?

- a) Si
- b) No,

responda las razones en la siguiente pregunta

6. ¿Por qué no consume café?

- a) Por el exceso de cafeína
- b) Salud
- c) Por religión
- d) Otra ¿Cuál?

Gracias por su colaboración

7. ¿Qué tipo de café compra?

- a) Soluble (instantáneo)
- b) Tostado y Molido
- c) Otro ¿Cuál? _____

8. ¿Con qué frecuencia compra café?

- A) Cada semana

- B) Cada quince días
 - C) Cada mes
 - D) Cada 3 meses
-

9. ¿En qué presentación de café compra normalmente?

- a) 85 gr
- b) 125 gr
- c) 250 gr
- d) 500 gr
- e) 1000 gr
- f) Otra ¿Cuál?

10. ¿cuántas unidades compra al mes?

- a) 1
- b) 2
- c) 3
- d) 4
- e) 5
- f) Más de 5

11. ¿Qué precio suele pagar por la presentación de café que compra?

- a) De 5.000 a 10.000 pesos
- b) De 10.000 a 20.000 pesos
- c) De 20.000 a 30.000 pesos
- d) De 30.000 a 40.000 pesos

e) Otra, ¿Cuál?

12. ¿Qué marca de café tostado consume usualmente?

- a) Café Águila roja
 - b) Café Quindío
 - c) Juan Valdez
 - d) Café Sello rojo
 - e) Nescafe
 - f) Colcafe
 - g) Morasurco café puro
 - h) LUKAFE
 - i) Otra, ¿Cuál?
-

13. ¿Por qué compra esa marca?

- a) Calidad
 - b) Sabor
 - c) Precio
 - d) Aroma
 - e) Consistencia y densidad
 - f) Acidez
 - g) Otra ¿Cuál?
-

14. ¿A través de qué medios conoce información sobre café?
- a) Redes sociales
 - b) Volantes
 - c) Vallas publicitarias
 - d) Otro ¿Cuál?
15. ¿En caso de implementar una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, con sede principal en la ciudad de Pasto departamento de Nariño, consumiría este producto?
- a) Si
 - b) No
- Si su respuesta es NO, gracias por su colaboración.
16. ¿En qué presentación le gustaría adquirir el producto?
- a) Bolsas biodegradables
 - b) Bolsas con cierres herméticos
 - c) Bolsas de papel
 - d) Envase de vidrio
 - e) Otra ¿Cuál?
-

17. . ¿Le gustaría que en el envase existiera una imagen representativa de Nariño?
- a) Si
 - b) No

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo C. Empresas comercializadores de la ciudad de Pasto

N o	Organización	Razón social	Código CIU
1	Establecimiento de Comercio	VERDURAS DOÑA BLANCA	G4711
2	Establecimiento de Comercio	BOCATO'S	G4711
3	Establecimiento de Comercio	ESTABLECIMIENTO LA CAÑITA	G4711
4	Establecimiento de Comercio	PORTILLA BARCENAS CLARA ANITA	G4711
5	Establecimiento de Comercio	TIENDA SAN FRANCISCO DE GRANADA	G4711
6	Establecimiento de Comercio	SURTIALEJANDRA	G4711
7	Establecimiento de Comercio	TIENDA LA GRADA	G4711
8	Establecimiento de Comercio	SURTIENDA LA 18	G4711
9	Establecimiento de Comercio	LA TIENDA DEL GATO	G4711
10	Establecimiento de Comercio	TIENDA DE BRAYAN	G4711

1	Establecimiento de Comercio		
1	Comercio	CORAL ERAZO OSCAR EDUARDO	G4711
1	Establecimiento de Comercio		
2	Comercio	MERKA YA SUPER ECONOMICA	G4711
1	Establecimiento de Comercio	GRANERO SUPER ECONOMICO DEL	
3	Comercio	POTRERILLO	G4711
1			
4	Persona Natural	GRANERO BUENDIA 3	G4711
1	Establecimiento de Comercio		
5	Comercio	TIENDA MYRIAM DEL SOCORRO VELASQUEZ	G4711
1	Establecimiento de Comercio		
6	Comercio	TIENDA DONA LUZ MARCILLO	G4711
1	Establecimiento de Comercio		
7	Comercio	TIENDA TATOS	G4711
1	Establecimiento de Comercio		
8	Comercio	SUPERTIENDA J.M.	G4711
1	Establecimiento de Comercio		
9	Comercio	SURTIHOGAR BACHUE	G4711
2	Entidad sin Ánimo de Lucro		
0	Lucro	AUTOSERVICIO GENESIS	G4711
2	Establecimiento de Comercio		
1	Comercio	SUPER TIENDA PISO DOS	G4711

2	Establecimiento de		
2	Comercio	CANCIMANSE ROSALBA	G4711
2			
3	Ent. Economía Solidaria	ROSALBA CANCIMANSE	G4711
2	Establecimiento de		
4	Comercio	RODRIGUEZ PORTILLO GLADIS ISABEL	G4711
2	Establecimiento de		
5	Comercio	BODEGA DOÑA GLADIS	G4711
2	Establecimiento de	DISTRIBUCIONES DE PLATANOS SAN	
6	Comercio	ANTONIO	G4711
2	Establecimiento de		
7	Comercio	MECATOS LA PLAYA	G4711
2	Establecimiento de		
8	Comercio	DON AURELIO	G4711
2	Establecimiento de		
9	Comercio	SURTIHOGARENA	G4711
3	Establecimiento de		
0	Comercio	TIENDA PUNTO MIJITAYO	G4711
3	Establecimiento de		
1	Comercio	TIENDA SAN DIEGO NORTE	G4711
3	Establecimiento de		
2	Comercio	TIENDA MI VECINO	G4711

3	Establecimiento de Comercio	MOLINA MARIA DEL CARMEN	G4711
3	Establecimiento de Comercio	MISCELANEA ALASKA PASTO	G4711
3	Establecimiento de Comercio	OBANDO ENRIQUEZ MARIA PATRICIA	G4711
3	Establecimiento de Comercio	CRIOLLO CALVACHE JOSE DIMAS	G4711
3	Sociedad Limitada	TIENDA CRIOLLO CALVACHE	G4711
3	Sociedad Acciones Simplificada	SURTITIENDA LAS FERIAS N.B	G4711
3	Establecimiento de Comercio	TIENDA LAURA SOFIA	G4711
4	Establecimiento de Comercio	SUPERMERCADO MANDARINA EXPRESS	G4711
4	Establecimiento de Comercio	SUPERTIENDA CAMILA	G4711
4	Establecimiento de Comercio	GRANERO VARIEDADES OLGA	G4711
4	Persona Natural	MISCELANEA JENNY H N	G4711

4	Establecimiento de Comercio	BILLARES GENOY	G4711
4	Establecimiento de Comercio	TIENDA DONA SANDRA RODRIGUEZ	G4711
4	Establecimiento de Comercio	ANDINAMOVIL	G4711
4	Establecimiento de Comercio	TIENDA LORENZO	G4711
4	Establecimiento de Comercio	ROSERO PAREDES CLAUDIA JACKELINE	G4711
4	Establecimiento de Comercio	E.A.T DE PRESTACION DE SERVICIOS VARIOS EMPRENDER	G4711
5	Establecimiento de Comercio	GRANERO SURTIFAMILIAR	G4711
5	Establecimiento de Comercio	TIENDA ESPANA	G4711
5	Establecimiento de Comercio	MINI TIENDA DEL SUR	G4711
5	Establecimiento de Comercio	MISCELANEA ANNY 2	G4711
5	Establecimiento de Comercio	TIENDA BENAVIDES NELLY	G4711

5	Establecimiento de		
5	Comercio	VIVEROS ORTIZ NANCY CARMELITA	G4711
5			
6	Persona Natural	MECATOS MIJITAYO	G4711
5	Establecimiento de		
7	Comercio	TIENDA BRISAS DEL NORTE	G4711
5	Establecimiento de		
8	Comercio	TIENDA MERCAMOS	G4711
5	Establecimiento de		
9	Comercio	MAZUERA CHAGUEZA SANDRA GLADIS	G4711
6			
0	Persona Natural	SURTITIENDA BUENDIA	G4711
6	Establecimiento de		
1	Comercio	GRANOS LA QUINTA	G4711
6	Establecimiento de	TIENDA DE VIVERES Y ABARROTOS SANTA	
2	Comercio	FE	G4711
6	Establecimiento de		
3	Comercio	TIENDA GUAITARA	G4711
6	Establecimiento de		
4	Comercio	GRANOS EL SURTIDOR	G4711
6	Establecimiento de		
5	Comercio	VICTORIA RAMOS	G4711

6	Establecimiento de		
6	Comercio	TIENDA SANTA BARBARA	G4711
6	Establecimiento de		
7	Comercio	MECATICOS	G4711

Nota: Cámara de Comercio de Pasto (2020) – Registro de Comerciantes según Objeto social

 <p>UNIVERSIDAD CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</p>	CARTA DE ENTREGA TRABAJO DE GRADO O TRABAJO DE APLICACIÓN – ASESOR(A)	CÓDIGO: AAC-BL-FR-032
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

San Juan de Pasto, 28 de noviembre del 2023

Biblioteca
REMIGIO FIORE FORTEZZA OFM. CAP.
Universidad CESMAG
Pasto

Saludo de paz y bien.


Por medio de la presente se hace entrega del Trabajo de Grado denominado **Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, Departamento de Nariño**, presentado por el (los) autor(es) **Juan Pablo Aguirre López, Elmer Andrés Valencia Preciado, y Yesid Stiven Ruiz Muñoz** del Programa Académico de Administración de Empresas al correo electrónico biblioteca.trabajosdegrado@unicesmag.edu.co. Manifiesto como asesor(a), que su contenido, resumen, anexos y formato PDF cumple con las especificaciones de calidad, guía de presentación de Trabajos de Grado o de Aplicación, establecidos por la Universidad CESMAG, por lo tanto, se solicita el paz y salvo respectivo.

Atentamente,



LUIS EDUARDO BENAVIDES PUPIALES


Número de documento: 1.085.264.113 de Pasto
Programa académico: Administración de Empresas
Teléfono de contacto: 3217640827
Correo electrónico: lebenavides@unicesmag.edu.co

 UNIVERSIDAD CESMAG <small>NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	CÓDIGO: AAC-BL-FR-031
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

INFORMACIÓN DEL (LOS) AUTOR(ES)	
Nombres y apellidos del autor: Juan Pablo Aguirre López	Documento de identidad: 1193237555
Correo electrónico: Juanpablo.aguirreaguirre@gmail.com	Número de contacto: 3146156174
Nombres y apellidos del autor: Elmer Andrés Valencia Preciado	Documento de identidad: 1193243959
Correo electrónico: andres.eavp@gmail.com	Número de contacto: 3023930978
Nombres y apellidos del autor: Yesid Stiven Ruiz Muñoz	Documento de identidad: 1233194070
Correo electrónico: yesid99083@gmail.com	Número de contacto: 3126155913
Nombres y apellidos del asesor: Luis Eduardo Benavides Pupiales	Documento de identidad: 1.085.264.113 de Pasto
Correo electrónico: lebenavides@unicesmag.edu.co	Número de contacto: 3217640827
Título del trabajo de grado: Estudio de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de café pergamino tostado y molido en el municipio de Buesaco, Departamento de Nariño.	
Facultad y Programa Académico: Faculta de Ciencias Administrativas y Contables, Administración de Empresas	

En mi (nuestra) calidad de autor(es) y/o titular (es) del derecho de autor del Trabajo de Grado o de Aplicación señalado en el encabezado, confiero (conferimos) a la Universidad CESMAG una licencia no exclusiva, limitada y gratuita, para la inclusión del trabajo de grado en el repositorio institucional. Por consiguiente, el alcance de la licencia que se otorga a través del presente documento, abarca las siguientes características:

- a) La autorización se otorga desde la fecha de suscripción del presente documento y durante todo el término en el que el (los) firmante(s) del presente documento conserve (mos) la titularidad de los derechos patrimoniales de autor. En el evento en el que deje (mos) de tener la titularidad de los derechos patrimoniales sobre el Trabajo de Grado o de Aplicación, me (nos) comprometo (comprometemos) a informar de manera inmediata sobre dicha situación a la Universidad CESMAG. Por consiguiente, hasta que no exista comunicación escrita de mi(nuestra) parte informando sobre dicha situación, la Universidad CESMAG se encontrará debidamente habilitada para continuar con la publicación del Trabajo de Grado o de Aplicación dentro del repositorio institucional. Conozco(conocemos) que esta autorización podrá revocarse en cualquier momento, siempre y cuando se eleve la solicitud por escrito para dicho fin ante la Universidad CESMAG. En estos eventos, la Universidad CESMAG cuenta con el plazo de un mes después de recibida la petición, para desmarcar la visualización del Trabajo de Grado o de Aplicación del repositorio institucional.

 UNIVERSIDAD CESMAG <small>NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	CÓDIGO: AAC-BL-FR-031
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022




- b) Se autoriza a la Universidad CESMAG para publicar el Trabajo de Grado o de Aplicación en formato digital y teniendo en cuenta que uno de los medios de publicación del repositorio institucional es el internet, acepto(amos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación circulará con un alcance mundial.
- c) Acepto (aceptamos) que la autorización que se otorga a través del presente documento se realiza a título gratuito, por lo tanto, renuncio(amos) a recibir emolumento alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y/o cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente autorización y de la licencia o programa a través del cual sea publicado el Trabajo de grado o de Aplicación.
- d) Manifiesto (manifestamos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación es original realizado sin violar o usurpar derechos de autor de terceros y que ostento(amos) los derechos patrimoniales de autor sobre la misma. Por consiguiente, asumo(asumimos) toda la responsabilidad sobre su contenido ante la Universidad CESMAG y frente a terceros, manteniéndose indemne de cualquier reclamación que surja en virtud de la misma. En todo caso, la Universidad CESMAG se compromete a indicar siempre la autoría del escrito incluyendo nombre de(los) autor(es) y la fecha de publicación.
- e) Autorizo(autorizamos) a la Universidad CESMAG para incluir el Trabajo de Grado o de Aplicación en los índices y buscadores que se estimen necesarios para promover su difusión. Así mismo autorizo (autorizamos) a la Universidad CESMAG para que pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

NOTA: En los eventos en los que el trabajo de grado o de aplicación haya sido trabajado con el apoyo o patrocinio de una agencia, organización o cualquier otra entidad diferente a la Universidad CESMAG. Como autor(es) garantizo(amos) que he(hemos) cumplido con los derechos y obligaciones asumidos con dicha entidad y como consecuencia de ello dejo(dejamos) constancia que la autorización que se concede a través del presente escrito no interfiere ni transgrede derechos de terceros.

Como consecuencia de lo anterior, autorizo (autorizamos) la publicación, difusión, consulta y uso del Trabajo de Grado o de Aplicación por parte de la Universidad CESMAG y sus usuarios así:

- Permiso(permitimos) que mi(nuestro) Trabajo de Grado o de Aplicación haga parte del catálogo de colección del repositorio digital de la Universidad CESMAG, por lo tanto, su contenido será de acceso abierto donde podrá ser consultado, descargado y compartido con otras personas, siempre que se reconozca su autoría o reconocimiento con fines no comerciales.

En señal de conformidad, se suscribe este documento en San Juan de Pasto a los 28 días del mes de noviembre del año 2023.

	
Firma del autor	Firma del autor
Nombre del autor: Juan Pablo Aguirre López	Nombre del autor: Elmer Andrés Valencia Preciado
	
Firma del autor	
Nombre del autor: Yesid Stiven Ruiz Muñoz	



UNIVERSIDAD
CESMAG
NIT: 800.109.387-7
VIGILADA MINEDUCACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL

CÓDIGO: AAC-BL-FR-031

VERSIÓN: 1

FECHA: 09/JUN/2022

Nombre del asesor: Luis Eduardo Benavides Pupiales