

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS CON COLÁGENO A BASE DE
ESCAMAS DE PESCADO EN EL DISTRITO ESPECIAL, INDUSTRIAL, PORTUARIO,
BIODIVERSO, Y ECOTURÍSTICO DE BUENAVENTURA

JURANNY ROXANA PRIETO SOLIS

UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE PACIFICO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA

2023

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE
FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE BEBIDAS CON COLÁGENO A BASE DE
ESCAMAS DE PESCADO EN EL DISTRITO ESPECIAL, INDUSTRIAL, PORTUARIO,
BIODIVERSO Y ECOTURÍSTICO DE BUENAVENTURA

Proyecto de Grado para optar por el título de Administrador@ de Empresas

JURANNY ROXANA PRIETO SOLIS

ASESOR: URBANO MOSQUERA ANGULO

Economista Industrial

UNIVERSIDAD DEL VALLE SEDE PACIFICO

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BUENAVENTURA, VALLE DEL CAUCA

2023

Tabla de Contenido

Introducción	17
Problema De Investigación	19
Identificación del problema	19
Formulación del problema.	21
Objetivos De Investigación.....	22
Objetivo general.....	22
Objetivos específicos	22
Justificación	23
Marcos De Referencia.....	25
Estado del arte.....	25
Marco Contextual.....	29
Marco Conceptual	33
Marco Legal	38
Marco teórico	41
Aspectos Metodológicos	45

Tipos de estudio	45
Exploratorio	45
Métodos De Investigación	46
Deductivo	46
Cualitativo – Cuantitativo	46
Población.....	47
Instrumentos Metodológicos.....	53
Técnicas de recolección	53
Consulta a los expertos	53
Encuesta o entrevista.....	53
Fuentes y técnicas para la recolección de la información.....	54
Fuentes primarias	54
Fuentes secundarias	55
Estudio de Mercado	56
Objetivo General.....	56
Objetivos Específicos.....	56
Caracterización de la población objeto de estudio.....	57
Definición Del Producto.	58

Naturaleza y uso del producto.....	61
Extensión geográfica a cubrir por parte de kolagencam Ltda.....	62
Análisis y proyección de la demanda de la población objeto de estudio.....	63
.....	70
Proyección de la Demanda de la Población Objeto de Estudio	82
Población Acaparada del Mercado Objetivo	83
Análisis de la Oferta y la Competencia.....	83
Proveedores.....	85
Estrategia de precio.....	86
Estrategia de venta	88
Estrategia de promoción	89
Medios de difusión.....	90
Estrategia de distribución.....	92
Políticas de servicio	93
Conclusiones del Estudio de Mercado.....	94
Estudio Técnico	96
Objetivo general.....	96
Objetivos específicos	96

Descripción del proceso productivo.....	97
Diagrama de Procesos.....	101
Determinación de herramientas, tecnología y equipos.	101
Insumos en el proceso administrativo.....	105
Elementos de protección personal y dotación en el proceso de fabricación.....	109
Atención al público	110
Diagrama de flujo	111
Capacidad instalada	111
Asistencias necesarias en el proceso de fabricación y comercialización de la línea de bebidas de Kolagencam	112
Costo requerido para la instalación y funcionamiento de los equipos.....	112
Personal y costo necesario para el desarrollo de las actividades.	113
Materia prima e insumos.....	117
Tamaño y alcance del proyecto.....	122
Proceso de venta	123
Macro localización.....	123
Micro localización	125
Distribución de planta.....	126

Conclusion del Estudio Tecnico	128
Estudio Administrativo	130
Objetivo general.....	130
Objetivos específicos	130
Generalidades de la empresa.....	131
Valores corporativos	132
Estructura y teoría organizacional	133
Modelo administrativo.....	133
Estructura organizacional.....	133
Proceso administrativo.....	134
Personal y división del trabajo	135
Organigrama	136
Perfiles de los empleados.....	136
Direccionamiento estratégico.....	140
Análisis DOFA.....	141
Matriz de impactos.....	142
Objetivos	142
Objetivo general.....	143

Objetivos específicos	143
Objetivos comerciales	143
Objetivos de producción	143
Objetivos financieros	144
Estrategias	144
Estrategias comerciales	145
Estrategia de producción.....	145
Estrategias financieras	145
Conclusiones del Estudio Administrativo.....	146
Estudios de Impactos	147
Impacto económico	147
Impacto sociocultural.....	147
Impacto ambiental.....	148
Manejo adecuado de residuos solidos.....	148
Condiciones del de preparación de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado	149
Equipos y utensilios	150
Seguridad industrial	151

Responsabilidades del empleador	151
Responsabilidades de seguridad de los empleados	152
Plan de acción de emergencias	152
Identificación de salidas de emergencia	153
Conclusiones del Estudio de Impactos	154
Estudio Legal	155
Entidades reguladoras	155
Tipo de Sociedad.....	155
Normas y procedimientos sobre la comercialización	156
Gastos de constitución de la sociedad.....	157
Estudio Economico Financiero	158
Objetivo general.....	158
Objetivos específicos	158
Estudio económico.....	159
Inversión inicial	159
Gastos en ventas y financiación.....	165
Depreciación	166
Proyección de la demanda o demanda futura	169

Matriz de costos	170
Análisis de financiero (Estado de resultados)	171
Flujos de caja	174
Balance general del proyecto	175
Punto de equilibrio.....	177
Razones financieras:	179
Conclusiones	181
Recomendaciones	183
Bibliografía	186
Manejo de los residuos pecuarios de la industria pesquera en bdigital.unal.edu.co	187
La pesca en el Pacífico colombiano se encuentra entre la	187
Plan de negocio para una nueva empresa	187
https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8187/1/6152640-	188

Lista de Tablas

Tabla 1: Estado del arte.....	27
Tabla 2: Marco legal	38
Tabla 3: Aspectos metodológicos	48
Tabla 4: proyección de la población de edades entre los 40 y 69 años para el 2020.....	63
Tabla 5: Tamaño de la muestra	66
Tabla 6: Proyección de la población 2021 - 2025.....	82
Tabla 7: Población esperada a satisfacer	83
Tabla 8: Competidores directos	84
Tabla 9 proveedores	85
Tabla 10: Precio por producto.....	87
Tabla 11: Costo de publicidad	91
Tabla 12: Maquinaria y enseres	104
Tabla 13: Equipo de oficina.....	107
Tabla 14: elementos para el desarrollo de labores de oficina	108
Tabla 15: Elementos de protección personal y dotación en el proceso de fabricación.....	110
Tabla 16: Servicios públicos.....	112

Tabla 17: Salario por empleado	117
Tabla 18: Materia prima e insumos	122
Tabla 19: Costo de preparación de bebidas con colágeno	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 20: Análisis DOFA	141
Tabla 21: Gastos de consolidación de sociedad.....	157
Tabla 22: Inversión inicial en maquinaria y equipo.....	159
Tabla 23: Inversión inicial en equipos de cómputo y oficina	160
Tabla 24: Inversión inicial en elementos para el desarrollo de labores de oficina	160
Tabla 25: Inversión inicial de dotación personal	161
Tabla 26: Inversión inicial de gastos de publicidad.....	161
Tabla 27: Gastos legales	162
Tabla 28: Servicios públicos	162
Tabla 29: Proyección de costos.....	164
Tabla 30: Proyección de ventas	164
Tabla 31: Costo anual de nomina.....	165
Tabla 32: Sueldo devengado por trabajadores	165
Tabla 33: Depreciación de maquinaria y enseres	166
Tabla 34: Depreciación de cómputo y oficina	168

Tabla 35: Proyección de la demanda futura.....	169
Tabla 36: Matriz de costos, bebidas con colágeno	170
Tabla 37: Estado de resultados	171
Tabla 38: Flujo de caja del proyecto	174
Tabla 39: Balance general proyectado	175
Tabla 40: Estado de resultados integral	176
Tabla 41: Punto de equilibrio.....	177

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1: Modelo de las cinco fuerzas competitivas de PORTER.....	44
Ilustración 2: Presentación del producto.....	60
Ilustración 3: Pregunta 1	68
Ilustración 4: Pregunta 2	69
Ilustración 5: Pregunta 3	70
Ilustración 6: Pregunta 4	71
Ilustración 7: Pregunta 5	72
Ilustración 8: Pregunta 6	73
Ilustración 9: Pregunta 7	74
Ilustración 10: Pregunta 8	75
Ilustración 11: Pregunta 9	76
Ilustración 12: Pregunta 10	77
Ilustración 13: Pregunta 11	78
Ilustración 14: Pregunta 12	79
Ilustración 15: Pregunta 13	80
Ilustración 16: Pregunta 14.....	81

Ilustración 17: Logotipo.....	89
Ilustración 18: Diagrama de procesos.....	101
Ilustración 19: Diagrama de flujo	111
Ilustración 20: Proceso de venta	123
Ilustración 21: Macro localización.....	124
Ilustración 22: Micro localización	126
Ilustración 23: Distribución de planta.....	126
Ilustración 24: Logotipo.....	131
Ilustración 25: Organigrama	136

EMPRESA DE BEBIDAS CON COLÁGENO EN BUENAVENTURA

Resumen

El colágeno es una proteína presente en huesos, cartílagos, articulaciones y órganos de todas las especies del reino animal. Es una molécula que posee funciones fundamentalmente estructuradas, dando forma y resistencia al organismo. Debido a que, con el paso del tiempo, el colágeno se hace más quebradizo, los huesos se hacen menos resistentes, es frecuente presentar dolor en las articulaciones, la piel pierde su elasticidad produciendo la aparición de arrugas, etc. Es por ello que existen en el mercado numerosos productos que aseguran la preservación y mantenimiento de dicho colágeno. No obstante, existe bastante discrepancia en cuanto a la efectividad de dichos productos. En este trabajo se ha realizado una revisión bibliográfica para el estudio de factibilidad de crear una empresa de fabricación y comercialización de bebida con colágeno a base de escamas de pescado, lo cual promueve la salud osteoarticular mejorando la movilidad y reduciendo el dolor.

Palabras claves: Estudio de factibilidad, escamas de pescado, contaminación ambiental, bebidas de colágeno, salud, alimento, regeneración de órganos vitales, investigación.

Introducción

En la presente investigación se desarrollará un estudio de factibilidad, el cual tiene como objetivo determinar la viabilidad de la creación de una empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado, esta bebida se caracterizará por ser curativa y saludable, que con sus particularidades nutritivas aporte el bienestar y salud de los consumidores. (Gabriel Baca Urbina, evaluación de proyectos).

La consecución lógica de los objetivos establecidos en la presente investigación busca identificar la forma en la que el producto debe llegar a los consumidores, impulsar la economía del Distrito de Buenaventura y generar nuevos empleos, contribuyendo al desarrollo de la región.

El contenido principal del proyecto estará conformado por cuatro estudios, cada uno responde a objetivos específicos, dichos estudios se realizarán a la luz de las diferentes herramientas metodológicas elegidas para desarrollar la investigación, iniciando con el estudio de mercado, este permite saber los gustos y preferencias de los consumidores de las bebidas con colágeno, estimar la aceptación del nuevo producto, precio y características por medio de la encuesta. Seguido del estudio técnico que sirve para verificar la viabilidad técnica del producto, como la disponibilidad de tecnología en el mercado nacional, plasmar los procesos y tiempo que llevara a cabo la empresa en la parte productiva y la localización.

En tercer lugar, se encuentra el estudio organizacional en el cual se realiza el organigrama, cantidad de personal requerido, manual de funciones y las normas que se deben tener en cuenta para constituir la empresa legalmente. Por último, el estudio económico financiero, consiste en puntualizar las inversiones, hacer proyección de las ventas, hallar el punto de equilibrio y calcular la rentabilidad de futura organización.

Problema De Investigación

Identificación del problema

Colombia no es un país plenamente industrial todavía, ni tampoco son sus fuertes los servicios, es un país agrícola como la mayoría de los tercermundistas, es por ello que el turismo juega un papel muy importante aquí, en el tenemos una ventaja comparativa enorme lo cual nos permite sacar mucho provecho económico que conlleve a un desarrollo social sostenible, claramente preservando los recursos. Colombia es consciente de este tipo de información, por ello centra sus ojos en el Atlántico, rezagando el pacífico, pero esto no puede ser así, pues el desarrollo del país solo se alcanza mediante el desarrollo proporcional de sus regiones y departamentos. (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2021).

Según la Organización Mundial de Comercio (OMC), Buenaventura no solo es el puerto más importante de Colombia, sino que en la actualidad juega un papel importante clave debido a los nuevos TLC que negocia el gobierno, lo cual convierte a Buenaventura en un centro económico y turístico muy relevante para el país.

Esta región alberga el 60% de los recursos forestales del país, el 80% del potencial pesquero de la nación, es reconocida internacionalmente como una de las más ricas en biodiversidad del planeta, con abundantes recursos hídricos en un mundo en el que cada vez es más escaso el recurso

del agua, con probables importantes recursos mineros en el subsuelo y dotada de una de las mejores y más abrigadas bahías en la navegación marítima en el mundo. (OMC, 2018).

Según Nicolás del Castillo Piedrahita, Director General de la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca (AUNAP), la industria pesquera genera un volumen mayor de desperdicios, que mediante procesos de transformación se pueden utilizar como materia prima, para varios procesos industriales como la obtención de hidrolizados de gelatina, así como también elaboración de harinas de residuos de pescado que han sido ampliamente utilizadas en alimentación animal, debido a su elevado contenido proteico y a su completa composición de aminoácidos esenciales.

A través de esta investigación han revelado que a partir del proceso de fileteo de los peces se generan piel, espinas y escamas, que constituyen residuos con impactos ambientales importantes, basados en esta problemática, a nivel mundial se han adelantado estudios para la obtención de colágeno de diferentes tipos de peces a partir de sus escamas. (AUNAP, 2019).

según Manuel Bedoya Presidente de la Asociación de Pescadores Artesanales (ANPAC), en el distrito de Buenaventura todavía persisten 3500 pescadores artesanales y 900 vendedores de pescado logrando 600 toneladas al año y se vende de toda clase de pescado, de las que encontramos también 30 pesqueras donde comercializan pescado, como boca chica, bagre, rayado, dorada, blanquillo, doncella y demás mariscos. Que para poder ser procesado se les saca las escamas y se

botan sea al mar o en la basura convirtiéndose en focos de infecciones al final del día, generando estados descomposición que contaminan el medio ambiente.

Las escamas de pescado en Buenaventura no tienen un mercado nacional importante y se usa como desperdicio sin darles ninguna utilidad, debido a esto nace la necesidad de buscar nuevas alternativas para extraer colágeno de las escamas de pescado, debido a que gran parte del colágeno utilizado en la industria farmacéutica, cosmética, y de biomateriales es importado del continente europeo, lo cual se ve reflejado en los altos costos de los productos que utilizan esta proteína como principio activo. (ANPAC, 2015).

Debido a que no existen proyectos acerca de este producto es importante dar un valor agregado a estos desechos que se ha generado a partir de las escamas de pescado, de la que se generaría más empleo más recursos económicos y así también ganaríamos un medio ambiente mejor logrando así calidad de vida a las personas del distrito de Buenaventura.

Formulación del problema.

¿Es factible para la creación de una empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado en el distrito especial, industrial, portuario, biodiverso y eco turístico de Buenaventura?

Objetivos De Investigación

Objetivo general

Desarrollar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado en el distrito especial, industrial, portuario, biodiverso y eco turístico de Buenaventura.

Objetivos específicos

- Realizar un estudio de mercado que permita conocer los clientes potenciales, el segmento, la oferta, la demanda y los canales de distribución en la ciudad de Buenaventura para bebidas kolagencam.
- Realizar un estudio técnico que permita identificar la tecnología y logística que se aplicara para la fabricación y comercialización de los productos.
- Desarrollar la estructura organizacional de la empresa identificando perfiles, áreas y procedimientos necesarios para su buen funcionamiento. Conociendo y aplicando la normatividad que afecta directa o indirectamente la creación futura de la empresa.
- Determinar el impacto social y ambiental que generara la ejecución del proyecto.
- Elaborar un estudio económico y financiero para conocer los recursos necesarios en el desarrollo del proyecto.

Justificación

El proyecto surge de la necesidad del desarrollo personal, profesional, intelectual y económico del gestor de este proyecto que mediante un conocimiento previo del mercado de bebidas kolagencam y de una investigación centrada en las necesidades del mismo les da certeza de que el proyecto es viable. Así mismo este plan de empresa se crea como respuesta a un requisito para obtener el título de profesionales en Administración de Empresas.

Este trabajo busca reunir la información necesaria para la construcción de un plan de empresas que sirva de medio de aplicación de los conocimientos y formación adquiridos de profesores, compañeros de la academia en general. Se espera que esta investigación sea el comienzo de nuevas investigaciones y estudios en el área.

La necesidad de dar un buen uso a las escamas del pescado, que en buenaventura abundan y se convierten en desperdicios donde estos residuos no tienen ningún tratamiento posterior, convirtiéndose en basura al final del día, este es un gran desperdicio ya que estos residuos son una alta fuente de proteína. Adicionalmente el aislamiento y producción de estas nuevas sustancias como esta materia prima, ya que permite el desarrollo de nuevas industrias como la de nutrición.

La investigación en dichas áreas es de gran importancia, pues estos centros se enfocan principalmente en temas como: la artrosis, y dolores reumáticos, estas investigaciones dependen

en parte de la disposición de colágeno ya que este es uno de los principios activos en los productos utilizados en la regeneración celular. Debido a la posibilidad de utilizar estos desechos para la producción de una bebida que nutra y cure con colágeno, considero que este proyecto será de gran impacto ya que permite obtener el producto mediante un nuevo método de bajo costo, además por el aporte a la protección del medio ambiente el cual es de gran importancia en el proyecto ya que contribuye a la liberación de un problema diario de contaminación en el distrito de Buenaventura.

Este documento se justifica desde una perspectiva práctica ya que mediante la elaboración y una posterior aplicación del plan de empresa se pretende brindar una solución a los problemas que se generan al momento, además se busca crear un modelo de empresa formal basado en los preceptos administrativos, la mejora de procesos y el diseño de planes estratégicos.

Marcos De Referencia

Estado del arte

A través del presente estado del arte se van a presentar tres proyectos de investigación, que mencionan el uso de las escamas de pescado como materia prima para la elaboración de productos, debido a que contienen buena información para la investigación que se está llevando a cabo. Por otro lado, la existencia de gran variedad de trabajos de investigación referentes al uso de las escamas de pescado, es clara evidencia del interés que existe actualmente en usar este tipo de producto para crear industria, caso que se puede homologar al Distrito de Buenaventura donde el pescado es nativo. A continuación, se relacionan la tabla correspondiente al estado del arte:

Tabla 1: Estado del arte

Título de proyecto	Año	Autores	Objetivo	Conclusiones	Referencias
Valoración de la innovación tecnológica del proceso de obtención de colágeno a partir de la piel de tilapia para su aplicación en el mercado cosmético, para la ciudad de Bogotá.	2011	Jimena Beltrán Ramírez	El presente trabajo tiene como objetivo valorar la innovación tecnológica del proceso de obtención de colágeno a partir de piel de tilapias para sus aplicaciones en el sector cosméticos. El cual permite determinar el potencial innovador y plantear estrategias para su incursión en el mercado.	Enmarcar el proyecto bajo el contexto de la innovación, permitió darles mayor alcance a los objetivos y analizar a profundidad el impacto que tiene el producto obtenido y su posible introducción en el mercado.	https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/7688/jimenabeltranram%C3%ADrez.2011.pdf?sequence=1&isAllowed=y
Recuperación de colágeno de desechos de sábalo, para la ciudad de la paz	2014	María Tatiana Huanca	Recuperar mediante una metodología experimental, el colágeno presente en los desechos de sábalo producido en la ciudad de la paz.	La metodología experimental que se aplicó, fue para la extracción del colágeno de las escamas de pescado, ya que aparte de otorgar un grado de importancia a estos residuos, ayuda a disminuir la contaminación ambiental.	https://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/9483

Título de proyecto	Año	Autores	Objetivo	Conclusiones	Referencias
Obtención y caracterización a partir de las escamas de pescados rojo y pardo, para la ciudad de Quito.	2018	Cristian Darío Ramos Collagua zo	Para la elaboración del colágeno la metodología utilizada consta de 5 subprocesos. Se inicia con la recolección de la materia prima (escamas), proporcionada por la distribuidora de mariscos Quito.	En el presente trabajo de investigación se obtuvo colágeno mediante la operación unitaria de extracción sólido – líquido a partir de las escamas de pescado de la variedad rojo y pardo con rendimiento del 60%, contribuyendo una alternativa innovadora para el procesamiento de estos desechos y generar un producto con propiedades para la industria farmacéutica.	http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/17289/1/T-UC-0017-IQU-025.pdf .

Fuente: Elaboración propia

Marco Contextual

La Organización de las Naciones unidas para la Alimentación y la Agricultura FAO (2014), menciona que los recursos pesqueros se han convertido en uno de los eslabones más importantes en la economía de varios países alrededor del mundo. Se estima que la producción mundial de recursos pesqueros es de 157.969 millones de toneladas, de las cuales 86.2% son para consumo humano, considerándose el restante 13.8%, 21.700 millones de toneladas correspondiente a desechos no alimentarios, como Esqueletos, vísceras y escamas.

La industria pesquera produce grandes volúmenes de desperdicios, que pueden ser utilizados como materia prima, actualmente la escama está siendo usada como alimentación en codornices con el fin de Mejorar la calidad de sus huevos, (Hurtado, N. y Libardo+, V. 2013). Las escamas representan aproximadamente el 5 % del peso vivo del pescado, las cuales Son ricas en proteínas como el colágeno, siendo este principal componente de las Escamas, que puede ir del 41 al 84%.

El contenido proteico depende de la especie de pez; así como la zona en la que hayan sido capturados o de la región de cultivo y los alimentos que los organismos hayan consumido durante su vida, (Wang, L. et al. 2008).

Existen pocos estudios en donde la proteína de las escamas de pescado haya sido utilizada con fines alimenticios, farmacéuticos o en cosmetología, debido a la pobre innovación de metodologías de extracción del mismo, siendo la utilización de enzimas las opciones de mejora en estas técnicas de obtención como la pepsina y las proteasas utilizadas en investigaciones relacionadas con el tema,

dando paso al uso de otras enzimas como la rennina o llamada también quimosina con el fin de ampliar nuevas inventivas y su mejoramiento.

Se planteó entonces la elaboración del presente trabajo, en busca del potencial uso de las escamas en extracción de colágeno, las mismas que en la actualidad son consideradas como desecho. Procedimiento que llevó a cabo utilizando una enzima comercial y económicamente accesible para obtener un beneficio y uso potencial a esta materia prima aún sin explotar. (Wang, L. et al. 2008).

Por otro lado, China continúa siendo con mucho el mayor productor, ya que su producción pesquera declarada fue de 41,6 millones de toneladas en 2000 (17 millones de toneladas procedentes de la pesca de captura y 24,6 millones de la acuicultura), lo que se estima proporciona un suministro de 25 kg de alimentos per cápita. Sin embargo, hay cada vez más indicaciones de que las estadísticas de la producción de la pesca de captura y acuicultura de China son demasiado elevadas, problema que se ha acentuado desde comienzos de los años noventa. Debido a la importancia de China y a la incertidumbre de sus estadísticas de producción, se suele tratar a este país por separado del resto del mundo, como se hizo en la edición anterior de este documento.

Durante el 2017 la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca (AUNAP) estuvo nutriendo el Servicio Estadístico Colombino (SEPEC), que se creó en 2012 para que se convierta en un aliado de las comunidades de país que se dedican a esta actividad.

“La pesca artesanal es una actividad que puede tener un gran impacto social, pues se convierte en un salvavidas que permite que las personas tengan un ingreso para solucionar sus necesidades básicas y además les brinda seguridad alimentaria. Los ingresos nunca son muy altos, pero si suficiente para mantener a los pescadores”, señala Luis Orlando Duarte, docente de la Universidad Magdalena.

Mediante el monitoreo a los desembarcos que ocurrieron entre marzo y noviembre de 2017, se sabe que fueron capturados 332 especies en el litoral caribe, 116 en el pacífico, 88 en la cuenca del Amazonas, 16 en el Atrato, 21 en la cuenca de Sinú y 60 en la Orinoquia. Entre los peces más apetecidos por los pescadores del caribe están el jurel, la lisa, la cojinúa, la boca colonito. Mientras en la cuenca del Orinoco domina el bagre con 25% de los desembarcados y en el Amazonas las especies Sinú y pirabuton suman el 21% por su lado, la boca chica es lo más buscado en las cuencas del Magdalena (con 58% del desembarco), Sinú (85%), y Atrato (46%).

Tener grandes superficies de agua no es garantía de tener recursos pesqueros. Por eso, aunque Colombia cuente con dos mares, grandes cuerpos de agua dulce, ciénagas y humedales, no en todos hay abundancia ni tampoco un ingreso de capital fuerte para que los pescadores se modernicen. A pesar de la forma arcaica en que se realiza la actividad, la valoración económica de la flota pesquera artesanal del país no es una cifra despreciable, pues esta alcanza los 205.000 millones de pesos. Las pesquerías artesanales marinas del Caribe y el Pacífico representan cerca

del 65.8% de la cifra total de pesca nacional. La cuenca del río Magdalena alcanza el 19.6%, la Orinoquia el 6.5%, la cuenca del Atrato el 4.5% la amazonia el 2.4% y la cuenca del Sinú el 1.2%.

La Región Pacífica la dinámica pesquera artesanal o pesca de pequeña escala (PPE) de la zona centro del Pacífico colombiano, una actividad socioeconómica que tiene alta importancia para las comunidades costeras y ribereñas, sustentada en el conocimiento tradicional de la geografía costera, las condiciones ambientales y oceanográficas locales. Se identificaron 126 especies con algún tipo de aprovechamiento en las diferentes pesquerías, en su mayoría peces, aunque se estima que el número real puede ser alrededor de 250. Se describieron las principales embarcaciones, así como las artes y métodos de pesca utilizados en la pesca artesanal.

Se analizó el esfuerzo pesquero, se estimó la captura por unidad de esfuerzo para la red de enmalle, y se reportaron los principales proyectos que han buscado apoyar la PPE. Se estimaron las tallas medias de captura (TMC) para 18 especies y se compararon con otras estimaciones anteriores de TMC y tallas media de madurez sexual (TMM). Se presenta un análisis sobre los costos de la faena y otros aspectos que inciden en la PPE, entre los cuales están los fenómenos de El Niño y La Niña, periodos largos de sequía o de lluvias. El manejo participativo es la mejor opción para un adecuado manejo de la PPE en esta región.

La empresa productora y comercializadora de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado se encuentra ubicada en el distrito especial, industrial, portuario, biodiverso y eco turístico

de buenaventura en el departamento del valle del cauca. Hoy en día buenaventura es el principal puerto marítimo de Colombia, y uno de los 10 puertos más importante de américa latina, mueve más del 53% del comercio internacional del país. Cuenta con un aeropuerto que conecta buenaventura con vuelos directos hacia Bogotá, así como a otras ciudades cuenta con un sin números de atractivos turísticos todo ello recreado a partir de la conocida hospitalidad de la gente, que le ha otorgado fama internacional al distrito especial, industrial, portuario, biodiverso y eco turístico de buenaventura. Cuenta con un buen sistema de servicios públicos vías de acceso y cercanía con los municipios de Jamundí, Cali, Dagua y calima Darién, proyectándose como un gran centro industrial, tecnológico. Económico y cultural.

Marco Conceptual

¿Qué es el colágeno?

El colágeno es una proteína cuya función es mantener unidas las diferentes estructuras del organismo. Es una proteína fabricada por unas células llamadas fibroblastos y está presente en todos los animales y también en el cuerpo humano, señala Roció Escalante, farmacéutica y experta en Dermofarmacia. Es la molécula proteica más abundante en los vertebrados y se calcula que una de cada cuatro proteínas del cuerpo es colágeno. (Aproximadamente el 7 por ciento de la masa corporal de un ser humano).

¿Para qué sirve el colágeno?

El colágeno se encarga de unir los tejidos conectivos (músculos, tendones, ligamentos, piel, huesos, cartílagos, tejido hematológico y adiposo y órganos). De esta manera, actuaría como un elemento de sostén que permite mantener unido el conjunto del cuerpo. Su función consiste en la formación de las fibras a partir de las que se crean las estructuras del organismo; por lo tanto, es el responsable del grado de firmeza y elasticidad de estas estructuras y tiene un papel esencial en su hidratación.

La fibra del colágeno tiene la capacidad de mezclarse con muchos tipos de sustancias y minerales: en el caso de los huesos, la combinación del colágeno con cristales permite la formación de una estructura dura y rígida; en la piel, se mezcla con la elastina y la estructura resultante tiene forma de red; en el caso de los cartílagos, se combina también con elastina y con otro tipo de sustancias y forma un gel que absorbe los impactos producidos por los movimientos de las articulaciones. Esto ocurre con todas las estructuras y tejidos del cuerpo.

A medida que pasan los años y el cuerpo envejece, la producción de colágeno se va reduciendo gradualmente. Se calcula que a los 40 años el organismo produce la mitad de colágeno que en la adolescencia. Esta reducción en los niveles de producción provoca, entre otras cosas, la pérdida de elasticidad y flexibilidad de la piel, dolores en las articulaciones y músculos, osteoporosis, deterioro en la vista, deficiencias circulatorias, molestias en dientes y encías, etcétera; es decir, el deterioro propio de la vejez.

Por otro lado, la principal función del colágeno es la de crear y mantener las estructuras de los tejidos que forman el organismo, incluida la piel, por lo que tiene una importancia decisiva en propiedades como la firmeza y flexibilidad. El aspecto de la piel, las uñas o el cabello dependen considerablemente de esta proteína. Aunque la producción de colágeno se reduce irremediablemente con la edad, existen una serie de remedios que ayudan, en cierto grado a restaurar los niveles de esta sustancia en el cuerpo, como el colágeno hidrolizado, es decir, que ha pasado por un proceso de hidrólisis, que es la ruptura de ciertas moléculas para que el colágeno pueda ser absorbido por el organismo. Este producto suele estar como colágeno en polvo, aunque también existen las pastillas de colágeno.

En ocasiones, a la hora de tomar colágeno también se hacen distinciones entre la proteína procedente de animales y la que procede de los peces, que se conoce como colágeno marino.

<https://cuidateplus.marca.com/belleza-y-piel/diccionario/colageno.html>

Científicos de la Nanyang Technological University han establecido que el colágeno derivado de las escamas de los peces puede ser efectivo para varias aplicaciones biomédicas, como la cicatrización de heridas. Este avance tecnológico permitirá un mejor aprovechamiento de las escamas de pescado. El mismo equipo de científicos de NTU encontró que el colágeno derivado de las escamas del pescado puede inducir a las células endoteliales de la vena umbilical humana a expresarse 2.5 veces más de un tipo específico de colágeno responsable de la formación de los

vasos sanguíneos, en comparación con las células endoteliales cultivadas en colágeno bovino. Esto sugiere que el colágeno derivado de escamas de pescado tiene el potencial para desarrollarse para el uso de aplicaciones biomédicas.

Además, las escamas son estructuras rígidas que se encuentran en la parte exterior del pescado, sobre la piel del animal. Son ricas en colágeno por lo que se pueden usar como base para crear líquido. Por otro lado, la ingesta de colágeno podría ayudar a prevenir el riesgo de enfermedades cardíacas, pues el colágeno colabora en la estructuración de las arterias y los vasos sanguíneos que transportan la sangre. Sin la proteína, las arterias podrían deteriorarse y volverse frágiles.

<https://www.aquahoy.com/i-d-i/valor-nutricional/31324-colageno-de-escamas-de-peces-es-efectivo-para-curar-heridas>.

Beneficios del colágeno de escamas de pescado

Esta proteína hidrata en gran medida la piel y mejora su elasticidad, ayuda aliviar el dolor de las articulaciones, previene la pérdida ósea, aumenta la masa muscular, promueve la salud del corazón, entre otros. El colágeno marino está muy recomendado sobre todo en pieles en las que se empieza a notar la pérdida de firmeza ya que, tiene un efecto lifting que tensa la piel.

<https://miin-cosmetics.com/blog/que-es-el-colageno-marino-propiedades-para-que-sirve-y-mas/>

Proceso de extraer el colágeno de las escamas de pescado y su conservación

Las escamas son una estructura rígida en forma de placa que crecen sobre la piel del animal. Para utilizarlas es necesario que las dejes secar y hagas lo siguiente.

Paso # 1

En un recipiente con agua coloca 200 gramos de escamas de pescado, una cucharadita de bicarbonato de sodio y revuelve. Posteriormente deja reposar por 10 minutos y enjuaga con agua limpia.

Paso # 2

Una vez que tengas las escamas lavadas y enjuagadas, coloca en una olla con agua dos litros aproximadamente a fuego bajo por 45 minutos. Pasado ese tiempo, retira de la estufa y deja enfriar.

Paso # 3

En la licuadora vierte el agua de las escamas con ellas y cuela. El líquido que se desprenda se coloca en un recipiente el cual se debe guardar en el refrigerador por un día.

<https://www.salud180.com/salud-dia-a-dia/escamas-de-pescado-como-extraer-el-colageno-de-forma-natural-para-una-piel-perfecta>

Marco Legal

Tabla 2: Marco legal

Norma	Resumen	Referencia
Ley 70 de 1993: Comunidades negras	Esta ley reconoce a las comunidades negras de acuerdo a sus prácticas tradicionales el derecho a la propiedad colectiva, y a través de los mecanismos necesarios fomenta el arraigo y protección a la identidad cultural, de los derechos de las comunidades negras de Colombia como grupo étnico, y el fomento de su desarrollo económico y social, en relación con sus dinámicas ancestrales de subsistencia y ocupación en el territorio.	https://www.mininterior.gov.co/la-institucion/normatividad/ley-70-de-1993-agosto-27-por-la-cual-se-desarrolla-el-articulo-transitorio-55-de-la-constitucion-politica
Decreto 3075 de 1997: Ministerio de salud	Este derecho establece las condiciones básicas de higiene en la fabricación de alimentos a través de buenas prácticas de manufactura. También es importante mantener unas condiciones generales en los equipos y utensilios utilizados en el procesamiento, fabricación y preparación de alimentos. Todos ellos deben de estar diseñados, contruidos, instalados y mantenidos de manera que se evite la contaminación del alimento, facilite la limpieza y desinfección de superficies.	https://www.minsalud.gov.co/Normatividad/Nuevo/DECRETO%203075%20DE%201997.pdf
Ley 1014 de 2006: fondo de la cultura de emprendimiento	Ley nacional que busca fomentar la cultura del emprendimiento. Esta ley pretende promover el espíritu emprendedor entre los estudiantes y hacer de ellos personas capacitadas para innovar y generar bienes y servicios dirigidos a formar competencias empresariales. La red está conformada por 15 instituciones públicas y privadas, tal es el caso de Ministerios, Sena, Colciencias, Fenalco y Acopi.	https://es.slideshare.net/margarita990407/ley-de-emprendimiento-1014#:~:text=Busca%20fomentar%20la%20cultura%20del,de%20la%20co

Norma	Resumen	Referencia
		nsolidaci%C3%B3n%20de%20empresas.
Resolución 776 de 2008: Ministerio de la Protección Social	La presente investigación tiene por objeto establecer el reglamento técnico a través del cual se señalan los requisitos físicoquímicas, microbiológicos y de algunos contaminantes químicos que deben cumplir los productos de la pesca, en particular pescados, moluscos y crustáceos frescos, congelados, ultra congelados, pre cocidos, pasteurizados, cocidos y en conserva, destinados para consumo humano que se fabriquen, procesen, preparen, envasen, transporten, expandan, importen, exporten, almacenen, distribuyan y comercialicen en el territorio nacional, con el fin de proteger la vida, la salud y la seguridad humana.	https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_minproteccion_0776_2008.htm

Norma	Resumen	Referencia
Resolución 4150 de 2019: Ministerio de la Protección Social	Por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir las bebidas de colágeno a base de escamas de pescado para consumo humano que se fabriquen, procesen, envasen, almacenen, transporten, distribuyen, comercialicen, expandan, importen o exporten con el fin de proteger la vida, la salud y las prácticas que pueden inducir al engaño del consumidor.	https://www.invi.ma.gov.co/documents/20143/441425/Resolucion+4150+de+2009+Bebidas+energizantes.pdf/d9c05d45-d5f8-39da-7e80-9b07c5cca50a

Norma	Resumen	Referencia
Resolución 0835 de 2013: Ministerio de Salud	Reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que deben cumplir los materiales objetos, envases y equipamientos de vidrios destinados a estar en contacto con alimentos y bebidas para el consumo humano.	https://es.scribd.com/document/467652906/Resolucion-0835-de-2013-materiales
Ley 617 de 2013: Derecho del Bienestar Social	Esta ley otorga el título de distrito especial a Buenaventura, permitiendo la administración autónoma de sus recursos naturales y financieros a partir del aprovechamiento de las ventajas derivadas de las características, condicionales y circunstancias especiales que estos presentan. El distrito especial de Buenaventura deberá velar por el desarrollo económico del mismo, adelantando proyectos de infraestructura y educación, impulso y asesorías a las microempresas que lo requieran, como parte de las políticas de desarrollo, generación de empleo y consolidación de la calidad de vida para los habitantes del territorio.	. https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=51601

Fuente: Elaboración: Propia

Marco teórico

Gabriel Baca Urbina, evaluación de proyectos séptima edición.

Se refiere a que el estudio de factibilidad tiene gran importancia para el desarrollo de un proyecto, debido a que permite conocer si es conveniente o no invertir en el proyecto objeto de estudio. En este caso, se enfoca en el análisis de la creación de una empresa productora y comercializadora de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.

Según Gabriel Baca Urbina, la evaluación de proyectos se lleva a cabo de la siguiente forma, **El análisis de estudio de mercado** se denomina la primera parte de la investigación formal del estudio. Costa básicamente de la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, en análisis de los precios y el estudio de comercialización. (Gabriel Baca Urbina, 2013).

El estudio técnico el cual se divide en 3 partes, que son: determinación del tamaño de la planta, localización óptima de la planta e ingeniería del proyecto.

El estudio administrativo en donde se incluye el análisis financiero. Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elaborar los cuadros de análisis que sirven de base para la evaluación económica.

Evaluación económica siendo esta la etapa que nos permite definir y tomar decisiones sobre la rentabilidad del mismo, en este análisis se define la decisión de inversión. Se debe incluir los métodos actuales de evaluación que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como la tasa interna de rendimiento y el valor presente neto. Finalmente se debe determinar y analizar el riesgo, para el proyecto propuesto la consecución y fidelización de los proveedores se identifica como un riesgo debido a que el colágeno base de escamas de pescado no es una práctica fuerte en Colombia y es necesario sensibilizar y enseñar sobre este tema.

Rodrigo Varela, un plan de negocio para una nueva empresa.

Es un documento fundamental que debe combinar adecuadamente dos dimensiones: la forma y el contenido. La forma se refiere al plan de negocio como herramienta de comunicación; el contenido se refiere a la calidad del plan de negocio como propuesta de inversión. El plan de negocio es la herramienta clave, por la cual se juzga la calidad del negocio mismo.

Así mismo se deben determinar cuáles son los componentes básicos de toda empresa. Varela considera que toda empresa requiere una infraestructura para poder operar: esta incluye recursos físicos (tierra, edificios, equipos, mobiliario etc.), recursos financieros (capital de inversión, capital de trabajo para gastos pre operativos y de arranque etc.), factor humano (grupo gerencial y colaboradores en general), recursos informáticos (mercados, tecnologías, leyes etc.) y recursos productivos (materia prima e insumos). (Rodrigo Varela, 2010).

El profesor Rodrigo Varela, considera que se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:

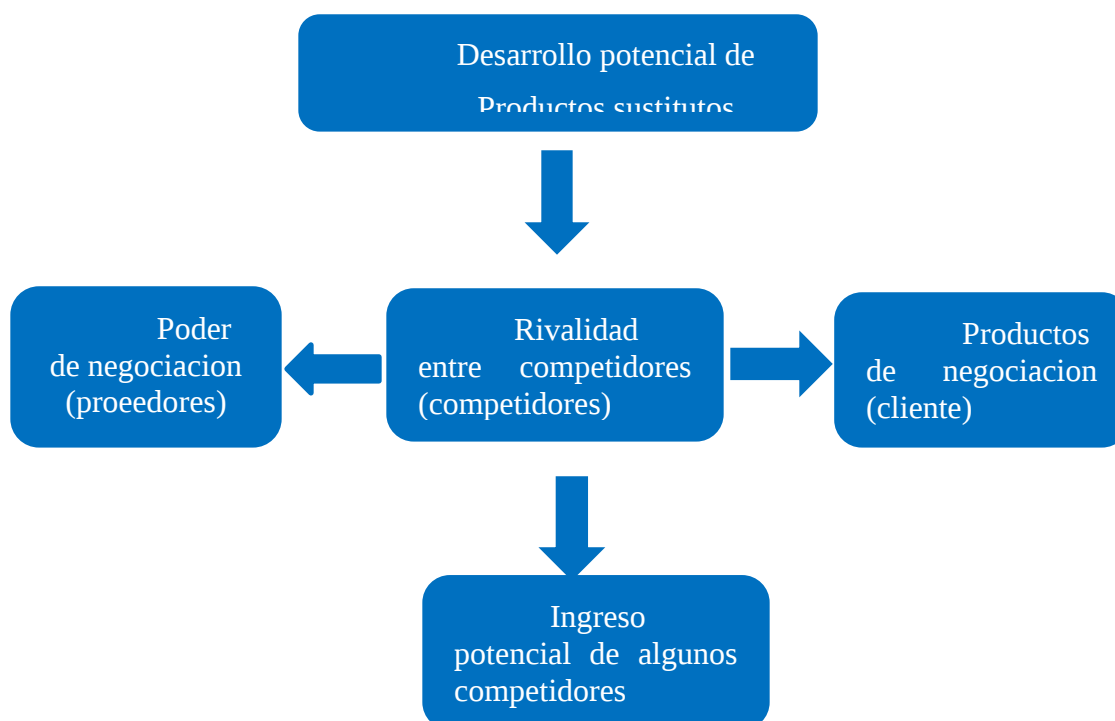
- Diagnóstico de la estructura actual y de las perspectivas del sector en el cual se va entrar.
Posibilidades de crecimiento.
- Estado del sector en términos de productos, mercados, clientes, empresas nuevas, tecnología, administración, desarrollo, entre otros.
- Factores positivos o negativos en los entornos económicos, político, jurídico, legal, tecnológico, cultural, ambiental y social.
- Factores que mueven el mercado en términos de calidad, precio, servicio, imagen.
- Situación actual de rivalidad entre los competidores.
- Empresas que comercializan o producen el mismo tipo de producto.

Es fundamental en la elaboración del plan de empresas, es el estudio donde los resultados son cuantificados y medidos obteniendo como resultado el potencial del mercado al cual se pretende llegar o incursionar en el nuevo proyecto.

Michael Porter, análisis de las cinco fuerzas competitivas.

El modelo de análisis de la competencia de las cinco fuerzas de Porter, es utilizado por muchas industrias como instrumento para la elaboración de estrategias, tomando en cuenta el entorno externo. Este modelo permitirá conocer quiénes son los competidores directos, que productos sustitutos existen o podrían existir, cual es el poder de negociación de los compradores y de los proveedores con respecto al producto que se pretende producir. Conociendo los elementos anteriormente mencionados se podrán establecer estrategias que permiten a la empresa ingresar al mercado y sostenerse, además la información recolectada permitirá tomar decisiones para mitigar el riesgo con respecto al ingreso del producto al mercado. (Michael Porter, 2016).

Ilustración 1: Modelo de las cinco fuerzas competitivas de PORTER.



Fuente: Michael Porter

Aspectos Metodológicos

Tipos de estudio

Exploratorio

Según Carlos Méndez, el estudio exploratorio requiere de mucha paciencia, serenidad y receptividad por parte del investigador, esto debido a que este estudio se centra en descubrir. El estudio ya en mención, sirve para aumentar el grado de familiaridad con los fenómenos desconocidos, obtener información que permita determinar si se requiere una investigación más rigurosa, ayuda a determinar las tendencias, permite establecer las relaciones potenciales entre variables y buscan observar tantas manifestaciones del fenómeno de estudio como sea posible. (Capítulo 3. Metodología de la Investigación, 1995).

Este estudio es exploratorio porque en Buenaventura no se conocen estudios de factibilidad de una empresa que haga la transformación de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado para su venta. Se hará investigación por medio de revisión bibliográfica especializada con respecto al estado del mercado al cual se desea incursionar, en términos de identificar quienes son los potenciales consumidores, como es el caso de las de las bebidas kolagencam, y como está la pesca en cuestión de disponibilidad en Buenaventura, se busca ofrecer una bebida natural y saludable, e identificar quienes son los principales competidores en la ciudad de Buenaventura, en el departamento y el país.

Métodos De Investigación

Deductivo

Según Carlos Méndez, en el método deductivo es necesario hacer un análisis del entorno externo, las condiciones del mercado y todas aquellas variables que podrían afectar el normal desarrollo del proyecto y su funcionamiento, para de esta forma adecuar las estrategias de la organización a las condiciones del entorno.

Cualitativo – Cuantitativo

La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variable. La investigación cualitativa evita la cuantificación, en este caso los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas. La diferencia fundamental entre ambas metodologías es que la cuantitativa estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas y la cualitativa lo hace en contextos estructurales y situacionales.

La investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica. La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra

procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no de una forma determinada.

Se utiliza este método porque se necesitan datos numéricos para análisis cuantificables como la demanda, la tasa interna de retorno y los costos de los recursos para llevar a cabo el proyecto. Y datos cualitativos como la percepción, gustos y preferencias del cliente por medio de encuestas, entrevistas y otros medios que permiten identificar datos de este tipo. (Capítulo 3. Metodología de la Investigación, 1995).

Población

La población para este estudio de factibilidad es para toda persona que desee fortalecer su salud, pero principalmente para hombres y mujeres en edades entre 40 y 69 años, de estratos 1, 2 y 3 del Distrito de Buenaventura. (DANE de Buenaventura, 2016).

Tabla 3: Aspectos metodológicos

Objetivo general	Actividades	Recursos	Indicadores	Dificultades
Caracterizar a través del estudio de mercado a los clientes potenciales, el segmento, la oferta, la demanda y los canales de distribución en la ciudad de Buenaventura para las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado	Caracterizar la población objeto de estudio de los consumidores de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.	Equipo de cómputo.	Registros de actividad.	Disposición de los encuestados.
		Informes estadísticos de población.	Tabulación de resultados en las encuestas.	Acceso a zonas comerciales.
	Definir el producto, su naturaleza y uso.	Encuestas.		Acceso a información completa de competidores.
	Detallar la extensión geográfica a cubrir por parte de Kolagencam Ltda.	Información teórica.	Registro total de personas encuestadas.	
	Realizar un análisis y proyección de la demanda de la población objeto de estudio.	Conexión continua a internet.		
	Evaluar la oferta y la competencia del mercado de bebidas con colágeno en el distrito de Buenaventura.			
	Determinar las estrategias de precio y venta de las bebidas con colágeno a			

Objetivo general	Actividades	Recursos	Indicadores	Dificultades
	base de escamas de pescado en el distrito de Buenaventura.			
	Definir los canales de distribución y las estrategias de publicidad adecuados para la fácil adquisición del producto			
	Crear políticas de servicios para facilitar la correcta atención al cliente.			

Realizar un estudio técnico que permita verificar las posibilidades de producción de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado en el distrito de Buenaventura.	Precisar la macrolocalización y la microlocalización de la planta.	Equipo de cómputo.	Registro de inventario.	Obtener información de los proveedores.
	Determinar el tamaño del proyecto.	Pronóstico de las unidades a comercializar.		
	Detallar el proceso de producción de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.	Conocimiento del Mercado. Comprender el tipo de empresa.	Lista de muebles, enseres y equipos necesarios.	Obstáculos durante los procesos productivos.
	Determinar la materia prima, maquinarias, equipo y materiales requeridos.		Capacidad instalada.	Inseguridad en el distrito de Buenaventura.
	Descripción del proceso de control de calidad y el proceso de mantenimiento.			
	Determinación de las áreas de trabajo.			
Aplicar un estudio organizacional, administrativo y legal para conformación de la estructura	Describir la misión, visión, objetivos, principios y valores de la empresa fabricante y comercializadora de una bebida con colágeno a base de escamas de pescado.	Inversión monetaria.	Salario y prestaciones sociales.	Tiempo para la constitución de la sociedad.
		Estrategia del proyecto definida.		
		Roles necesarios definidos.	Formatos de constitución.	Desconocimiento del proceso y trámites

empresarial y jurídica.	Desarrollar la estructura organizacional de Kolagencam Ltda.		Manual de Funciones.	
	Diseñar la estructura de cargos de acuerdo a los perfiles y funciones que la organización requiere.			
	Desarrollar los aspectos legales necesarios para la puesta en marcha de la empresa Kolagencam Ltda.			
Demostrar la viabilidad económica y financiera de la empresa fabricante y comercializadora de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.	Identificar las inversiones necesarias para la realización del proyecto.	Información recopilada en los estudios anteriores.	Estado de situación.	Errores al realizar cálculos.
	Relacionar el plan de financiación.		Estado de resultado.	Información desactualizada.
	Establecer el presupuesto de costos y gastos fijos.		Flujo de caja.	
	Definir el presupuesto de costos y gastos fijos.		Inversión inicial.	
	Definir el presupuesto de costos operacionales.			

Hallar el costo de producción.

Presentar el estado de resultados.

Realizar el balance general.

Desarrollar los indicadores financieros
y el presupuesto de efectivo.

Analizar las razones financieras del
proyecto.

Definir el impacto
ambiental y social
que genera la
realización del
proyecto.

Informar como constituye la
organización a la comunidad y al
medio ambiente.

Retroalimentación
empresarial.

Información técnica de los
productos.

Encuesta de
conformidad.

Tiempo de
degradación
de los
productos.

Disposición de los
encuestados.

Instrumentos Metodológicos

Técnicas de recolección

Consulta a los expertos

La consulta a expertos hace referencia a consultar con una persona dotada de conocimientos actualizados y de habilidades que condiciones un elevado nivel de sus competencias profesionales para proporcionar criterios valorativos sobre una materia o tema dado, dicho de otra manera, es una persona a la que se le reconoce una habilidad extraordinaria en una determinada área del saber.

Se consultará a los expertos en para obtener información con respecto al tratamiento del colágeno de escamas de pescado de acuerdo a su clase y sus características.

Encuesta o entrevista

Las encuestas se realizan a través de la aplicación de formularios estructurados, según Carlos Méndez se aplica a aquellos problemas que se puedan investigar por métodos de observación, análisis de fuentes documentales y demás sistemas de conocimiento. La encuesta permite el conocimiento de las motivaciones, las actitudes y las opiniones de los individuos con relación a su objeto de investigación. (Metodología de la Investigación, 1995).

La realización de las encuestas o entrevistas es una de las técnicas fundamentales porque sirven para tener un acercamiento a la preparación de los clientes potenciales de las bebidas kolagencam e incluso evidenciar el posicionamiento de las marcas de la competencia. Identificar cuáles son los canales de distribución más adecuados y el precio aceptable.

Fuentes y técnicas para la recolección de la información

Fuentes primarias

Las fuentes primarias son aquellas que se obtienen de primera mano, es decir de los diferentes actores inmersos en los fenómenos o dinámicas que se plantea investigar.

Las fuentes primarias serán utilizadas al realizar el estudio de mercado donde los clientes potenciales serán los encargados de darnos respuestas necesarias para la investigación por medio de entrevista y encuestas, consulta de proveedores para conocer beneficios y hacer posibles contratos, cotizaciones de los recursos, permisos y la localización de la planta.

para la recolección de la información se acudió a la encuesta estructurada, que se le aplico a la población objeto de estudio por un periodo de 15 días en los principales almacenes de cadena de la ciudad, así como también algunos puntos estratégicos donde concurre con frecuencia la población de Buenaventura. Además, se recurrió a entrevista a los principales gerentes y administradores de los principales almacenes de cadena de la ciudad, algunos proveedores y

expertos en el tema en cuestión, y así como también a docentes y asesores externos. Esto con el fin de conocer de primera mano la información relacionada con el objeto de estudio.

Fuentes secundarias

Las fuentes secundarias son aquellas fuentes que permiten realizar la investigación exploratoria del sector e información relevante para el desarrollo del estudio, tales fuentes son la consulta de libros, revistas especializadas, artículos web, entre otros materiales disponibles para consulta. Se recurrió a la información secundaria tales como: libros de información de la metodología de investigación Carlos Méndez, elaboración del marco teórico; como fue Baca Urbina, Rodrigo Varela, Michelle Porter, así como también páginas web para sacar información contextual, marco legal y documentos de la biblioteca de la universidad del valle que sirvieron de base para la investigación referente al tema.

Estudio de Mercado

Objetivo General

Caracterizar a través del estudio de mercado a los clientes potenciales, el segmento, la oferta, la demanda y los canales de distribución en la ciudad de Buenaventura para las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.

Objetivos Específicos

- Caracterizar la población objeto de estudio de los consumidores de la bebida con colágeno a base de escamas de pescado.
- Definir el producto, su naturaleza y uso.
- Detallar la extensión geográfica a cubrir por parte de Kolagencam Ltda.
- Realizar un análisis y proyección de la demanda de la población objeto de estudio.
- Evaluar la oferta y la competencia del mercado de bebidas con colágeno en el distrito de Buenaventura.
- Determinar las estrategias de precio y venta de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado en el distrito de Buenaventura.
- Definir los canales de distribución y las estrategias de publicidad adecuados para la fácil adquisición del producto.

- Crear políticas de servicio para facilitar la correcta atención al cliente.

Caracterización de la población objeto de estudio

La población objeto de estudio está comprendido entre las edades de 40 a 69 años que corresponde a los estratos 1 ,2 y 3 del distrito especial, biodiverso y eco turístico de buenaventura. De acuerdo a la investigación realizada los hábitos alimenticios son comportamientos consientes, colectivos y repetitivos, que conducen a las personas a seleccionar, consumir y utilizar determinados alimentos o dietas, en respuesta a influencias sociales y culturales. Cabe destacar que el proceso de adquisición de los hábitos alimenticios comienza en las familias. (secretaria de salud distrital de Buenaventura 28 de abril del 2007).

Buenaventura presento en 2005, según el Censo el mayor porcentaje de personas en el departamento que dejaron de consumir alimentos por falta de dinero (cerca del 20% de la población). Por su parte, la Encuesta Nacional de la Situación Nutricional en Colombia, (ENSIN, 2010), Recolecto información sobre nutrición para la región valle litoral, que corresponde al municipio de Buenaventura, lo cual indica que las personas tienen malos hábitos alimenticios lo cual conlleva a un deterioro de salud, tales como al consumir productos que muchos no son muy provechosos para el cuerpo humano, además el clima de nuestro distrito no es el mejor debido a que es una zona húmeda, el cual permite presentar ciertas situaciones en nuestro cuerpo como; resequedad en la piel, dolor articulares, perdida del cabello, problemas digestivos obesidad, entre otras situaciones que no son muy favorables para nuestro organismo. .

Por otro lado, la cultura de los bonaverenses no es la adecuada debido a que no invierten dinero y tiempo para el fortalecimiento de su salud, y es por eso que tienden a presentar ciertas enfermedades a partir de la edad de 40 años, ya que es la edad donde se empieza a manifestar enfermedades y deterioro en la salud de los bonaerenses. Es por ello que a esta edad se hace necesario que el organismo se le aumente el consumo de colágeno para fortalecer o contrarrestar los malos hábitos alimenticios, ya que el colágeno es un producto nutritivo y con alta proteína el cual permitirá mantener un cuerpo saludable.

Definición Del Producto.

Este proyecto busca demostrar la viabilidad de fabricar y comercializar una bebida con colágeno a base de escamas de pescado, y presentar esta bebida como una alternativa saludable, curativa y nutritiva para los consumidores, que se convierta en una opción para continuar con una vida más saludable.

Su compuesto principal es el colágeno, del cual se aprovecharán sus propiedades nutritivas y curativas debido a su alto contenido de proteínas y demás componentes, de esta manera el colágeno se mezclará únicamente con saborizantes naturales, endulzante naturales, conservantes y agua.

Su envase será de vidrio transparente con capacidad de 250ml, tapa gris metálica ancha y etiqueta plástica sujeta a la botella, de acuerdo a los saborizantes el líquido es de color abano, la consistencia es un poco espesa y su caja es de plástico por 30 unidades.

se determinó que el envase de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescados fuera de vidrio, debido a que este tipo de envases permite que se preserve el sabor de los alimentos y la reutilización de los mismos, contribuyendo así al cuidado del medio ambiente, aunque el material más comúnmente es el plástico y es reciclable, este tipo de envase no es reutilizable en el envasado, debido a esto y en contraste con la intención por parte de la empresa de no generar un impacto ambiental negativo se determinó usar envases de cristal.

La función de la bebida con colágeno a base de escamas de pescado es para toda persona que desee fortalecer su salud, principalmente para las personas de edades entre los 40 y 69 años porque son personas que a partir de esta edad empiezan a presentar deterioro en su organismo y la aparición de ciertas enfermedades producto de los malos hábitos en su vida cotidiana (alimentación y falta de ejercicios físicos).

Ilustración 2: Presentación del producto

ENVASE**EMPAQUE PARA SER TRANSPORTADA**

X 30 unidades

Naturaleza y uso del producto

Las bebidas con colágeno son un producto elaborado a base de las escamas de pescado, saborizantes naturales, endulzante naturales, conservantes y agua; su uso es de consumo final, es decir, que suplan una necesidad inmediata y son para ser disfrutadas en el corto plazo, es para toda persona preferiblemente para hombres y mujeres a partir de los 40 años, ayudando a disminuir los síntomas de la artritis, evita caída del cabello, mejora la reconstrucción de las articulaciones, previene arrugas, regenera órganos vitales, entre otros efectos que son necesarios para mejorar la salud de las personas del Distrito de Buenaventura.

Actualmente las bebidas con colágeno se van encontrar distribuidas en supermercados de cadena, droguerías y tiendas naturistas, su consumo no se limita a un lugar específico, dado que su adquisición se pueda hacer en cualquier establecimiento que expendan bebidas concentradas.

Extensión geográfica a cubrir por parte de kolagencam Ltda.

Para el desarrollo de esta investigación, se ha escogido el distrito de Buenaventura por las siguientes razones, porque se desea contribuir al mejoramiento de la salud de los habitantes del distrito en especial a las personas de edades entre los 40 y 69 años, porque son personas a que a partir de esta edad empiezan a presentar sintomatología en el deterioro de sus organismos producto de la mala alimentación, pocos ejercicios, malos hábitos, etc. También La Falta de disponibilidad de tiempo e inversión de dinero para la salud, es decir no hay cultura de revisión médica, y es por eso que a cierta edad se manifiestan enfermedades por falta de atención y cuidado personal.

Las razones por el cual se desea desarrollar esta investigación en el distrito es que no se le ha dado importancia a este producto que contiene alta proteína, ya que en la actualidad no hay un mercado importante en Buenaventura, que a su vez pueda generar ingresos y además pueda contribuir al mejoramiento y fortalecimiento de la salud de cada una de las personas del distrito de Buenaventura.

Tabla 4: proyección de la población de edades entre los 40 y 69 años para el 2020

EDAD	HOMBRE	MUJER	TOTAL 2020
40 – 44	12.416	14.026	26.442
45 – 49	10.275	11.784	22.059
50 – 54	8.948	10.558	19.506
55 – 59	7.765	9.504	17.269
60 – 64	6,28	7.719	13.999
65 – 69	4.728	6.203	10.921
TOTAL			110.196

Fuente: Elaboración propia – con datos del DANE. : <http://www.ccbun.org>

Análisis y proyección de la demanda de la población objeto de estudio

Con el objetivo de identificar a los consumidores de productos con colágeno en el distrito de Buenaventura se recurrió a consultar directamente a tiendas de productos naturistas en los barrios de Bellavista, el Bolívar, la Transformación y el 14 de julio, 5 Droguerías de la zona centro y 3 gerentes de supermercados; almacenes Éxitos, almacenes la 14 y almacenes olímpica, para lograr describir con ayudas de estos expertos el perfil de los consumidores de los productos con colágeno en el distrito de Buenaventura.

De acuerdo a la información, indica que en los supermercados; almacenes Éxitos, almacenes la 14, almacenes olímpicos y Tiendas naturistas existen diferentes productos que contienen colágeno tales como; collagen & biotin, colágeno hidrolizado y rejuvenil plus, es distribuido por Natural Light de la ciudad de Cali, colágeno hidrolizado, nutrigel y gelicart, es distribuido por Laboratorio Procaps S.A de la ciudad de Barranquilla, Collagener & biotin, colágeno hidrolizado y complex y lo distribuye Healthy América Colombia S.A de la ciudad de Yumbo y Colágeno hidrolizado, nutrigel y collagen plus, lo distribuye Copidrogas de la ciudad de Bogotá.

De acuerdo a la información obtenida de los expertos ya mencionados, se obtuvo que los productos con colágeno son consumidos por hombres y mujeres, aunque mayormente consumidos por mujeres en edades que oscilan entre los 40 y 69 años, debido a que, para personas con edades inferiores a 40 años, estos productos no son muy necesarios ya que el cuerpo no requiere mucho de esta proteína.

En el distrito de Buenaventura para el año 2020 de acuerdo a datos tomado por el DANE se registra un total de 110.196 personas con edades comprendidas entre los 40 y 69 años. (DANE, 2020).

Para la realización de las encuestas se tomó como población a evaluar a todas a aquellas personas entre hombres y mujeres en edades entre los 40 y 69 años de edad que habitan en el territorio de Buenaventura.

Para cuantificar la muestra se tomó como tamaño de la población 110.196 personas, de los estratos 1,2 y 3 de la ciudad de acuerdo a los datos del DANE del 2020.

Proceso de muestreo: muestreo aleatorio simple.

Elemento muestral: personas en edades comprendidas entre los 40 y 69 años que habiten en el distrito de Buenaventura.

Alcance: distrito de Buenaventura.

Tiempo: el proceso de aplicación duro 15 días del 15 de febrero al 1 de marzo del 2021.

Marco muestral: se utiliza un nivel de confianza del 95%, un margen de error del 5%, una probabilidad de éxito del 50%, probabilidad del fracaso del 50% y será aplicada en la siguiente formula.

$$n = \frac{N * Z * P * Q}{(N-1) * e + Z * P * Q}$$

Tabla 5: Tamaño de la muestra

Tamaño muestral=	N	?
Tamaño de la población =	N	110.196
Nivel de confianza =	Z	1.95
Probabilidad de éxito =	P	0.50
Probabilidad de fracaso =	Q	0.50
Error muestral esperado =	E	0.05
MUESTRA		383

Fuente: Elaboración propia

$$n = \frac{(110.196 * (1.96^2) * (0.5 * 0.5))}{(110.196 - 1)(0.05^2) + (1.96^2)(0.5 * 0.5)} = \frac{105.832.24}{276.45} = 383$$

De acuerdo al cálculo realizado la muestra poblacional a encuestar es de 383 personas de edades comprendidas entre 40 a 69 años de edad, la encuesta se va realizar en el distrito de Buenaventura. Como consecuencia del COVID 19 y problemas de inseguridad en algunos barrios del distrito las encuestas se realizarán en los principales supermercados y algunos puntos de la

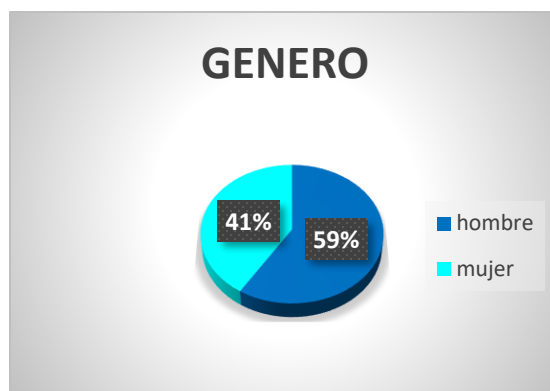
ciudad tales como; el parque malecón bahía de la cruz, los alrededores de punto de atención de movistar centro, plazoleta pascual de Andagoya, cancha de la independencia, entre otros.

La encuesta con la totalidad de sus preguntas y opciones se encuentra en los anexos. Cabe resaltar que en la encuesta se encuentra algunas notas a modo de aclaración, que permitan a los lectores entender con claridad como funciono el proceso con los encuestados de acuerdo a sus respuestas.

A continuación, se relacionan los resultados de la encuesta aplicada:

Datos Sociodemográfico.

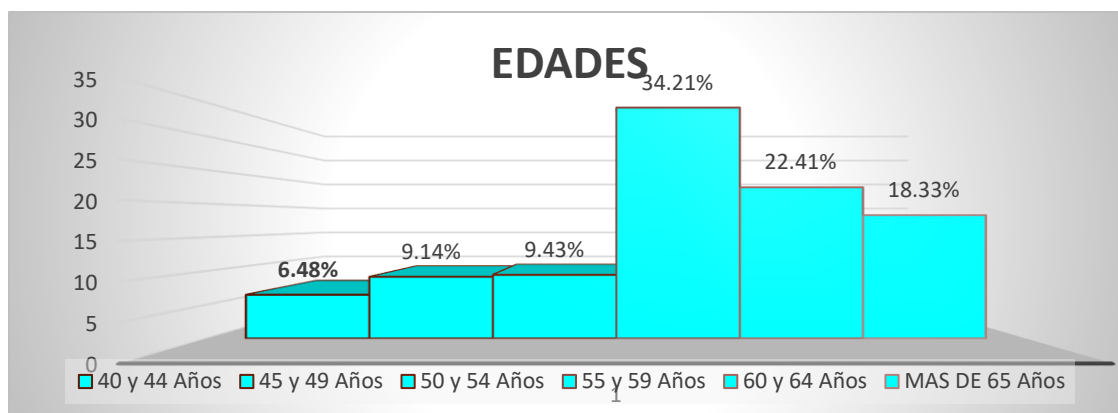
Ilustración 3: Pregunta 1



Fuente: Elaboración propia.

Se realizaron 383 encuestas en el Distrito de Buenaventura, donde se evidencio que la participación de los hombres fue más alta con un total de 226 encuestas correspondientes al 59%, mientras que las mujeres participaron en 157 encuestas equivalentes al 41%.

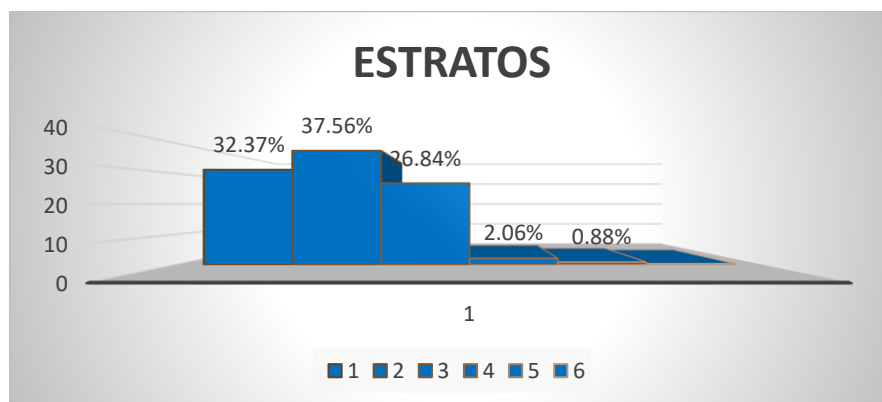
Ilustración 4: Pregunta 2



Fuente: Elaboración propia.

De las 383 encuestas realizadas se obtuvo que las personas que más participaron, estén entre los 55 y 69 años con un 34.21%, mientras que las edades menos frecuentes son las de aquellas personas de 40 y 44 años con un 6.48%.

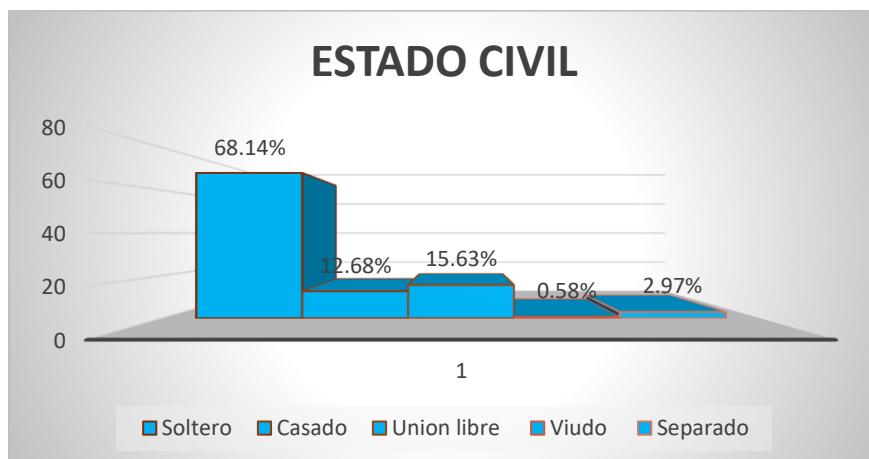
Ilustración 5: Pregunta 3



Fuente: Elaboración propia.

Los estratos que registraron mayor participación fueron el 1, 2 y 3 con el 32.37%, 37.56% y 26.84% respectivamente, mientras que los estratos 4, 5, 6 tuvieron una participación mínima con un 2.06%, 0.88% y 0.29% . Lo que concuerda con los datos del DANE con respecto que la mayoría de los habitantes de Buenaventura están catalogados en los estratos 1, 2 y 3 con aproximadamente 92% de la población, mientras los estratos 4, 5 y 6 equivalen al 8% de la misma.

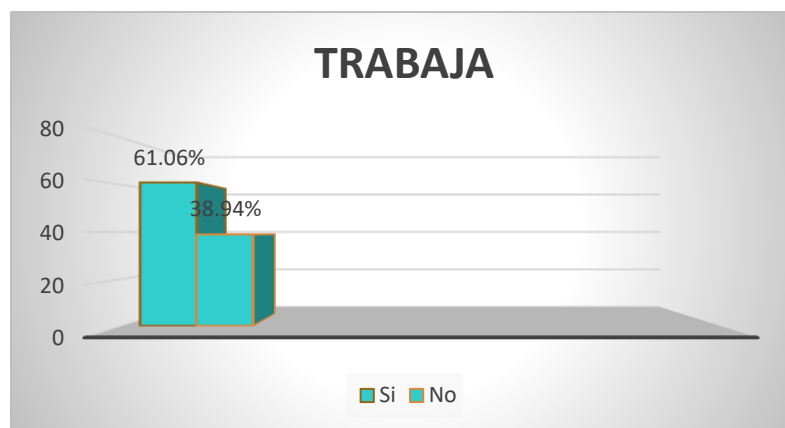
Ilustración 6: Pregunta 4



Fuente: Elaboración propia.

De las 383 encuestas realizadas se pudo identificar que la mayor parte de los encuestados viven en soltero.

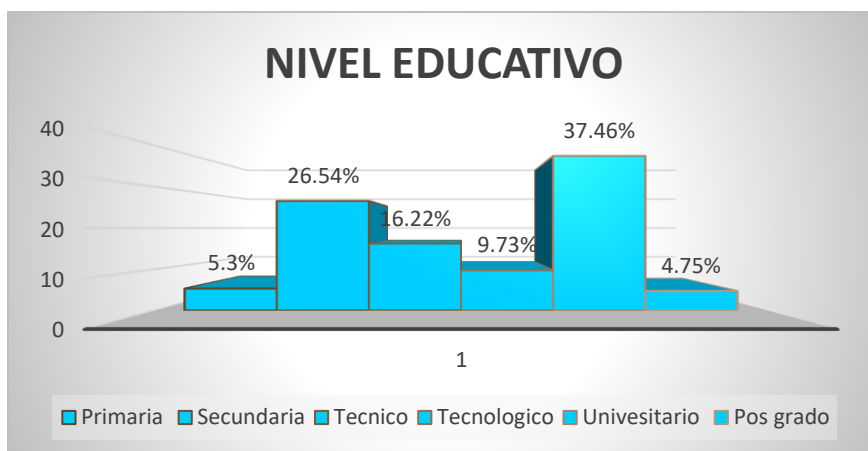
Ilustración 7: Pregunta 5



Fuente: Elaboración propia.

De las 383 personas encuestadas el 61.06% de las personas respondió que, si trabajan, mientras que un 38.94% no trabaja.

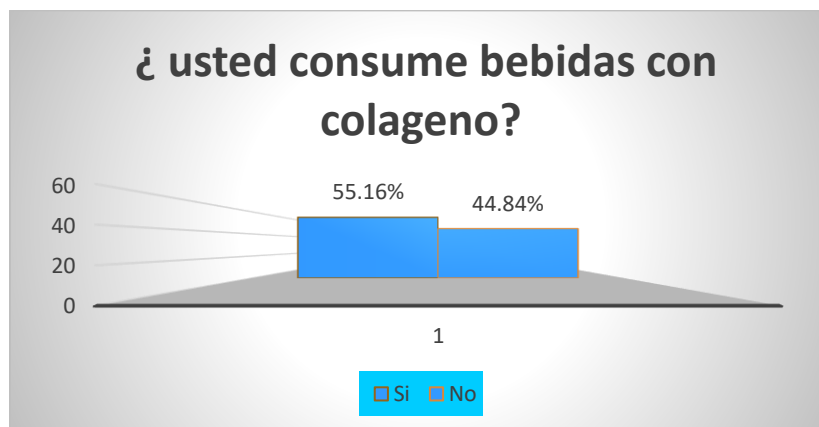
Ilustración 8: Pregunta 6



Fuente: Elaboración propia.

De las 383 personas encuestadas el nivel educativo más frecuente fue el univesitario con un porcentaje de 37.46%, seguido de nivel secundaria con un 26.54% y el menos frecuente fue el nivel de posgrado con un 4.75%.

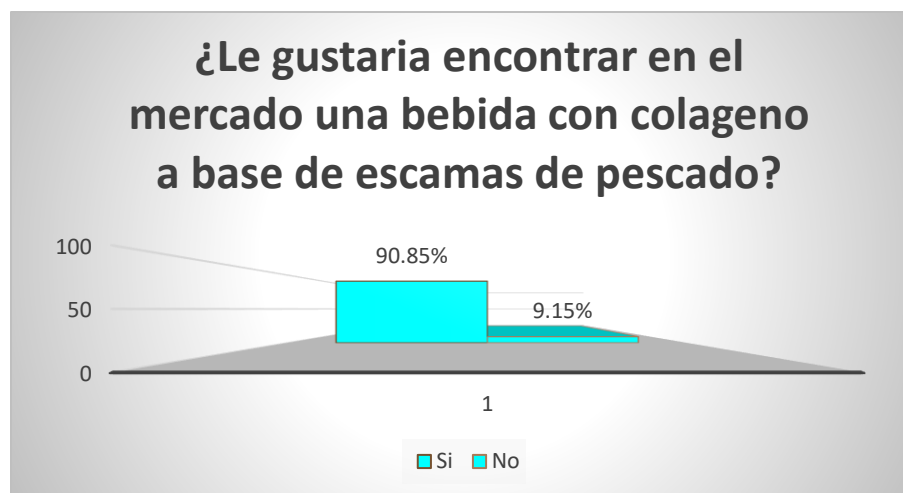
Ilustración 9: Pregunta 7



Fuente: Elaboración propia.

De los 383 encuestados se pudo identificar que el 55.16% correspondiente a 187 personas consumen bebidas con colágeno, mientras el 44.84% equivale a 151 personas no consume estas bebidas.

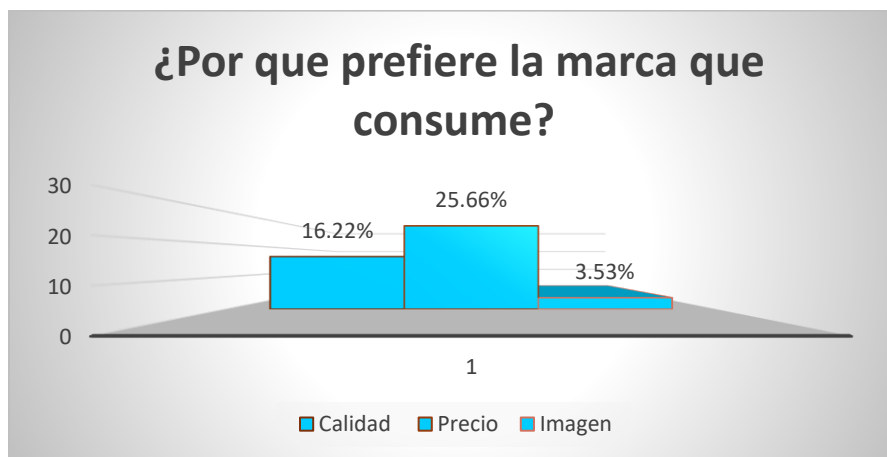
Ilustración 10: Pregunta 8



Fuente: Elaboración propia.

De las 383 encuestas el 90.85% le gustaría encontrar la bebida con colágeno a base de escamas de pescado, mientras que el 9.15% no le gustaría esta opción. Esta información permite a la empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno especular sobre la posibilidad de que el producto sea aceptado en el mercado y que llegue a posicionarse, sin olvidar que dicha posición dependerá también de factores como la calidad, sabor, contenido y precio del producto.

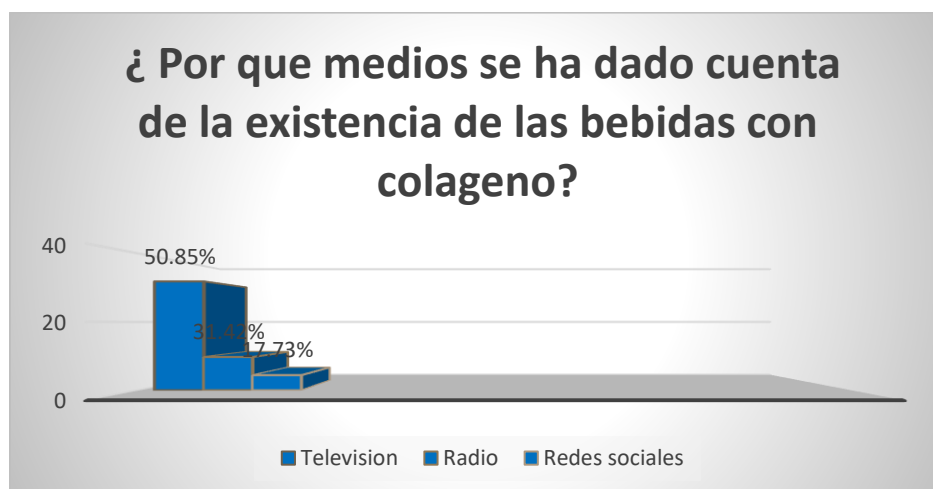
Ilustración 11: Pregunta 9



Fuente: Elaboración propia.

De las 383 encuestas realizadas se descubrió, que un 25.66% la eligió por su precio, mientras que la calidad, disponibilidad e imagen fue elegida por un 16.22%, 9.73%, 17% y 13% respectivamente. Esto permite identificar que la empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado debe prestar especial atención a la estrategia de precios que defina, tomando como referencia los precios del mercado, pero sin dejar de lado de los demás aspectos como la calidad, disponibilidad e imagen del producto debido a que son elementos que actúan en sinergia sobre la percepción de los consumidores.

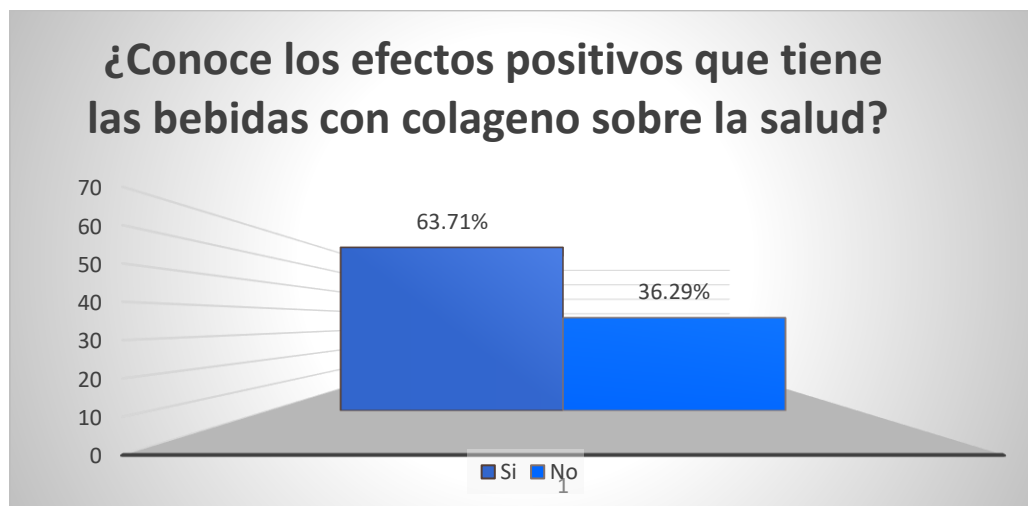
Ilustración 12: Pregunta 10



Fuente: Elaboración propia.

De las 383 encuestas realizadas, el 50.85% se enteró de la existencia de las bebidas con colágeno a través de la televisión, siguiéndolo de cerca con un 31.42% la radio y el 17.73% por medio de las redes sociales, esto permite identificar que la televisión es el medio más efectivo para dar a conocer la bebida colágeno, apoyado de las redes sociales y la radio.

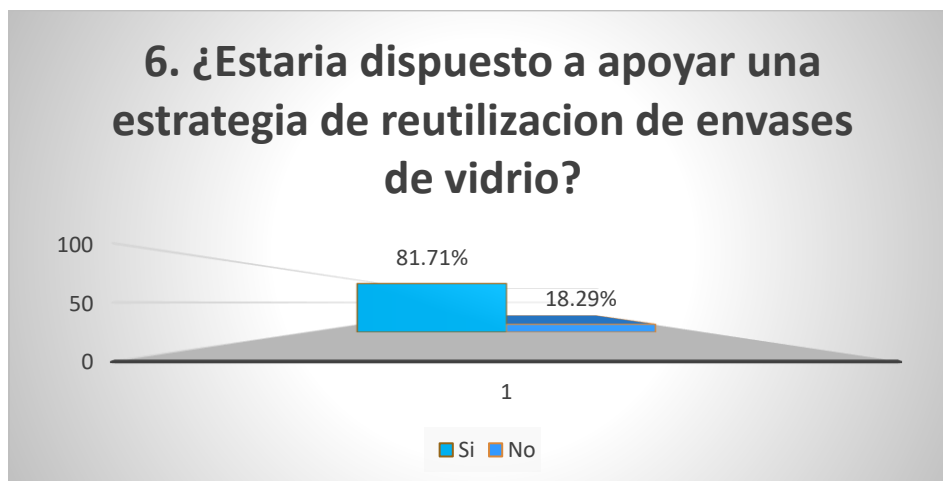
Ilustración 13: Pregunta 11



Fuente: Elaboración propia.

De los 383 encuestados el 63.71%% conoce los efectos positivos que tiene el consumir bebidas con colágeno sobre la salud, será más sencillo posicionar una bebida que invite a hábitos de consumo saludables sin efectos negativos para la salud y que aporte en llevar una alimentación sana y curativa.

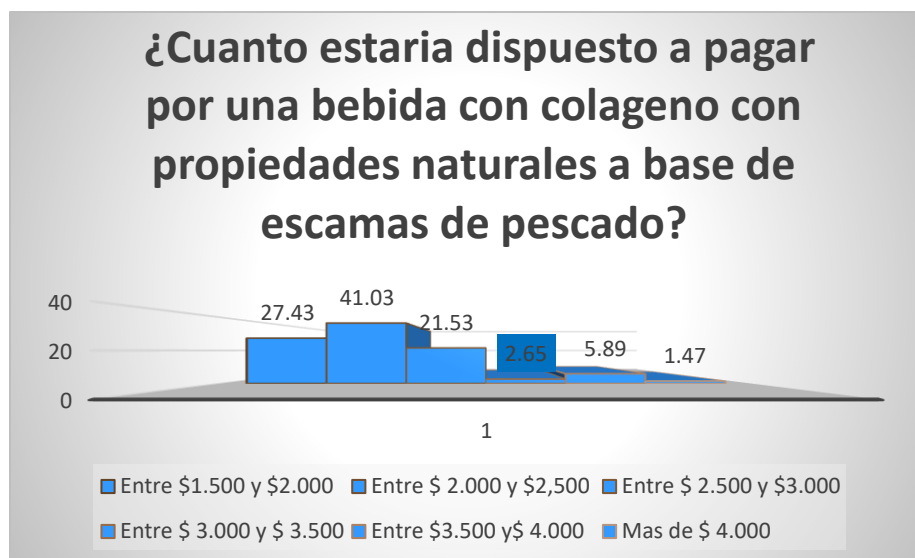
Ilustración 14: Pregunta 12



Fuente: Elaboración propia.

De los 383 encuestados el 81.71% Apoyaría una estrategia de reutilización de envases de vidrio, lo que alienta la idea de la empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado de usar un envase de vidrio para la bebida con colágeno. Por lo que implementar esta estrategia de reutilización podría significar disminución de costos para la empresa y además es una alternativa que permite contribuir con el cuidado del medio ambiente.

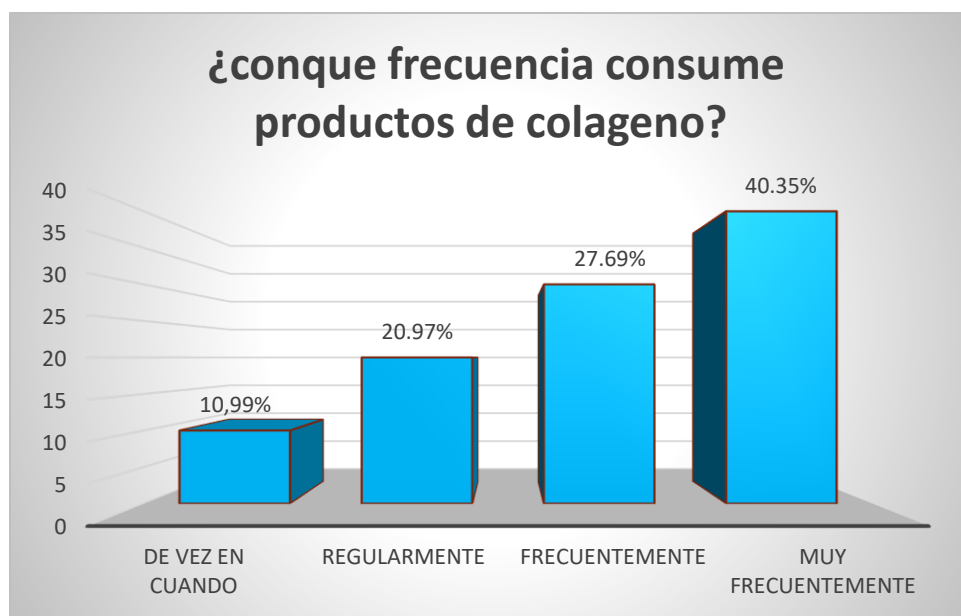
Ilustración 15: Pregunta 13



Fuente: elaboración propia.

De los 383 encuestados, el 41.03% eligieron que pagarían entre \$2.500 y \$3.000 por una bebida con colágeno a base de escamas de pescado, mientras que el 27.43% eligió que pagarían entre \$1.500 y \$2.000, seguido por el 21.53% que eligieron pagar entre \$2.000 y \$3.000. De los anteriores datos se pudo identificar que el 41.03% de los consumidores estarían dispuestos a pagar un promedio de \$3.000 por la bebida con colágeno a base de escamas de pescado.

Ilustración 16: Pregunta 14



Fuente: Elaboración propia.

De los 383 encuestados, el 10.99% de ellos consume productos de colágeno 1 o 2 veces por mes, seguido muy de cerca el 20.97% de las personas consumen entre 1 y 2 veces a la semana, quienes consumen productos de colágeno entre 3 y 5 veces a la semana con un 27.69% y finalmente quienes consumen más de 5 veces de producto de colágeno a la semana es del 40.35%.

Proyección de la Demanda de la Población Objeto de Estudio

La demanda actual en materia de producción y comercialización por parte de Kolagencam Ltda., está dada por el anuario de Buenaventura en Cifras de 2020, según la proyección realizada por el DANE, se delimita la población a las edades correspondientes entre 40 y 69 años, que devenguen algún tipo de ingreso sin importar a la actividad que se desempeñe, por otra parte, se toma el 100% de la población objeto de estudio, que van a representar el mercado objetivo de Kolagencam Ltda.

Tabla 6: Proyección de la población 2021 - 2025

EDAD	HOMBRE	MUJER	TOTAL 2020	proyección 1% 2021	proyección 1% 2022	proyección 1% 2023	proyección 1% 2024	proyección 1% 2025
40 – 44	12.416	14.026	26.442	26.706	26.973	27.243	27.516	27.791
45 – 49	10.275	11.784	22.059	22.280	22.502	22.727	22.955	23.184
50 – 54	8.94.8	10.558	19.506	19.701	19.898	20.097	20.298	20.501
55 – 59	7.765	9.504	17.269	17.442	17.616	17.792	17.970	18.150
60 – 64	6,28	7.719	13.999	14.139	14.280	14.423	14.567	14.713
65 – 69	4.728	6.203	10.921	11.030	11.141	11.252	11.364	11.478
TOTAL			110.196	111.298	112.411	113.535	114.670	115.817

Fuente: Elaboración propia. – con datos del DANE. : <http://www.ccbun.org>

Población Acaparada del Mercado Objetivo

Kolagencam Ltda. Cuenta con algunos factores que juegan en contra del momento de comercializar la bebida de colágeno, dado que en el distrito se comercializan productos que contiene colágeno tales como, collagen & biotin, colágeno hidrolizado, rejuvenil plus, nutrigel, gelicart, comples, y collagen plus lo que hace necesario abarcar un 85% que es la población objeto de estudio que será acaparada como ventas reales.

Tabla 7: Población esperada a satisfacer

Años	2021	2022	2023	2024	2025
Población 40-69	111,298	112,411	113,535	114,670	115,817
Población a satisfacer 85%	94,603	95,549	96,505	97,470	98,444
Pronostico demanda 60%					

Fuente: Elaboración propia.

Análisis de la Oferta y la Competencia

En el Distrito de Buenaventura no existen empresas dedicada a la fabricación y comercialización de bebidas con colágeno, debido a que la mayoría de los productos con colágenos son distribuidos desde diferentes ciudades del país hacia nuestro distrito, lo cual estas comercializadoras venden sus productos al mayorista en tiendas naturistas, supermercados de cadena y droguerías de la ciudad.

A continuación, se relaciona en la tabla 6 los competidores directos, sus productos y precios.

Tabla 8: Competidores directos

Competidor	Año de creación	Producto	Costo promedio	Modalidad
Natural light	2020	Collagen & Biotin	\$44.900	Virtual/física
		Colágeno hidrolizado	\$76.600	
		Rejuvenil plus	\$90.700	
Procaps S.A	1977	Nutrigel	\$87.900	Virtual/física
		Gelicart	\$103.600	
Healthy América Colombia S.A.S	2005	Complecs	\$60.000	Virtual/física
Copidrogas	1969	Colagen plus	\$34.400	Virtual/fisca

Fuente: Elaboración propia.

Los competidores directos, dedicados a la venta de productos con colágeno se establecen a nivel nacional, dado que su presencia en el mercado electrónico se ha desarrollado de manera eficaz, lo cual supera al físico en sus ventas, ya que alcanza a los consumidores de diferentes regiones del país.

Por otro lado, la investigación que se realizó, encontramos datos relevantes en la revista Portafolio, que publica un artículo el 15 de octubre de 2019, donde señala cifras revisadas por Eromonitor indicando que el mercado de productos con colágeno mueve un aproximado de \$274 mil millones en Colombia y dicho mercado crecería aún más para el año 2024 hasta en un 22.2%. Estos datos nos indican que la demanda de los productos con colágeno es muy buena y va en

crecimiento. Según estimaciones de investigación de mercado internacional en mención, hay tres marcas que lideran este mercado en Colombia, Omnilife con 15.6% de participación, seguido por Sanofi con 14.1 y Herbalife con 8.1, marcas que también venden Colágeno en diferentes presentaciones.

Proveedores

A través del estudio de mercado se identificó a los proveedores directos quienes serán los encargados de suministrar las escamas de pescados para la elaboración de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado en el distrito de Buenaventura, el cual tendremos tres proveedores entre la Galería José Ilairio López, Galería de Bellavista, Galería de la independencia y diferentes pesquera de la ciudad, quienes serán los encargados de suministrarnos las escamas de pescado semanalmente alrededor de 100 Lb para su respectiva elaboración.

Tabla 9 proveedores

Proveedores	Cantidad (diarias)
Gallería Jose Ilario Lopez	10 Lb
Gallería de Bellavista	10 Lb
Gallería de Independencia	5 Lb
Gallería del Bolivar	5 Lb
Total	30 Lb

Fuente: Elaboración propia

Estrategia de precio

El estudio de Mercado permitió identificar quienes están dispuestos a consumir las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado por medio de dos puntos de referencia, en primera medida es indispensable referenciarse con los precios de los líderes del mercado y en segunda instancia la información recopilada a través de las encuestas aplicada a la muestra de la población bonaverense.

De los 383 encuestados, el 41.03% eligieron que pagarían entre \$2.500 y \$3.000 por una bebida con colágeno a base de escamas de pescado, mientras que el 27.43% eligió que pagarían entre \$1500 y \$2000, seguido por el 21.53% que eligieron pagar entre\$ 2500 y \$3000. De los anteriores datos se pudo identificar que el 41.03% de los consumidores estarían dispuestos a pagar un promedio de \$3.000 por la bebida con colágeno a base de escamas de pescado.

A continuación, se relaciona el valor promedio de las bebidas con colágeno líderes del mercado y el valor promedio que están dispuestos a pagar los encuestados por la bebida con colágeno a base de escamas de pescado:

A continuación, se presenta los precios que tiene la competencia con su respectivo envasado y presentación.

Tabla 10: Precio por producto

Producto	Costo promedio	Presentación del producto
Collagen & Biotin comple (60 capsulas)	\$44.900	
Colágeno hidrolizado (caja x 30 sobres x 10g c/u)	\$76.900	
Rejuvenil plus (liquido x 473ml)	\$90.700	
Nutrigel (caja x 30 sobres x 300g)	\$87.900	
Gelicart (caja x 30 sobres x 600g)	\$103.600	 
Comple (100 capsulas)	\$60.000	
Colagen plus (60 capsulas)	\$36.000	
Kolagencam (bebida x 250ml)	\$3.000	

Fuente: Elaboración propia.

Estrategia de venta

Para alcanzar las metas en ventas se realizarán diferentes pasos, en primer lugar, se debe educar a los clientes potenciales sobre las bondades y beneficios del nuevo producto, lo que hace los puestos móviles o rodantes se desplieguen en diferentes puntos de la ciudad para dar muestra e información.

Se determinó que es importante que la venta sea directa al consumidor con el objetivo de que este conozca y entienda el producto, incluido sus beneficios y propiedades. Mientras el producto se posiciona se irá aumentando paulatinamente la distribución del producto a través de otros canales de distribución como el mayorista a tiendas y supermercados.

El precio inicial será \$3.000 como se determinó en la encuesta y este se ira a incrementó cada año de acuerdo al índice del país, la información obtenida en el estudio de mercado se dará a conocer a través de la televisión, la radio y las redes sociales, con el objetivo de que la campaña sea contundente puesto que la mayoría de los consumidores de bebidas con colágeno se han enterado de su existencia a través de estos medios. Con dos meses en el mercado las ventas serán realizadas en otros lugares diferentes de los puestos móviles como Tiendas Naturistas, Droguerías y supermercados de cadenas.

Estrategia de promoción

Para que la nueva organización pueda atraer a los potenciales clientes dando a conocer lo que ofrece en cuanto a las bebidas de colágeno, Se llevaran a cabo las siguientes estrategias, las cuales se formulan con base en información relevante también obtenida mediante la encuesta:

Nombre y logotipo El nombre de la empresa bebidas natural está determinado por sus principios e interés por el equilibrio del ambiente y las comunidades, por la misma línea se encuentra el principal producto que llevara el nombre de Kolagencam combinando el nombre de la proteína colágeno protagonista principal del proyecto.

Ilustración 17: Logotipo



Fuente: elaboración propia.

Eslogan

Con el eslogan se busca un alto nivel de recordación y posicionarse en la mente de los consumidores en una frase sencilla y corta que describe en cuatro palabras todo lo que la empresa quiere brindar a sus clientes con la bebida con colágeno a base de escamas de pescado “Kolagencam, bebida natural”.

Medios de difusión

Los medios que más sobresalieron, fueron la televisión, radio y redes sociales por lo cual, se considera muy importante que la bebida con colágeno a base de escamas de pescado haga uso de cada uno de estos medios, además de las imágenes publicitarias y letreros que tendrán los puestos móviles, con lo que se pretende que la marca y el producto tengan mayor nivel de recordación por parte de los consumidores y de quienes escuchen y vean esta publicidad móvil.

Primero, un comercial de televisión con una duración de 20 segundos, que será transmitido en el noticiero del canal Telemar de Buenaventura, a medio día y en la tarde, de lunes a viernes, comenzará una semana antes de sacar el producto al mercado.

Segundo, una cuña radial de 30 segundos que será transmitida en Radio uno en la mañana y en la tarde para que sea escuchado por la ciudadanía de Buenaventura. Será utilizado en conjunto

con el comercial de televisión, la cuña comenzará una semana antes de sacar el producto al mercado.

Las redes sociales también serán aprovechadas para dar a conocer el producto entre la población joven y adultos. Se considera sumamente importante el usar las redes sociales como forma de minimizar voz a voz a través de concursos y premios para los consumidores.

Tabla 11: Costo de publicidad

Marketing	Descripción	Costo unitario	Cantidad	Costo total
Televisión (2 veces al día x 1 mes)	Información relacionada sobre el producto y sus ventajas	\$40.000	8	\$320.000
Anuncios de radio (2 veces al día x 1 mes)	Información relacionada sobre el producto y sus ventajas	\$25.000	8	\$200.000
Redes sociales	Creación de las redes sociales, el cual se comunicarán las recientes innovaciones.	\$0		\$0
Total				\$520.000

Fuente: Elaboración propia.

Estrategia de distribución

El anterior análisis permitió identificar que para aprovechar adecuadamente la oportunidad de mercado que se presenta actualmente con respecto a las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado, se debe estructurar una adecuada estrategia de distribución, además el estudio de mercado permitió identificar que las personas aunque tienen cierta tendencia a consumir una bebida en particular, consumen las variadas alternativas de bebidas con colágeno que hay disponible en las diferentes superficies por factores como la disponibilidad del producto y el precio.

El canal de distribución que maneja la empresa inicialmente será directo, donde la empresa tendrá puntos de ventas alrededor de lugares clave de la ciudad, que serán motos carros con remolque adaptados para transportar y conservar las bebidas con colágeno, estos tendrán movilidad por algunos sectores como el Bulevar y semáforos pues serán vehículos pequeños motorizados abastecidos con el producto, y la publicidad ira dibujada alrededor de la máquina para llamar la atención y los beneficios serán explicados por los encargados de cada móvil, además de que mientras el vehículo transita por los diferentes espacios de la ciudad una comercial de audio promocional se reproducirá. Se adopta esta estrategia inicialmente sin intermediarios para hacer conocer el producto y después de 3 meses en el mercado recurrir al canal mayorista como supermercados de cadenas, farmacias y tiendas de barrio.

Políticas de servicio

Brindar toda la información necesaria acerca del producto: Una herramienta clave es la educación del cliente sobre el nuevo producto, por lo tanto, la formación de los vendedores con respecto al producto, sus características y beneficios se vuelve fundamental durante el servicio.

Establecer un dialogo amable con las personas: También es importante que los clientes tengan confianza para resolver sus dudas acerca del producto, por esa razón la empresa destinara una línea telefónica para que los consumidores se comuniquen y puedan expresar sus inquietudes.

Ofrecer productos y servicios competitivos, con calidad y oportunidad: Las personas son muy exigentes con los productos que van a adquirir, lo que exige alta calidad y es de suma importancia que sea incorporada en el servicio de ventas, para ofrecer a los clientes satisfacción completa.

Conclusiones del Estudio de Mercado

La bebida con colágeno a base de escamas de pescado es un producto muy diferente a los convencionales desde su contenido hasta su presentación, aportando diferentes beneficios a los consumidores y pensando proteger el medio ambiente, será un giro de 180 grados para el mercado de las bebidas con colágeno, pero también un gran reto porque los competidores están bien posicionados en la mente y las opciones de compra de sus clientes.

La demanda de las bebidas con colágeno ha crecido a pasos agigantados desde su entrada al mercado colombiano, lo que indica una buena oportunidad para aprovechar un porcentaje del segmento, además los resultados de las encuestas arrojan buenas expectativas con un 91% en la intención de compra de la nueva bebida, inclinados por bebidas de bajo precio y alta disponibilidad, tienen estas bebidas como ayuda para mejorar su calidad de vida.

La oferta en Buenaventura es muy variada en todos sus aspectos como diferentes presentaciones, marcas, precios y sabores, lo que dificulta la entrada de un nuevo producto, exige que sea mejor y tenga buenas herramientas para competir, la bebida con colágeno a base de escamas de pescado entra a aprovechar una oportunidad de mercado, debido a que la bebida Kolagencam es un producto saludable y además curativo, también aprovechara los recursos de la región ya que las marcas que están en el puerto ninguna es local, lo que puede crear aceptación y sentido de pertenencia.

La educación sobre el nuevo producto es de vital importancia para que las personas entiendan porque deben consumir este nuevo producto, por tal la publicidad debe ser intensiva y bien escogida para que el mensaje de la existencia y beneficios llegue lo más rápido posible a todos los consumidores potenciales de Buenaventura. La ubicación de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado debe evolucionar rápido y llegar a todos los espacios posibles del distrito de Buenaventura.

Las políticas de servicio son buena forma de guiar a todos los involucrados en el inicio y éxito del proyecto, por tal deben ser puntuales y dictar la esencia de la nueva empresa, tener coherencia y claridad con el objeto social y dar lineamientos sobre el cómo actuar en momentos de contingencias, pues no solo será una empresa de fabricación y comercialización, sino que también actuara en función del buen servicio, valores y principios para proyectar una imagen positiva y confiable a la sociedad.

Estudio Técnico

Objetivo general

Realizar un estudio técnico que permita verificar las posibilidades de producción de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado en el Distrito de Buenaventura.

Objetivos específicos

- Determinar el proceso de preparación de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.
- Determinar el equipo y el costo necesario que permita la preparación y venta de bebidas con colágeno.
- Determinar y acondicionar el espacio y el costo requerido para la instalación y funcionamiento de los equipos.
- Determinar el personal y el costo necesario que permita desarrollar correctamente la operación del proceso productivo.
- Determinar la cantidad y costo de los insumos requeridos en la preparación y venta de las bebidas con colágeno.
- Determinar el tamaño del proyecto.
- Determinar su localización.
- Determinar el costo de preparación de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.

Descripción del proceso productivo

Para determinar el proceso de fabricación de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado es necesario enfocarlo de acuerdo a las Buenas Prácticas de Manufactura, referentes a las condiciones de higiene y salubridad requeridas para la fabricación de alimentos para consumo humano y la adecuada disposición de los materiales e insumos.

Por lo tanto, Los residuos o subproductos de la pesca, están conformados por aquellas partes del pez que no poseen un valor comercial, estos son: cabeza, escamas, vísceras, aletas y agallas. Además, algunos pescados que por mala preservación están iniciando su estado de descomposición, el cual pueden ser incorporados a este proceso.

A demás, las balsas, bodegas y plazas de mercado son sitios claves en la generación y acumulación de subproductos, el cual es posible coleccionar eficientemente los productos generados por la actividad pesquera.

En cuanto a la recolección, una vez acopiado los residuos en bolsas de plásticos, deben ser transportado hasta el punto final. Si se van almacenar por varios días, es necesario conservarlos refrigerados, para evitar que se descomponga.

Este proceso empieza con el acopio de las materias primas Como las escamas de pescado y los insumos como la aromatización, los envases, tapas y las respectivas etiquetas, estos últimos serán almacenados en la bodega.

<https://sinchi.org.co/files/publicaciones/publicaciones/pdf/ensilado%20para%20web.pdf>

Proceso de las escamas de pescado

Instituto de Recursos Naturales de Finlandia, las escamas contienen quitina. Una sustancia orgánica que se transforma en quitosano y se emplea en biomedicina y suplementos dietéticos. Además, la piel de pescado contiene colágeno, proteína que aumenta la elasticidad y fuerza de la piel.

Las escamas son una estructura rígida en forma de placa que crecen sobre la piel del animal. Para utilizarlas es necesario aplicar los siguientes pasos:

Limpieza de las escamas de pescado: Inicialmente para realizar la preparación del colágeno es necesario lavar muy bien las escamas, por ello adicional del lavado con agua se le agrega limón el cual se dejan en remojo por un tiempo mínimo de una hora pues está comprobado que jugo de limón elimina olores fuertes y limpia muy bien así las escamas, el cual quedan con apariencia blanca y sin olor a pescado.

Cocción: Después de que las escamas se encuentran totalmente limpias y de acuerdo a la cantidad que se vaya a preparar, se calcula que una libra de escamas hace 2 litros de colágeno,

estas se dejan en una olla con la cantidad de agua necesaria para empezar su cocción, en el momento que el agua empieza a hervir se debe ir agregando progresivamente más agua debido a que el proceso de ebullición evapora el agua y de esta forma no se seque dejándola hervir por una hora más.

Filtrado: Al finalizar el proceso de cocción se deja enfriar por 10 minutos posteriormente licuar las escamas con la misma agua de cocción, pasando por un proceso de colado para quitar los sobrantes de escamas y residuos que esta pueda contener.

Aromatización: Por último, el agua que queda, que es totalmente espesa se le agrega esencia natural y conservantes, aromatizando así el producto.

Proceso de las botellas y tapas

Esterilización: Las botellas y tapas deberán ser esterilizadas con peróxido de hidrogeno previo al envase de la bebida con colágeno.

Proceso de incorporación

Incorporación de los ingredientes: En el tanque de mezclado se debe incorporar el colágeno de las escamas de pescado, el aromatizante y conservantes, con el fin de tener un líquido homogéneo.

Envasado: La máquina envasadora se encargará de envasar en las respectivas botellas de cristal e inmediatamente sellarla, para facilitar la acción de las bacterias, de lo contrario se dañará el producto.

Control de calidad: Después de ser envasada la bebida con colágeno, se realizará un muestreo aleatorio para hacer pruebas de calidad, concernientes al estado del producto, sabor, y presentación.

Embalado y almacenaje: La bebida con colágeno envasada deberá ser embalada manualmente en cajas y luego ser almacenadas.

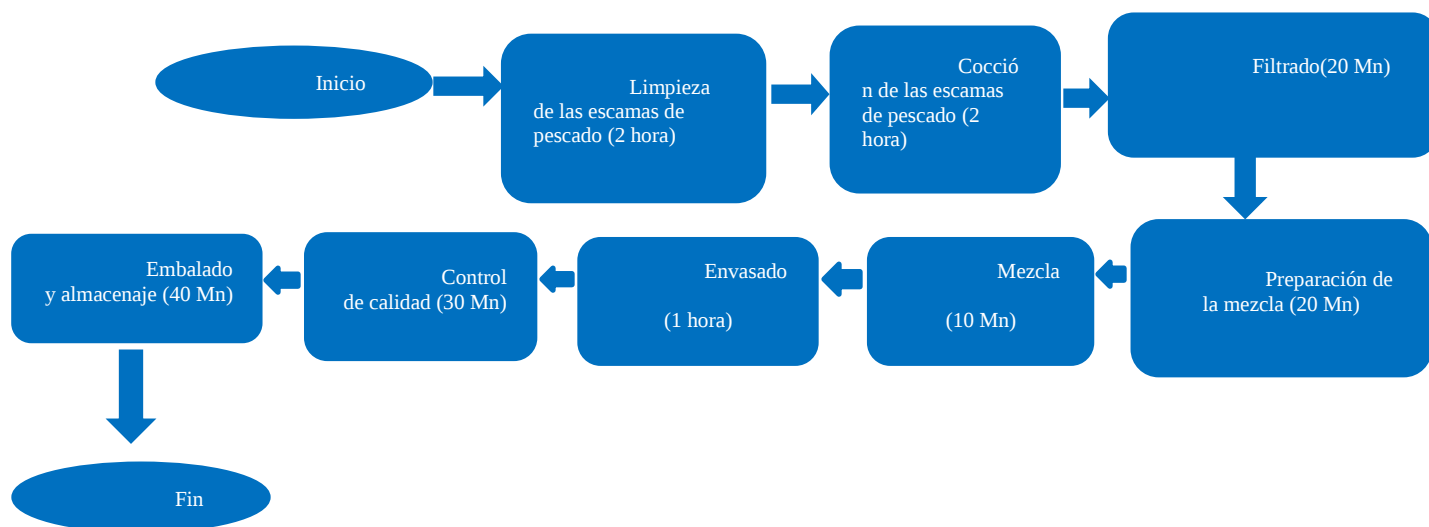
Producto final

Almacenamiento: Se debe guardar el producto seco en bolsas plásticas de alta resistencia, selladas y marcadas, con la fecha de elaboración y cantidad del producto en kilos. Se sugiere almacenar en un sitio protegido de la luz y de animales. De manera que una vez secado el producto puede ser utilizado como un ingrediente más, en el alimento de aves o peces.

<https://sinchi.org.co/files/publicaciones/publicaciones/pdf/ensilado%20para%20web.pdf>

Diagrama de Procesos

Ilustración 18: Diagrama de procesos



Fuente: Elaboración propia

Determinación de herramientas, tecnología y equipos.

La empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado, en el ejercicio de sus dinámicas de producción requerirá de una combinación de maquinaria y equipo, talento humano capacitado, muebles y enseres, materias primas, suministros y servicios públicos como energía, agua, gas natural, internet y arrendamiento, para cumplir con sus objetivos de producción y perdurar en el tiempo. A continuación, se presenta una lista de cada uno de los elementos e insumos requeridos:

Escritorios y sillas: Para brindar comodidad al personal administrativo, se establece el uso de sillas y escritorios óptimos para el desarrollo de sus labores, el escritorio tiene un costo de \$149.000 y la silla un costo de \$99.900.

Silla de descanso: Silla ergonómicas, de pasta dura, resistentes al agua y al polvo, su valor es de \$199.9000.

Colador: Colador de malla fina con malla grande de acero inoxidable de 9.0 y marco reforzado y cómodo mango de madera, tiene un precio de \$39.900.

Licuada: licuadora clásica Oster negra con interruptor de palanca, tiene u valor de \$120.000.

Estufa industrial: Estufa en acero inoxidable con medidas aprox. 2.05m o 0.60m x 085m de alto, su costo es de \$1.400.000.

Pesa digital: Balanzas digital pesa con medidas de 40kg pesa 1 a 1gr, para carnicerías, panaderías, salsamentarías, supermercados, restaurantes y cualquier negocio que requiera pesaje a escala media, su costo es de \$90.000

Ollas industriales: Ollas industriales de 200 litros medidas 50x50cm 100% aluminio, su precio es de \$275.0000

Máquina de llenado de líquidos: Cascara de acero inoxidable de 304 con manguera silicona de grado alimenticio, su costo es de \$320.000.

Tapadora eléctrica: Tapadora eléctrica manual de botellas, con portátil diámetro de taponado 10 – 50m, tiene un costo de \$ 370.000.

Mesa de acero inoxidable:

- Cubierta fabricada en acero 100% inoxidable tipo 304 calibre 18.
- Amarre en forma de U en tubo cuadrado de 1 en acero inoxidable.
- Superficie reforzada con omega.
- Patas de tubo cuadrado de 1 en acero inoxidable, su valor es de, \$1.250.000.

Congelador: Congelador horizontal con pasta de vidrio 252lt – industrial, tiene un valor de 756.000

Tanque de almacenamiento: tanque de almacenamiento de agua con válvula de llenado automático de acero inoxidable, el costo es de \$460.975.

Tabla 12: Maquinaria y enseres

Determinación de las herramientas	Cantidad	Costo unitario	Costo total	Imagen
Escritorio	1	\$149.000	\$149.000	
Silla de descanso	1	\$199.900	\$199.900	
Silla de oficina	1	\$99.900	\$99.900	
Colador	2	\$39.900	\$79.800	
Licuadaora	2	\$120.000	\$240.000	
Estufa industrial	1	\$1.400.000	\$1.400.000	
Pesa digital	1	\$90.000	\$90.000	
Ollas industriales	2	\$275.000	\$550.000	
Máquina de llenado de líquidos	1	\$320.000	\$320.000	

Tapadora eléctrica manual de botellas	1	\$370.000	\$370.000	
Mesa de trabajo	1	\$1.250.000	\$1.250.000	
Congelador	1	\$756.000	\$756.000	
Tanque de almacenamiento de agua	1	\$460.975	\$460.975	
Total			\$5.965.575	

Fuente: Elaboración propia.

Insumos en el proceso administrativo

Para el desarrollo del proceso administrativo, se requieren de elementos que facilitaran el buen funcionamiento de Kolagencam, para esto se requieren las siguientes herramientas, insumos y materiales.

- **Computador de escritorio:** con el propósito de brindar buenos equipos al administrador, se provee a este de elemento de muy buena tecnología, el cual permite un manejo óptimo de la información contiene un terabyte de

almacenamiento interno, memoria Ram de 4gb, su sistema operativo es Windows 10, su precio es de \$1.120. 000..

- **Impresora:** Con el fin de facilitar el manejo del papeleo se establece a compra la compra de una impresora multinacional Epson LI20, tiene un costo de \$249.000.
- **Teléfonos fijos:** Para la comunicación con entre oficinas, se usarán teléfonos fijos de marca Alcatel con un costo de \$39.900.
- **Archivadores:** Para el manejo de papeleos, se instaure el uso de archivadores y carta papel o folder, presenta un costo de \$5.800.
- **Caja para archivadores:** Con el fin de darle un buen cuidado a la información, se requiere un elemento en el cual se pueden guardar los archivadores con la información contenida en ellos, tiene un valor de \$4.900.
- **Botes de basura:** Se requiere de dos canastas papeleras para oficina, para el manejo de residuos en las oficinas, tienen un costo de \$12.000.
- **Grapadoras:** Para aligerar el manejo de documentos y archivos, se requiere de dos grapadoras de escritorios metálicos, tiene un valor de \$2.000.
- **Elementos para el desarrollo de labores de oficina:** Para el desarrollo de labores de oficina, se requieren de implementos, los cuales por ser uso se hacen necesarios sus compras en diferentes etapas del periodo productivo.
- **Ganchos:** Se necesitará de ganchos para el uso de las grapadoras anteriormente mencionadas, viene en presentación de mil unidades, con un valor de \$3.000.

- **Resma de papel:** Este elemento será en presentaciones tamaño carta y oficio, estos vienen en cajas con contenido de diez paquetes y cada paquete cuenta con diez unidades cada una y tienen precios de \$12.000 y 11.000
- **Bolígrafos, resaltadores, lápices, borradores y sacapuntas:** Una caja de bolígrafos kilométrico papel mate x12 con valor de \$7.900, resaltadores sharpie x 12 con valore de \$13.000, una caja de lápiz mirado 2 x 12 cuyo costo es de \$3.400, borradores nata pz60 caja x 60 unidades con valor de \$7.500, sacapuntas metálicos x 24 unidades, su costo es de \$1.600.

Tabla 13: Equipo de oficina

Equipos de oficina	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Computadoras	1	\$1.200.000	\$1.200.000
Impresoras	1	\$249.000	\$249.000
Teléfonos fijos	1	\$39.900	\$39.900
Total			\$1.488.900

Fuente: Elaboración propia

Tabla 14: elementos para el desarrollo de labores de oficina

Elementos para el desarrollo de labores de oficia	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Ganchos	2	\$6.000	\$6.000
Resma de papel oficio	2	\$12.000	\$24.000
	2	\$11.000	\$22.000
Resma de papel carta			
Botes de basura	2	\$12.000	\$24.000
Bolígrafos	2	\$7.900	\$15.800
Resaltantes	2	\$13.000	\$26.000
Lápices	2	\$3.400	\$6.800
Borradores	1	\$7.500	\$7.500
Sacapuntas	1	\$1.600	\$1.600
Grapadora	2	\$2.000	\$4.000
Archivadores	10	\$5.800	\$58.000
Caja para archivadores	2	\$4.900	\$9.800
Total			\$205.500

Fuente: Elaboración propia

Elementos de protección personal y dotación en el proceso de fabricación

Los elementos de protección requeridos para la fabricación de bebidas con colágeno en Kolagencam, van de la mano con la limpieza y seguridad que se debe brindar a la hora de ofrecer un producto de consumo oral, esto brindara confianza a los clientes y contribuirá con la fidelización de estos, se puntualizaran aquellos elementos requeridos para la protección personal en Kolagencam:

- **Camibuso:** Es una prenda de tren superior del cuerpo, la cual cuenta con un distintivo como es el logo de Kolagencam Ltda. el nombre del trabajador y su cargo, su precio es de \$25.000.
- **Gorras:** Este lleva bordado el nombre de Kolagencam, tiene un valor \$15.000.
- **Delantales:** Prenda usada para evitar derramamientos sobre la vestimenta, tiene un costo de \$15.000.
- **Guantes de vinilo:** Son guantes desechables, estos no ofrecen ninguna reacción alérgica brinda buen agarre y facilidad de movimiento para los dedos, se usa en caso en donde no existe exposición a fluidos corporales o existe un riesgo de infección bajo, este viene con una presentación de cajas con 100 unidades por el precio de \$28.000.
- **Tapabocas:** Elemento protector el cual, es de material desechable, protege a la bebida de fluidos provenientes de la boca, lo cual puede resultar desagradable para el consumidor, estos son comprados al por mayor, quinientas unidades de estos tienen un valor de \$30.000.

Tabla 15: Elementos de protección personal y dotación en el proceso de fabricación

Dotación	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Camibuso	5	\$25.000	\$125.000
Gorra	5	\$15.000	\$75.000
Delantales	10	\$15.000	\$150.000
Guantes de vinilo x 100	3	\$28.000	\$84.000
Tapabocas x 500	2	\$30.000	\$60.000
Total			\$494.000

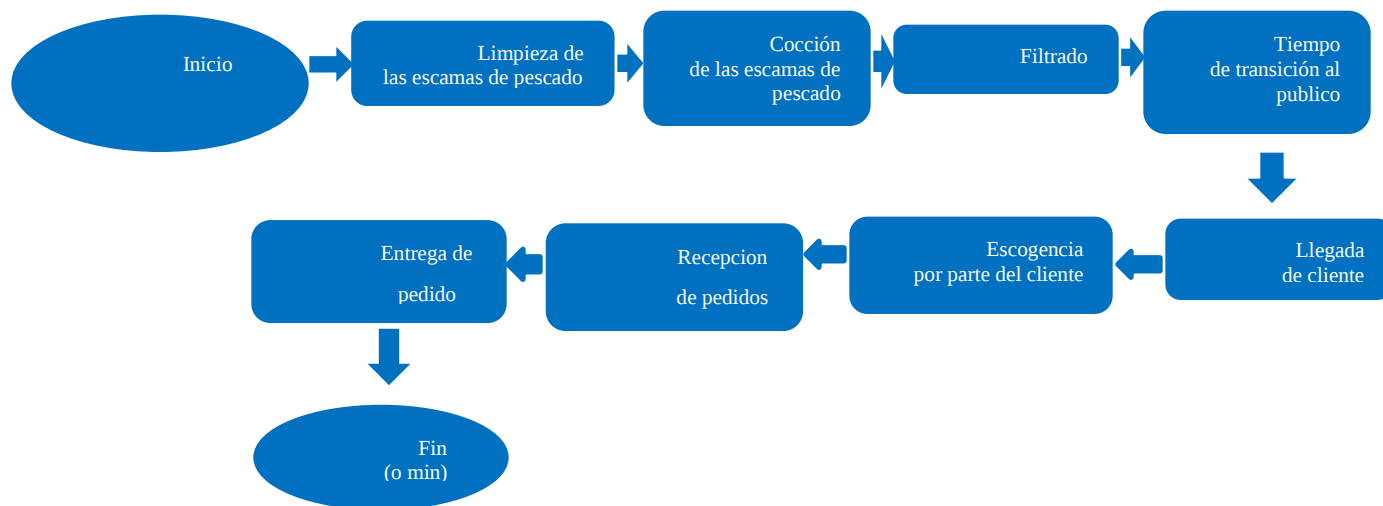
Fuente: Elaboración propia

Atención al público

Teniendo en cuenta que Kolagencam abre sus puertas al público en horario de 10am a 5pm, es decir siete horas de apertura al público, pero los colaboradores deben estar presentes en el lugar de trabajo desde las 9:30 am, y su horario de salida se cumple a las 5:30 pm, cumpliendo con la jornada laboral de 8 horas respectivamente.

Diagrama de flujo

Ilustración 19: Diagrama de flujo



Fuente: Elaboración propia

Capacidad instalada

De acuerdo al estudio establecido la empresa de bebidas con colágeno trabajará aproximadamente 7 horas diarias de producción incluyendo las pusas activas.

Polo tanto, por cada hora se producirá 5.36 litros de bebidas con colágeno el cual equivale a 37.5 litros diarios con un equivalente de 150 botellas de bebidas con colágeno de 250ml.

Asistencias necesarias en el proceso de fabricación y comercialización de la línea de bebidas de Kolagencam

El óptimo desarrollo de las actividades de una organización va de la mano con servicios tangibles e intangibles, brindados por organizaciones encargadas del suministro de estas. El servicio de energía es vital para el desarrollo de las actividades, el servicio de agua y acueducto es esencial para la salubridad en la zona de trabajo, la red de internet acompañada de la red telefónica permite una óptima comunicación interna y con el exterior, entre los cuales se encuentran clientes, proveedores.

Costo requerido para la instalación y funcionamiento de los equipos

Dentro de las adecuaciones locativas, que presenta Kolagencam están: energía, agua, gas natural, internet y arrendamiento, el cual permitirá el funcionamiento y productividad de la empresa.

Tabla 16: Servicios públicos

Description	Valor
Energeia	\$125.000
Agua	\$50.000
Internet	\$55.000
Plan de internet	\$45.000
Gas propano	\$130.000
Total	\$405.000

Fuente: Elaboración propia

Personal y costo necesario para el desarrollo de las actividades.

Administrador: Es el encargado de planear, coordinar, organizar, dirigir y controlar todo el funcionamiento de la empresa, haciendo que todas las políticas, principios y valores se llevan a cabo en las actividades diarias.

Formación académica: Administrador de Empresas

Funciones del cargo:

- Actuar en coherencia con los valores organizacionales para ser ejemplo a seguir de las personas que conforman la organización.
- Ser líder y motivar a los empleados en sus labores, por medio de sus conocimientos y técnicas de manejo de grupo y motivación, una excelente expresión oral y escrita.
- Representar la empresa y velar por la buena imagen en las juntas directivas, reuniones con empresas externas, proveedores y clientes, por medio de la información y la buena toma de decisiones.
- Realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos y su respectiva retroalimentación.
- Realizar la planeación estratégica de la organización como metas a corto y largo plazo que permitan el cumplimiento de los objetivos anuales.
- Evaluar riesgos, oportunidades, amenazas de mercado en conjunto con el equipo de mercadeo.

Secretaría general: Realizar papeleo, organizar agenda de citas, asistencia telefónica, control de archivo y apoyar labores que le sean solicitadas.

Formación académica: Técnica en asistencia administrativas.

Función del cargo:

- Recibir llamadas del interior y exterior de la empresa y transmitir la información al superior sobre los mensajes dejados o las personas que lo solicitan.
- Control y organización de archivo, periódicamente para tener un orden con el papeleo importante, por medio de las técnicas organizadas.
- Manejar caja menor, teniendo un control escrito, sin exceder el monto previsto en el respectivo rubro profesional, a las personas autorizadas para pedir efectivo.
- Asistir a tramites o diligencias solicitadas por su jefe, de cuestiones correspondientes a la empresa.

Contador (contrato de prestación de servicios): Persona encargada de llevar registro de todos los movimientos financieros realizados por kolagencam.

Formación académica: Contador Público

Funciones del cargo:

- Llevar registro de compras de insumos, materia prima, maquinarias.
- Manejo de nómina.
- Llevar registro de entradas y salidas de dinero.

Fabricador: Encargado de cumplir la meta de fabricación para el correcto funcionamiento de la empresa.

Formación académica: Técnico en Manejo de Alimentos.

Funciones del cargo:

- Cumplir con los objetivos de fabricación, por medio de las técnicas de manipulación de alimentos y la maquinaria, para conectar las cantidades requeridas.
- Asistir a las capacitaciones del manejo de maquinaria y alimentos, para adquirir conocimientos actualizados sobre técnicas de fabricación.
- Control de calidad en toda la cadena productiva, por medio de la autocorrección, es decir, evaluar la calidad de la materia prima y los productos, sacando a la venta los de mejor calidad.
- Cumplir con los tiempos estipulados para los procesos, de tal forma se pueda tener disponible el producto para la venta en los tiempos requeridos.

Vendedor: Es el encargado de crear y transmitir a los consumidores el valor y la importancia del producto.

Formación académica: Técnico en Atención al Cliente.

Funciones del cargo:

- Cumplir con los objetivos de ventas, por medio del correcto recorrido de la ruta que le corresponde y brindar la información completa, clara y real del producto.

- Asistir a las capacitaciones y participar de forma activa, para lograr la actualización de sus conocimientos, enseñarles nuevas formas de hacer las ventas y aprovechar las ideas que pueden aportar.
- Estrechar las relaciones con los clientes, para garantizar ventas repetitivas y no una sola compra, por medio de la información del producto.

Servicios generales (contrato de prestación de servicios): Es el encargo del aseo, limpieza y recolección de materia prima en la empresa.

Formación Académica: Bachiller

Funciones del cargo:

- Debe mantener la empresa en buenas condiciones de aseo general.
- Se encargará de tener un contacto directo con los diferentes proveedores de la ciudad de Buenaventura para la recolección de escamas de pescado.

Tabla 17: Salario por empleado

NOMBRE DEL EMPLEADO	SALARIO BASICO
Administrador	\$1.500.000
Secretaria	\$1.000.000
Fabricador	\$1.000.000
Vendedor	\$1.000.000
Contador (prestación de servicios)	\$500.000
Servicios generaleres (prestación de servicios)	\$400.000

Fuente: Elaboración propia

Materia prima e insumos

Este factor es indispensable para el desarrollo del presente proyecto, debido a que los insumos se encuentran en el Distrito de Buenaventura, siendo esta situación favorable para la empresa ya que el pescado abunda en nuestro territorio, lo cual se podría obtener alta producción de colágeno, teniendo en cuenta que la recolección de las escamas de pescados se hará en las diferentes galerías que existen actualmente en el distrito de Buenaventura como es, la galería de José Ilario Lopez, galería de Bellavista, galería de independencia y galería del Bolivar, el cual la empresa de bebidas con colágeno tendrá una persona de apoyo por cada galería para la recolección de las escamas de pescados.

También se tendrá en cuenta que la recolección de estas escamas de pescado se hará diariamente en horas de la mañana de 7 a 11 am, ya que es una hora favorable ya que las escamas de pescado se encuentran totalmente frescas.

por cada galería se hará una recolección de 10 libras de escamas de pescado a diferencia de la galería de Independencia y el Bolívar lo cual solo harán una recolección entre ellas dos de 10 libras de escamas de pescado con una totalidad diaria de 30 libras lo cual es suficiente para la producción diaria de las bebidas con colágeno, ya que solo se necesita 20 libras diarias el cual equivale a 150 botellas de bebidas con colágeno.

La recolección de las escamas de pescado se hará en bolsas de plásticos y luego serán almacenadas y organizadas en neveras de icopor, por lo tanto, servicios generales se encargará de recoger el producto diario en una hora específica por cada galería para luego ser llevadas directamente a la empresa y al mismo tiempo ser almacenadas en congeladores para ser conservadas y evitar que el producto se dañe.

Las personas de apoyo encargados de la recolección de las escamas de pescado por cada galería tendrán un pago mensual de 100.000 mil pesos, el cual equivale a 300.000 mil pesos mensuales ya que ese valor será el costo mensual de las escamas de pescado.

En el caso de los envases, tapas, bolsas de plásticos, neveras de icopor y etiquetas se pueden comprar a los distribuidores de la ciudad, o buscar unas mejores condiciones de compra en las ciudades aledañas donde se encuentran las grandes productoras.

Diferentes galerías para la recolección de las escamas de pescados en el distrito de Buenaventura

Galería José Ilario López (pueblo nuevo)



Galería de Bellavista



Galería de Independencia



Galería del Bolívar



A continuación, se muestra materia prima e insumos para la elaboración de las bebidas con colágeno:

1. **Limón:** Fruta comestible de sabor ácido y extremadamente fragante, el cual será utilizada en las escamas de pescado para retirar el marisco que dicho producto contiene, su precio en el mercado es de \$1.000 Lb.
2. **Escamas de pescado:** Es un producto que contiene alta proteína, como es el colágeno el cual es extraído de las escamas de pescados

3. **Aromatizantes:** Son sustancias con propiedades odoríferas y/o sápidas, capaces de conferir o intensificar el aroma y/o sabor de los alimentos, su precio es de \$6.000 x caja de 5 unidades.
4. **Conservantes:** Es sustancia química utilizada como aditivo alimentario que al añadirlo a los alimentos detiene o minimiza el deterioro causado por la presencia de diferentes tipos de microorganismos, su precio es de \$6.000 x caja de 5 unidades.
5. **Botella de vidrio con tapas metálicas:** Servirá para introducir la bebida con colágeno a base de escamas de pescado, tiene un precio de \$14.400 x caja de 24 unidades.
6. **Etiqueta:** Rollo de etiquetas de transferencia térmica 32mns x 25mns (rollo por 5.000 unidades), tiene un precio de \$19.900.
7. **Bolsas de plásticos:** Servirá para empacar las escamas de pescados, con un valor de \$480
8. **Nevera de icopor:** Se utilizará para almacenar las escamas de pescados luego se de ser empacadas en bolsas de plásticos.

Tabla 18: Materia prima e insumos

Insumos	Imagen
Limón	
Escamas de pescado	
Aromatizantes	
Bolsas de plásticos	
Nevera de icopor	

Fuente: Elaboración propia

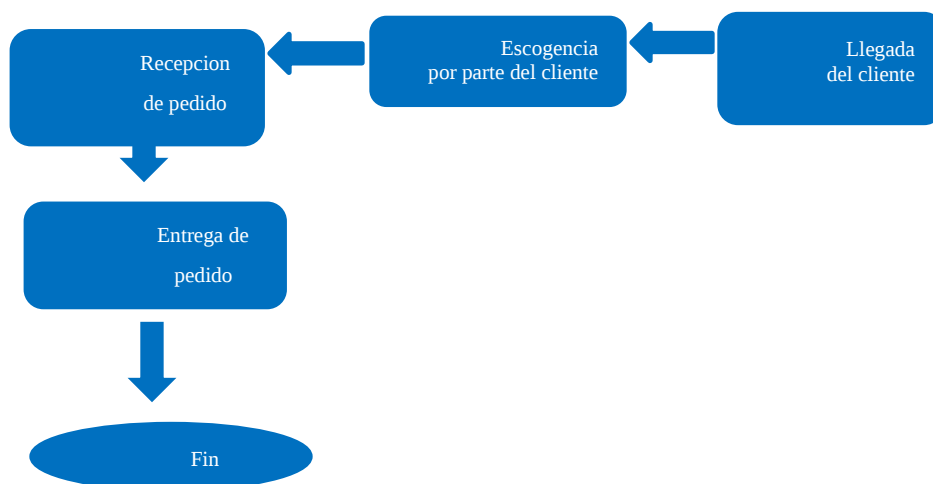
Tamaño y alcance del proyecto

Para determinar el tamaño del proyecto es necesario analizar los factores que lo determinan, además de las especificaciones correspondientes a la capacidad productiva y la capacidad instalada. A través del estudio de mercado se identificó que existe oportunidad de mercado para introducir en este la bebida con colágeno a base de escamas de pescado, debido a

que la mayoría de las personas están dispuestos a consumir una bebida con colágeno natural y saludable.

Proceso de venta

Ilustración 20: Proceso de venta



Fuente: Elaboración propia

Macro localización

Según el sitio web de la Alcaldía Distrital de Buenaventura, “El Distrito es el más extenso del Departamento del valle del Cauca con un área de 6.297 Km² (29.7% del área total del departamento). Su territorio abarca todos los pisos térmicos, desde el litoral hasta los inicios de

paramo en la cordillera Occidental y su zona urbana ubicada en la región Noroeste, en 3 50'' de latitud Norte y 77 06'' de longitud oeste. La bahía presenta una longitud aproximada de 20 Kms y su anchura varía entre 2.3 y 4.5 Kms." La localización exacta de la empresa será determinada a partir del análisis de variables como la facilidad de acceso a servicios públicos, infraestructura, seguridad. El contacto con los proveedores y el mercado meta, y las condiciones de movilidad en la ciudad, dichos factores determinantes al momento de concretar la ubicación.

<http://www.buenaventura.gov.co>

Ilustración 21: Macro localización



Fuente: https://www.google.com/search?rlz=1C1CHBF_esCO924CO92416

Micro localización

La ubicación de la planta de fabricación para las bebidas con colágeno es zona Centro, por lo que se infiere que esta es la zona más adecuada para la ubicación de la planta, debido a que cuenta con los suficientes terrenos en caso que se desee construir, y algunas bodegas que se pueden adaptar a las necesidades de la planta, en esta zona hay un adecuado cubrimiento con respecto al acceso a los servicios públicos necesarios para el correcto funcionamiento de cualquier empresa.

Por otro lado, cuenta con una vía de acceso en buenas condiciones, hay transporte público frecuente lo que garantiza el acceso a las instalaciones para los trabajadores, directivos y materias primas, así mismo para su adecuada comercialización de acuerdo al canal de distribución elegido y el plan de negocios. Uno de los aspectos más importantes según la investigación y que responde acertadamente esta ubicación es de la cercanía a los proveedores, puesto que los principales proveedores para la fabricación de la bebida con colágeno se encuentran en la misma zona, lo que puede significar un gran ahorro en términos de tiempo, frescura de las materias primas y contacto constante con quienes son parte fundamental de cadena de suministro. En términos de seguridad es una zona iluminada, y totalmente comercial.

Ilustración 22: Micro localización



Fuente: https://www.google.com/search?rlz=1C1CHBF_esCO924CO92416

Distribución de planta

Ilustración 23: Distribución de la planta



Fuente: Elaboración propia

Conclusion del Estudio Tecnico

De acuerdo a los resultados del estudio técnico es importante describir que la localización escogida para la empresa fabricante y comercializadora de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado es indispensable para el posicionamiento de la empresa en el mercado, además que esta se ubique cerca de las zonas donde abunda el pescado para brindar acompañamiento a los fabricantes y asegurar la disponibilidad de las escamas de pescado en las diferentes temporadas del año.

Con respecto al tamaño del proyecto se estima que será un proyecto de tamaño medio, debido a que se fabricaran grandes volúmenes de bebidas con colágeno, además las maquinarias requeridas para ofrecer dicho producto tienen un nivel de tecnología entre bajo – medio, sin embargo, hay posibilidades de crecer debido a que el mercado de las bebidas con colágeno está en constante crecimiento y desarrollo.

El proceso de fabricación de las bebidas con colágeno a base de escamas de pescado se realizó de acuerdo a los estándares exigidos para los alimentos de consumo humano, además buscando mantener las propiedades de las escamas de pescado que se transformara en una bebida con colágeno. Por otro lado, se procuró que el proceso de fabricación sea lo más eficiente posible de acuerdo a la demanda estimada.

Cabe resaltar que el proceso de mantenimiento de la maquinaria será periódico de acuerdo a las instrucciones de uso de cada máquina, por personal especializado en este tema, de esta forma se evitara que la maquinaria se deteriore y así la empresa evita costos de recompra, por la naturaleza de su actividad la empresa fabricante de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado contara con el espacio adecuado y necesario para el funcionamiento de la respectiva maquinaria y equipo relacionado con el proceso que permita a los funcionarios desarrollar sus actividades de acuerdo a los estándares, la empresa contara con áreas de cargue y descargue, almacén, fabricación, sanitarios, comedor y congelador.

Estudio Administrativo

Objetivo general

Establecer las bases y lineamientos, para determinar la estructura organizacional y los planes de trabajo administrativo, sobre los cuales se van a crear políticas y estrategias que al ser implementadas correctamente con lleven al logro de las metas u objetivos.

Objetivos específicos

- Definir las generalidades de la empresa: Misión, Visión, Valores corporativos.
- Definir la estructura organizacional de la empresa.
- Realizar la matriz DOFA.
- Realizar la matriz de impactos.
- Conclusiones del estudio administrativo.+0

Generalidades de la empresa

Figura imagen corporativa

Ilustración 24: Logotipo



Fuente: Elaboración propia

Objeto social: Fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado

Misión: Brindar a nuestros clientes una alternativa saludable por medio de productos orgánicos con base a la pesca de la región del Pacífico colombiano, garantizando productos de alta calidad como resultado de nuestro compromiso con la eficiencia y la competitividad, satisfaciendo las necesidades de nuestros consumidores, con un excelente servicio, al mejor precio, con un profundo respeto al medio ambiente y la vida humana.

Visión: Para el año 2026 ser líder del mercado local, siendo la empresa preferida por los consumidores y reconocida por la implementación de estrategias que desarrollen e incentiven la cultura del reciclaje, además de hábitos de consumo saludable.

Valores corporativos

Los valores que identifican a Kolagencam, son los siguientes:

- **Ética:** operar dentro de los estatutos creados por la empresa con responsabilidad y justicia con los miembros de la sociedad.
- **Compromiso:** Laborar con compromiso y honestidad, bajo los lineamientos legales, con el fin de mejorar la calidad de vida y crecimiento de los colaboradores.
- **Equidad:** Manejo de las relaciones laborales con los colaboradores y relaciones comerciales con los clientes y proveedores, con el fin de promover un ambiente digno y justo en el ambiente interno y externo de la compañía.
- **Calidad:** Realizar eficaz y eficientemente cada una de las labores que permitan la plena satisfacción del cliente.
- **Política de calidad**
 - ✓ Ofrecer a los clientes una bebida con colágeno a base de escamas de pescado típica del pacifico colombiano.
 - ✓ Cumplir con los requisitos legales establecidos para el funcionamiento de establecimientos como Kolagencam.

- ✓ Elaboración de productos bajo altos estándares de calidad, brindando satisfacción a los clientes.
- ✓ Realizar procesos de mejora continua, los cuales permiten ofrecer productos de calidad.

Estructura y teoría organizacional

Modelo administrativo

Organización Lineo-funcional Es una combinación de organización Lineal y Funcional

LINEAL: La responsabilidad y autoridad se transmite a través de un solo jefe para cada función especial. FUNCIONAL: La especialización de cada actividad en una sola función, es más aplicable en las empresas. En esta se combinan los tipos de organización lineal y funcional, aprovechando las ventajas y evitando las desventajas inherentes a cada una, conservándose la funcional la especialización de cada actividad en una sola función, y de la lineal la autoridad y responsabilidad que se transmite a través de un solo jefe por cada función en especial.

Estructura organizacional

La estructura organizacional es el conjunto de todas las formas en que se divide el trabajo en distintas tareas y posterior a la coordinación de las mismas (Mintzberg, 1984). Este estudio de

factibilidad busca crear un ente, con personal con multidisciplinario en cada área que velaran por la buena atención y satisfacción del cliente.

La estructura organizacional Kolagencam está orientada a la fabricación y comercialización de productos con colágeno ofreciendo un buen servicio, una atención oportuna y un ambiente cómodo tanto para los clientes como para los colaboradores de la organización. Al ser esta una organización micro será de responsabilidad limitada, donde se considera que no se requiera excesivo personal.

Myriam Quiroa, 28 de mayo, 2020

<https://economipedia.com/definiciones/estructura-organizacional.html>

Proceso administrativo

Es aquel en el cual se detallan los cuatro principios fundamentales de la administración, como son, planear, organizar, direccionar y controlar, todo esto con el fin de dar un sentido y orden a todos los procesos de una organización, según Sergio Hernández y Rodríguez (2002) “Al reconocer a la empresa como un sistema universal, se puede prever su funcionamiento; al preverlo, es posible planificarlo y organizarlo. Una vez planeada y organizada una empresa, es factible dirigir y controlar; además cualquier empresa en el mundo, al aplicar el proceso administrativo, mejorara continuamente su eficiencia, eficacia y efectividad”.

Personal y división del trabajo

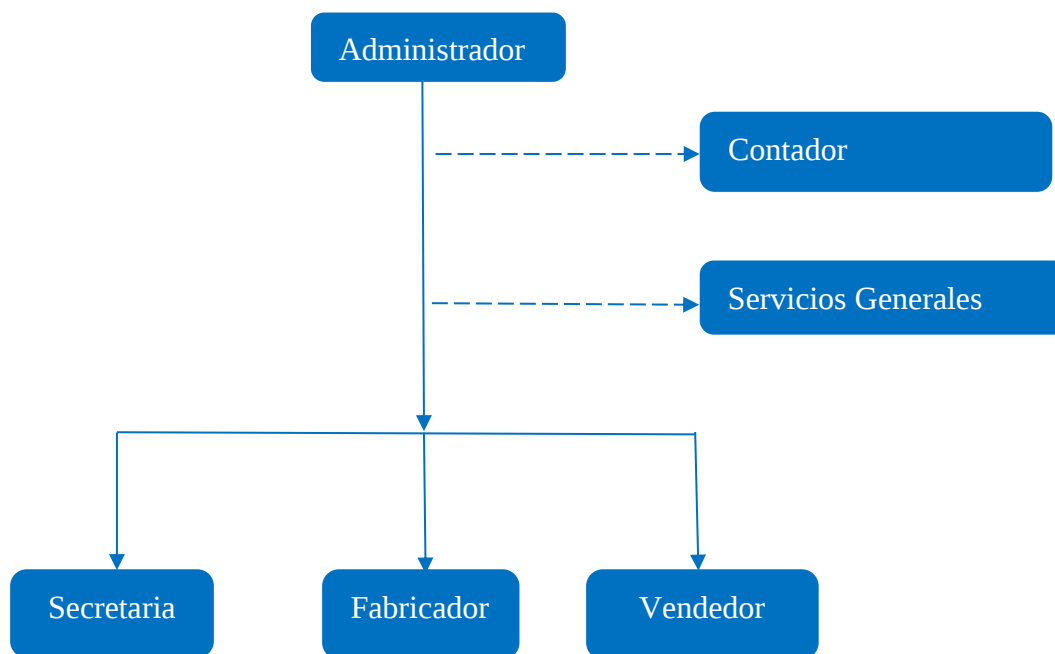
Área de producción: Lugar donde se elabora la bebida con colágeno a base de escamas de pescado, contando con un espacio necesario para la fabricación del producto correspondiente.

Área de almacén y suministro: En este almacén se guardarán los suministros requeridos para la fabricación semanal de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado como son también los envases y sus respectivas tapas.

Áreas administrativas: En esta área se ubica la caja donde se registran las ventas y además se lleva la contabilidad del negocio.

Organigrama

Ilustración 25: Organigrama



Fuente: Elaboración propia

Perfiles de los empleados

Administrador: Es el encargado de planear, coordinar, organizar, dirigir y controlar todo el funcionamiento de la empresa, haciendo que todas las políticas, principios y valores se lleven a cabo en las actividades diarias.

Formación académica: Administrador de Empresas**Funciones del cargo:**

- Actuar en coherencia con los valores organizacionales para ser ejemplo a seguir de las personas que conforman la organización.
- Ser líder y motivar a los empleados en sus labores, por medio de sus conocimientos y técnicas de manejo de grupo y motivación, una excelente expresión oral y escrita.
- Representar la empresa y velar por la buena imagen en las juntas directivas, reuniones con empresas externas, proveedores y clientes, por medio de la información y la buena toma de decisiones.
- Realizar evaluaciones periódicas del cumplimiento de las funciones de los diferentes departamentos y su respectiva retroalimentación.
- Realizar la planeación estratégica de la organización como metas a corto y largo plazo que permitan el cumplimiento de los objetivos anuales.
- Evaluar riesgos, oportunidades, amenazas de mercado en conjunto con el equipo de mercadeo.

Secretaría general: Realizar papeleo, organizar agenda de citas, asistencia telefónica, control de archivo y apoyar labores que le sean solicitadas.

Formación académica: Técnica en asistencia administrativas.

Función del cargo:

- Recibir llamadas del interior y exterior de la empresa y transmitir la información al superior sobre los mensajes dejados o las personas que lo solicitan.
- Control y organización de archivo, periódicamente para tener un orden con el papeleo importante, por medio de las técnicas organizadas.
- Manejar caja menor, teniendo un control escrito, sin exceder el monto previsto en el respectivo rubro profesional, a las personas autorizadas para pedir efectivo.
- Asistir a tramites o diligencias solicitadas por su jefe, de cuestiones correspondientes a la empresa.

Contador (por prestación de servicios): Persona encargada de llevar registro de todos los movimientos financieros realizados por kolagencam.

Formación académica: Contador Público

Funciones del cargo:

- Llevar registro de compras de insumos, materia prima, maquinarias.
- Manejo de nómina.
- Llevar registro de entradas y salidas de dinero.

Fabricador: Encargado de cumplir la meta de fabricación para el correcto funcionamiento de la empresa.

Formación académica: Técnico en Manejo de Alimentos.

Funciones del cargo:

- Cumplir con los objetivos de fabricación, por medio de las técnicas de manipulación de alimentos y la maquinaria, para conectar las cantidades requeridas.
- Asistir a las capacitaciones del manejo de maquinaria y alimentos, para adquirir conocimientos actualizados sobre técnicas de fabricación.
- Control de calidad en toda la cadena productiva, por medio de la autocorrección, es decir, evaluar la calidad de la materia prima y los productos, sacando a la venta los de mejor calidad.
- Cumplir con los tiempos estipulados para los procesos, de tal forma se pueda tener disponible el producto para la venta en los tiempos requeridos.

Vendedor: Es el encargado de crear y transmitir a los consumidores el valor y la importancia del producto.

Formación académica: Técnico en Atención al Cliente.

Funciones del cargo:

- Cumplir con los objetivos de ventas, por medio del correcto recorrido de la ruta que le corresponde y brindar la información completa, clara y real del producto.

- Asistir a las capacitaciones y participar de forma activa, para lograr la actualización de sus conocimientos, enseñarles nuevas formas de hacer las ventas y aprovechar las ideas que pueden aportar.
- Estrechar las relaciones con los clientes, para garantizar ventas repetitivas y no una sola compra, por medio de la información del producto.

Servicios generales (contrato de prestación de servicios): Es el encargo del aseo, limpieza y recolección de materia prima en la empresa.

Formación Académica: Bachiller

Funciones del cargo:

- Debe mantener la empresa en buenas condiciones de aseo general.
- Se encargará de tener un contacto directo con los diferentes proveedores de la ciudad de Buenaventura para la recolección de escamas de pescado.

Direccionamiento estratégico

Sirve de marco de referencia para el análisis de la situación actual de la organización tanto interna como de su entorno. Por lo tanto, es necesario obtener y procesar información sobre el entorno con el fin de identificar oportunidades y amenazas, así como las fortalezas y debilidades que determinan las condiciones internas de la organización.

Análisis DOFA

El análisis DOFA contiene los elementos claves para analizar el entorno interno y externo de una actividad empresarial y de la capacidad estratégica de una organización. El perfil de capacidad interna de la organización requiere el análisis de la capacidad directiva, competitiva, financiera, técnica o tecnológica y de talento humano, en cuanto al perfil que agrupa el entorno en el que se desenvuelve la compañía es necesario investigar sobre factores tecnológicos, económicos, políticos, geográficos sociales y competitivos.

Tabla 19 : Análisis DOFA

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Aumento de la demanda del consumo de productos típicos de la región pacífico. Poca competencia directa. Concientización sobre la necesidad de apoyar la cultura de la región. Expansión a nuevas áreas del mercado. Realización de convenios con supermercados y empresas del sector turístico para promocionar los productos de Kolagencam.	Poca estabilidad económica en la ciudad. Surgimientos de nuevos competidores. Poco crecimiento de la economía colombiana. Costo de producción y vulnerabilidad ante las grandes empresas competidoras. Normalidad legal y tributaria del país
FORTALEZAS	DEBILIDADES
	Tamaño de la empresa, lo cual causa centralización del poder.

Ubicación estratégica en el centro de la ciudad lo cual la hace accesible a diversidad de clientes.	Poco reconocimiento en el mercado al ser una empresa relativamente nueva.
Baja competencia en el sector.	Costos fijos: altos costos que se deben pagar por arrendamiento, debido a que está ubicado en zona céntrica y de estratos altos.
Identidad definida lo cual permite mejorar la imagen corporativa.	Falta de financiamiento para dotar el establecimiento de todo lo necesario para su correcto funcionamiento.
Calidad en los productos ofrecidos y la prestación del servicio.	
Personal altamente calificado.	
Agilidad y eficiencia en la entrega del servicio.	

Fuente: Elaboración propia

<https://www.modoemprendedor.com/analisis-dofa/>

Matriz de impactos

Objetivos

Los objetivos de la organización deben interactuar con las estrategias para lograr un óptimo desarrollo del plan estratégico, para el planteamiento del objetivo general y objetivos específicos de Kolagencam se tienen en cuenta la información obtenida mediante el análisis DOFA.

Objetivo general

Elaborar bebidas con colágeno típica de la región Pacífica a base de escamas de pescado para ser comercializadas en un ambiente acogedor que promueva la diversión y esparcimiento de los clientes, bajo la mejora continua y el fortalecimiento de la competitividad.

Objetivos específicos

Estos objetivos determinan los resultados esperados y se deben desarrollar para cada una de las unidades de trabajo de la organización: área comercial, área de producción, área financiera y área administrativa.

Objetivos comerciales

- Estudiar detalladamente las preferencias y necesidades de los clientes para así poder elaborar productos de acuerdo con sus requerimientos y preferencias.
- Establecer en el mercado de bebidas, posicionando el producto dentro de las preferencias de los habitantes del distrito.
- Realizar investigaciones continuas que permiten innovar en nuevos productos y servicios.

Objetivos de producción

- Elaborar y comercializar la cantidad de bebidas con colágeno estipulada a la capacidad instalada.

- Contar con maquinaria y equipos en óptimas condiciones, para el óptimo funcionamiento de Kolagencam.
- Definir en cada proceso los insumos necesarios para la elaboración de los productos, de manera que se pueda evitar desperdicios en la elaboración de los productos.

Objetivos financieros

- Adquirir mediante compra el local comercial donde funciona el establecimiento en un plazo no mayor a 3 años, con el objetivo de ahorrar el gasto de arrendamiento.
- Llevar un registro adecuado de las cuentas por pagar y así tener un control apropiado de los proveedores y no incurrir en el pago de intereses moratorios.
- Aumentar paulatinamente la utilidad de manera que se pueda llevar a una meta del 40% en los primeros 3 años.

Estrategias

Las estrategias son la serie de acciones de los objetivos básicos a largo plazo de una organización, así también como los recursos de gestión y la retribución de recursos necesarios para su cumplimiento.

Estrategias comerciales

- Evaluar constantemente mediante mediciones de opinión, los gustos del consumidor y las nuevas tendencias para elaborar productos que cumplan con las expectativas de los clientes.
- Establecer temáticas de ambientación de acuerdo a las festividades y eventos que ocurren en el año.
- Realizar encuestas que permitan conocer aquellos sabores que, según la opinión de los clientes, Kolagencam debe tener.

Estrategia de producción

- Realizar mantenimiento y revisión de la maquinaria y equipo para aumentar la productividad de estos durante su vida útil.
- Realizar inspecciones y mantenimiento preventivo y correctivo de la maquinaria y equipos anualmente.
- Tener por escrito las recetas de cada uno de los productos, para que se utilicen la cantidad apropiada de insumos y se eviten de esta forma los desperdicios.

Estrategias financieras

- Establecer el 5% de las utilidades obtenidas después de impuestos, por la compra del local comercial.
- Llevar un registro de todos los movimientos monetarios realizados por Kolagencam.
- Aumentar gradualmente la población a cubrir.

Conclusiones del Estudio Administrativo

La empresa Kolagencam será una organización con pretensiones claras por lo cual debe tener una buena toma de decisiones para lograr su propósito de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado, tiene orientación a crecer con el buen servicio de los trabajadores, por lo tanto necesita tener buenas conductas de trabajo y puntos de referencias claves para la toma de decisiones sobre los acontecimientos de la empresa, por lo que se determinó la misión, visión, objetivos, principios y valores con los cuales se espera crecer en el éxito.

En cuanto al análisis de la matriz DOFA existen factores externos que son una oportunidad de mucha utilidad, ya que brindaran oportunidad de consolidación en el mercado y cada vez acaparar mayor público como; los supermercados de cadena, tiendas de productos naturales y farmacias, esto hará una expansión en el mercado. Por otra parte, el estipular la compra del local comercial, se establece con el fin de disminuir los costos en materia de arrendamiento y así disminuir ese elevado costo mensual.

Estudios de Impactos

Impacto económico

El impacto económico que presenta esta iniciativa de negocio es de poder contribuir de manera directa e indirecta a la población Bonaerense en aras de generar empleabilidad para así aportar el desarrollo de la región pacifica como también el territorio nacional. Además, se generará una mayor competencia, lo cual traerá consigo la implementación de nuevas estrategias, como puede ser la autorregulación de precios, promociones y descuentos, por parte de los establecimientos en los cuales se expanden productos con colágeno en el distrito, con el fin de acaparar mayor cantidad de clientes.

Impacto sociocultural

La investigación objeto de estudio pretende aportar beneficios a la ciudad por medio del objeto social y las estrategias para incidir en la cultura, con el fin de que Buenaventura tenga una evolución positiva con desarrollo social y económico. Actualmente se necesita de alternativas saludables en el mercado por lo tanto la empresa en primera instancia le ofrece al mercado una bebida con colágeno, lo cual contiene alta proteína de tal forma que permitirá mejorar la calidad de vida de las personas.

La empresa busca educar al público por medio de la publicidad, hacer promociones y concursos en los que la gente se pueda integrar con este movimiento de forma sana y cultural,

promoviendo la importancia de estar bien, el reciclaje y sostenibilidad del medio ambiente. Los componentes de la bebida son propios de la región lo que permite forjar y despertar el sentido de pertenencia por la bebida y demostrar la importancia de las escamas de pescado ya que contienen alta proteína como es el colágeno

Impacto ambiental

Manejo adecuado de residuos solidos

La empresa de fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado ha sido planeada para ser amigable con el medio ambiente, el impacto negativo que va a generar es mínimo, gracias a que la actividad principal de la organización en comparación con otros tipos de industria, libera pocos agentes que atentan con el bienestar ecológico, cabe resaltar algunas de las estrategias que se llevaran a cabo para minimizar las consecuencias negativas y asegurar la sostenibilidad de la empresa.

Kolagencam establece dentro del desarrollo de sus procesos las condiciones básicas de higiene, estado de salud de sus colaboradores, infraestructura y buenas prácticas en la manipulación de alimentos. Condiciones Higiénico – sanitarias y del personal.

- Capacitar a todo el personal para que obtenga la certificación en manipulación en alimentos.
- Mantener una estricta limpieza e higiene personal, lo cual incluye el porte adecuado del uniforme.
- Asistir de manera obligatoria a las jornadas de capacitaciones establecidas.

- Kolagencam debe disponer de instalaciones sanitarias en cantidad suficiente y garantizar su correcta limpieza y desinfección además de disponer de los siguientes elementos: dispensador de jabón desinfectante, papel higiénico, papeleras y toallas de papel para el secado de manos o secadores automáticos.
- El personal deberá mantener su cabello recogido y cubierto totalmente por una malla.
- El personal de producción será obligatorio el uso de tapabocas cada vez que se encuentren manipulando alimentos.
- Mantener las uñas cortas, limpias y sin esmalte.
- Usar calzado cerrado y de material impermeable y antideslizante.
- No se permite el uso de ningún accesorio o joyas para el personal encargado de la preparación y manipulación de alimentos.

Condiciones del de preparación de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado

- Los pisos paredes y techos deben estar contruidos con materiales que no generen ningún tipo de contaminante toxico, de fácil lavado, no porosos, ni absorbentes, con acabados lisos que faciliten su limpieza y desinfección.
- Tener la iluminación adecuada con la intensidad apropiada clara y protegida para evitar el contacto con los alimentos.
- El color de las paredes debe ser de color claro y materiales impermeables, deben ser pintadas con pinturas plásticas no toxicas.

- Todos los residuos generados deben ser removidos de manera diaria, y disponerse de manera adecuada según lo descrito en el plan para el manejo de residuos sólidos, también deben disponerse el material suficiente y adecuado para su almacenamiento.
- Está prohibido el ingreso de animales.
- El almacenamiento de productos de aseo como jabones, desinfectantes y de sustancias tóxicas o peligrosas deberá estar separado del área de preparación de alimentos o de almacenamiento de materias primas.

Equipos y utensilios

Todos los equipos y utensilios utilizados en el procesamiento, fabricación, preparación, envasado y expendio de alimentos dependen del tipo de alimento, materia prima o insumo, de la tecnología a emplear y de la máxima capacidad de producción prevista. Todos ellos deben estar diseñados, contruidos, instalados y mantenidos de manera que se evite la contaminación del alimento, facilite la limpieza y desinfección de superficies y permitan desempeñar adecuadamente el uso previsto (RESOLUCIÓN 2674 DE 2013). Deberán cumplir con los siguientes requisitos:

- Estar fabricados con materiales resistentes a la corrosión.
- Todas las superficies que entren en contacto directo con el alimento deberán tener un acabado liso, no poroso ni absorbente evitando que afecten la inocuidad del alimento.

- Todos los equipos deben ser fácilmente desarmables facilitando así los procesos de limpieza y desinfección.

Seguridad industrial

Según la capacidad industrial es el sistema de disposiciones obligatorios que tienen por objeto la prevención y limitación de riesgos, así como la protección contra accidentes capaces de producir daños a las personas, a los bienes o al medio ambiente derivados de la actividad industrial o de la utilización, funcionamiento y mantenimiento de las instalaciones o equipos de la producción, uso o consumo, almacenamiento o rehecho de los productos industriales.

Dentro de los procedimientos de seguridad industrial establecidos para la operación de Kolagencam se incluye:

Responsabilidades del empleador

- Es responsabilidad y compromiso del empleador garantizar el establecimiento y cumplimiento de la Política y Seguridad y Salud en el trabajo, dentro de la cual se incluye las obligaciones que tiene la empresa con sus trabajadores tale como:
- La entrega de dotación y elementos de protección personal dos veces al año.
- Asignar todos los recursos necesarios con el fin de promover e implementar la política de seguridad y salud en el trabajo de manera eficaz.
- Incluir dentro del programa la seguridad industrial a todos los empleados, teniendo en cuenta sus necesidades y los diferentes factores de riesgo identificados para el desarrollo de sus funciones.

Responsabilidades de seguridad de los empleados

- Procurar el cuidado de su salud.
- Portar de manera adecuada la dotación y los elementos de protección personal entregados por el empleador para el desarrollo de sus funciones.
- Suministrar información veraz sobre su estado de salud.
- Cumplir con las normas establecidas dentro del Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo.
- Participar en las actividades establecidas dentro del Sistema de Seguridad y Salud en el trabajo y contribuir con el cumplimiento de los objetivos del mismo.

Plan de acción de emergencias

Kolagencam contara con un plan de acción ante emergencias el cual incluye las pautas generales necesarias para dar respuesta en caso de que se presente una emergencia dentro del establecimiento.

Dentro de las cuales se incluyen:

- Identificación y publicación de los números de emergencia de las diferentes entidades encargadas de atender este tipo de situaciones (Bomberos, Policía, Hospitales y Ambulancias).
- Identificación de salidas de emergencia.
- Ubicación de equipos de emergencias y primeros auxilios como botiquín y extintores.

Identificación de salidas de emergencia

En caso de incendio, inundación, terremoto o cualquier tipo de emergencia, los clientes y empleados por igual deben tener fácil acceso a las salidas de emergencias que den directamente al exterior. Cada salida de emergencia debe encontrarse correctamente identificada, con iluminación por encima de ella que indique de manera clara la salida, y garantizar que la puerta abra desde el interior del establecimiento.

Conclusiones del Estudio de Impactos

La empresa Kolagencam generara un impacto extraordinario, en todos su procesos tanto técnicos, administrativos y financieros, aportando y disminuyendo los riesgos de contaminación ambiental en el Distrito de Buenaventura.

Estudio Legal

Entidades reguladoras

En Colombia después de la constitución contamos con leyes y decretos que son emitidos directamente por la rama legislativa, seguido encontramos dos entes regulatorios en el área de bebidas los cuales son: el Instituto Nacional de Vigencia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA) encargado de la inspección, vigilancia y control de alimentos – bebidas de consumo humano verificando sus condiciones sanitarias. El segundo es el Ministerio de Salud junto con los entes territoriales de salud (ETS), estos se encargan de vigilar el buen estado de alimentos y bebidas en los puntos de distribución y venta.

EL INVIMA como el Ministerio de Salud trabaja conjuntamente para vigilar eventos de evidencia epidemiológica realizando una prevención de estos en los lugares de fabricación con alto riesgo a la salud en caso del no cumplimiento con la reglamentación sanitaria.

Tipo de Sociedad

El tipo de sociedad mediante la cual estará constituida la compañía fabricante y comercializadora de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado llamada Kolagencam será bajo el modelo de S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificadas), estas pueden ser integradas

por varias personas naturales o jurídicas y se constituyen por documento privado, estas tienen su origen en la ley 1258 de diciembre 05 de 2008.

Normas y procedimientos sobre la comercialización

La empresa Kolagencam se abstendrá de participar en hechos los cuales atenten contra la buena fe y sana competencia, así como en hechos delictivos, los cuales le brinden una ventaja sobre sus competidores, así como incurrir en actos que vayan en contra de la ley nacional.

Debido a que la los productos que produce y comercializa Kolagencam, se encuentra dentro de los bienes de consumo, se trabajara con altos estándares de calidad, estableciendo la seguridad en los procesos como premisa. Dentro del decreto 3466 de 1982, en el cual se hace énfasis, en la calidad de fijación de precios, garantías, entre otros, estableciendo las obligaciones de los productores y comercializadores.

Gastos de constitución de la sociedad

Para la conformación y consolidación de una sociedad se incurre en gastos relacionados con los elementos anteriormente dichos, a continuación, una tabla en donde se mencionan estos:

Tabla 20: Gastos de consolidación de sociedad

Descripción	Costo total
Minúta de Constitución	\$400.000
Registro mercantile	\$450.000
Total	\$850.000

Fuente: Elaboración propia

Estudio Economico Financiero

Objetivo general

Realizar un estudio financiero el cual permita demostrar en términos de cifras, estados y operaciones financieras, así como los recursos económicos necesarios para la creación de este y el desarrollo de sus actividades, además de los costos de producción y ventas de esta manera conocer ingresos y egresos, para determinar el grado de viabilidad y proyección a cinco años para Kolagencam.

Objetivos específicos

- Definir las inversiones necesarias para la creación de un establecimiento como Kolagencam, dedicado a la fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado.
- Realizar los estados financieros y el punto de equilibrio.
- Determinar el plan de financiación que tendrá Kolagencam.
- Valorar viabilidad de la empresa por medio de indicadores y razones financieras.

Estudio económico

Inversión inicial

Tabla 21: Inversión inicial en maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y ENSERES			
Muebles y enseres 10%	Cantidad	Precio unitario	VALOR EN LIBROS
Escritorio	1	\$ 149.000,00	\$ 149.000,00
Silla de descanso	1	\$ 199.900,00	\$ 199.900,00
Estufa industrial	1	\$ 1.400.000,00	\$ 1.400.000,00
Pesa digital	1	\$ 90.000,00	\$ 90.000,00
Ollas industriales	2	\$ 275.000,00	\$ 550.000,00
Máquina de llenado de líquidos	1	\$ 320.000,00	\$ 320.000,00
Tapadora eléctrica manual de bot	1	\$ 370.000,00	\$ 370.000,00
Mesa de trabajo	1	\$ 1.250.000,00	\$ 1.250.000,00
Silla de oficina	1	\$ 99.900,00	\$ 99.900,00
Licadoras	2	\$ 120.000,00	\$ 240.000,00
Congelador	1	\$ 756.000,00	\$ 756.000,00
Colador	2	\$ 39.900,00	\$ 79.800,00
Tanque de almacenamiento de ag	1	\$ 460.975,00	\$ 460.975,00
TOTAL		\$ 5.530.675	\$ 5.965.575

Fuente: Elaboración propia

Tabla 22: Inversión inicial en equipos de cómputo y oficina

EQUIPO DE COMPUTO Y OFICINA			
Equipos de computo y maquinaria 20%	Cantidad	Precio unitario	VALOR EN LIBROS
Computadores	1	\$ 1.200.000,00	\$ 1.200.000,00
Impresoras	1	\$ 249.000,00	\$ 249.000,00
Teléfonos fijos	1	\$ 39.900,00	\$ 39.900,00
Total			\$1.488.900

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23: Inversión inicial en elementos para el desarrollo de labores de oficina

ELEMENTOS PARA EL DESARROLLO DE OFICINA				
Detalle	cantidad	Costo Unitario	Costo mensual	Coto anual
Ganchos	1	\$3.000	\$ 3.000,00	\$ 36.000
Resma de papel oficio	2	\$12.000	\$ 24.000,00	\$ 288.000
Resma de papel carta	2	\$11.000	\$ 22.000,00	\$ 264.000
Botes de basura	2	\$12.000	\$ 24.000,00	\$ 96.000
Bolígrafos	2	\$7.900	\$ 15.800,00	\$ 189.600
Resaltantes	2	\$13.000	\$ 26.000,00	\$ 312.000
Lápices	2	\$3.400	\$ 6.800,00	\$ 81.600
Borradores	1	\$7.500	\$ 7.500,00	\$ 45.000
Sacapuntas	1	\$1.600	\$ 1.600,00	\$ 9.600
Grapadora	2	\$2.000	\$ 4.000,00	\$ 8.000
Archivadores	10	\$5.800	\$ 58.000,00	\$ 58.000
Ganchos	1	\$3.000	\$ 3.000,00	\$ 58.000
Caja para archivadores	2	\$4.900	\$ 9.800,00	\$ 58.000
Total	\$ 15,00		\$ 205.500,00	\$ 1.387.800

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24: Inversión inicial de dotación personal

Elementos de protección personal y dotación para ofrecer el servicio.				
Elementos.	Cantidad.	Costo unitario.	Costo Total	Costo total
Camibuso	5	\$ 25.000,00	\$ 125.000,00	\$ 375.000,00
Gorra	5	\$ 15.000,00	\$ 75.000,00	\$ 225.000,00
Delantales	10	\$ 15.000,00	\$ 150.000,00	\$ 450.000,00
Guantes de vinilo x 100	3	\$ 28.000,00	\$ 84.000,00	\$ 252.000,00
Tapabocas x 500	2	\$ 30.000,00	\$ 60.000,00	\$ 720.000,00
			\$ 494.000,00	\$ 2.022.000,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 25: Inversión inicial de gastos de publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD POR UN MES				
Marketing	Descripción	Costo unitario	Cantidad	Costo total
Televisión (1 vez al día x 2 mese	Información	\$40.000	8	\$320.000
Anuncios de radio (2 veces al día	Información	\$25.000	8	\$200.000
Redes sociales	relacionada sobres			
	Creación de las			
	redes sociales, el			
	cual se comunicaran	\$0		\$0
	las recientes			
	innovaciones.			
Total				\$ 520.000,00
				\$ 260.000,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26: Gastos legales

Gastos legales	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	total
Gastos notariales	400.000 \$	- \$	- \$	- \$	-	
Renovación registro mercantil	450.000 \$	450.000,00 \$	450.000,00 \$	450.000,00 \$	60.000,00	360.000
Sanamiento ambiental	60.000 \$	60.000,00 \$	60.000,00 \$	60.000,00 \$	120.000,00	1.110.000
Certificado de bomberos	120.000 \$	120.000,00 \$	120.000,00 \$	120.000,00 \$	630.000,00	3.730.000
Total gastos legales	1.030.000	630.000	630.000	630.000 \$	810.000,00	5.200.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27: Servicios públicos

Servicios Públicos Requeridos			
Descripción	Operación que Realiza	Precio	
		Mensual	Anual
Energía	Proveer servicio de energia	\$ 125.000	\$ 1.500.000
Agua	Proveer servicio de agua	\$ 50.000	\$ 600.000
Internet	Proveer servicio de internet	\$ 55.000	\$ 660.000
Plan de Telefono	Proveer servicio de plan posp	\$ 45.000	\$ 540.000
Gas propano	Proveer GAS para el servicio a	\$ 130.000	\$ 1.560.000
TOTAL		\$ 405.000	\$ 4.860.000

Fuente: Elaboración propia

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Energia	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Agua	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Internet	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000	\$ 660.000
Plan de Telefono	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 540.000
Gas propano	\$ 1.530.000	\$ 1.530.000	\$ 1.530.000	\$ 1.530.000	\$ 1.530.000
TOTAL	\$ 4.830.000	\$ 4.830.000	\$ 4.830.000	\$ 4.830.000	\$ 4.830.000

Arrendamiento					
Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Arrendamiento	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00	\$ 3.000.000,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28: Proyección de costos

COSTO DE MERCANCIA					TOTAL
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
\$ 57.627.720	\$ 59.356.552,00	\$ 61.137.249,00	\$ 62.971.366,00	\$ 64.860.507,00	\$ 305.953.394

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29: Proyección de ventas

PRODUCTO	VENTAS ESPERADAS A 5 AÑOS					TOTAL
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Colageno en Botella	\$ 162.000.000,00	\$ 166.860.000,00	\$ 171.865.800,00	\$ 177.021.774,00	\$ 182.332.427,00	\$ 860.080.001
						\$ -
TOTAL	\$ 162.000.000	\$ 166.860.000	\$ 171.865.800	\$ 177.021.774	\$ 182.332.427	\$ 860.080.001

Fuente: Elaboración propia

Gastos en ventas y financiación

Tabla 30: Costo anual de nomina

TOTAL DE GASTOS DE NOMINA QUE SE CONSIDERAN GASTOS PARA LA EMPRESA LOS CUALES SE LLEVAN A ESTADOS FINANCIEROS											
NOMINA PROYECTADA 5 AÑOS											
CARGO		Año1		Año 2		Año3		Año 4		Año 5	Total
Administrador	\$	24.456.368	\$	25.190.059	\$	25.945.761	\$	26.724.134	\$	27.525.858	\$ 129.842.180
Secretaria	\$	16.906.570	\$	17.413.767	\$	17.936.180	\$	18.474.265	\$	19.028.493	\$ 89.759.275
Fabricador	\$	16.906.568	\$	17.413.765	\$	17.936.178	\$	18.474.263	\$	19.028.491	\$ 89.759.265
Vendedor	\$	16.906.570	\$	17.413.767	\$	17.936.180	\$	18.474.265	\$	19.028.493	\$ 89.759.275
TOTAL	\$	75.176.076	\$	77.431.358	\$	79.754.299	\$	82.146.927	\$	84.611.335	\$ 399.119.995

Fuente: Elaboración propia

Tabla 31: Sueldo devengado por trabajadores

CARGO	DEVENGADO							
	IBC	AUXILIO DE TRANSPORTE	Aportes Salud 4%	Aportes pensión 4%	Otras Deducciones	Total deducciones	NETO A PAGAR	
							Salarios por pagar	
Administrador	\$ 1.500.000	\$ 117.172,00	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ -	\$ 120.000	\$ 1.497.172	
Secretaria	\$ 1.000.000	\$ 117.172,00	\$ 40.000	\$ 40.000		\$ 80.000	\$ 1.037.172	
Fabricador	\$ 1.000.000	\$ 117.172,00	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ -	\$ 80.000	\$ 1.037.172	
Vendedor	\$ 1.000.000	\$ 117.172,00	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ -	\$ 80.000	\$ 1.037.172	
							\$ 4.608.688	

Fuente: Elaboración propia

Depreciación

Tabla 32: Depreciación de maquinaria y enseres

TASA DE DPERCIACION FISCAL ANUAL 20%								
AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5
\$ 14.900		\$ 14.900		\$ 14.900		\$ 14.900		\$ 14.900
\$ 19.990		\$ 19.990		\$ 19.990		\$ 19.990		\$ 19.990
\$ 140.000		\$ 140.000		\$ 140.000		\$ 140.000		\$ 140.000
\$ 9.000		\$ 9.000		\$ 9.000		\$ 9.000		\$ 9.000
\$ 55.000		\$ 55.000		\$ 55.000		\$ 55.000		\$ 55.000
\$ 32.000		\$ 32.000		\$ 32.000		\$ 32.000		\$ 32.000
\$ 37.000		\$ 37.000		\$ 37.000		\$ 37.000		\$ 37.000
\$ 125.000		\$ 125.000		\$ 125.000		\$ 125.000		\$ 125.000
\$ 9.990		\$ 9.990		\$ 9.990		\$ 9.990		\$ 9.990
\$ 24.000		\$ 24.000		\$ 24.000		\$ 24.000		\$ 24.000
\$ 75.600		\$ 75.600		\$ 75.600		\$ 75.600		\$ 75.600
\$ 7.980		\$ 7.980		\$ 7.980		\$ 7.980		\$ 7.980
\$ 46.098		\$ 46.098		\$ 46.098		\$ 46.098		\$ 46.098
\$ 596.558		\$ 596.558		\$ 596.558		\$ 596.558		\$ 596.558
\$ 596.558		\$ 1.193.115		\$ 1.789.673		\$ 2.386.230		\$ 2.982.788

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33: Depreciación de cómputo y oficina

TASA DE DPERCIACION FISCAL ANUAL 20%									
\$	240.000	\$	240.000	\$	240.000	\$	240.000	\$	240.000
\$	49.800	\$	49.800	\$	49.800	\$	49.800	\$	49.800
\$	7.980	\$	7.980	\$	7.980	\$	7.980	\$	7.980
\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
\$	297.780	\$	297.780	\$	297.780	\$	297.780	\$	297.780
\$	297.780	\$	595.560	\$	893.340	\$	1.191.120	\$	1.488.900

Fuente: Elaboración propia

Proyección de la demanda o demanda futura

Tabla 34: Proyección de la demanda futura

EDAD	HOMBRE	MUJER	TOTAL 2020	proyección 1% 2021	proyección 1% 2022	proyección 1% 2023	proyección 1% 2024	proyección 1% 2025
40 – 44	12.416	14.026	26.442	26.706	26.973	27.243	27.516	27.791
45 – 49	10.275	11.784	22.059	22.280	22.502	22.727	22.955	23.184
50 – 54	8.94.8	10.558	19.506	19.701	19.898	20.097	20.298	20.501
55 – 59	7.765	9.504	17.269	17.442	17.616	17.792	17.970	18.150
60 – 64	6,28	7.719	13.999	14.139	14.280	14.423	14.567	14.713
65 – 69	4.728	6.203	10.921	11.030	11.141	11.252	11.364	11.478
TOTAL			110.196	111.298	112.411	113.535	114.670	115.817

Fuente: Elaboración propia

Matriz de costos

Tabla 35: Matriz de costos, bebidas con colágeno

COSTOS DE ELABORACION MENSUL						
	VALOR		CANTIDAD		TOTAL	
LIMON	\$	1.000,00	\$	8,00	\$	8.000,00 \$ 240.000,00
SABORIZANTES	\$	1.200,00	\$	15,00	\$	18.000,00 \$ 540.000,00
CONSERVANTES	\$	1.200,00	\$	15,00	\$	18.000,00 \$ 540.000,00
BOTELLAS DE VIDRIO CON TAPA	\$	600,00	\$	150,00	\$	90.000,00 \$ 2.700.000,00
BOLSAS PLASTICAS	\$	40,00	\$	12,00	\$	480,00 \$ 14.400,00
CAJAS DE ICOPOR	\$	15.000,00	\$	1,00	\$	15.000,00 \$ 450.000,00
ESCAMAS DE PESCADO	\$	-	\$	30,00	\$	10.000,00 \$ 300.000,00
AGUA	\$	-				
Etiquetas	\$	3,98	\$	150,00	\$	597,00 \$ 17.910,00
TOTAL					\$	4.802.310,00

Fuente: Elaboración propia

Análisis de financiero (Estado de resultados)

Tabla 36: Estado de resultados

Gastos y costos de operación						incremento
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	3%
INGRESOS						
Ventas Botellas de Colageno	\$ 162.000.000	\$ 166.860.000	\$ 171.865.800	\$ 177.021.774	\$ 182.332.427	
TOTAL INGRESOS	\$ 162.000.000	\$ 166.860.000	\$ 171.865.800	\$ 177.021.774	\$ 182.332.427	
Vneta 4500 botellas mensuales a \$ 3,000,000 (Incremento 3% anual)	\$ 162.000.000					
COSTOS	\$ 80.782.845	\$ 83.188.434	\$ 85.666.191	\$ 88.218.279	\$ 90.846.931	
Costo de la mercancía vendida	\$ 57.627.720	\$ 59.356.552	\$ 61.137.249	\$ 62.971.366	\$ 64.860.507	
Limon	\$ 2.880.000	\$ 2.966.400	\$ 3.055.392	\$ 3.147.054	\$ 3.241.466	
Saborizantes	\$ 6.480.000	\$ 6.674.400	\$ 6.874.632	\$ 7.080.871	\$ 7.293.297	
Conservates	\$ 6.480.000	\$ 6.674.400	\$ 6.874.632	\$ 7.080.871	\$ 7.293.297	
Botellas de vidrio con tapa metálicas	\$ 32.400.000	\$ 33.372.000	\$ 34.373.160	\$ 35.404.355	\$ 36.466.486	
Escamas de pescado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Caja de Icopor						
Bolsas plasticas						
Agua	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Etiquetas	\$ 214.920	\$ 221.368	\$ 228.009	\$ 234.849	\$ 241.894	
Costo de mano de obra	\$ 16.906.567	\$ 17.413.764	\$ 17.936.177	\$ 18.474.262	\$ 19.028.490	
Fabricador	\$ 16.906.567	\$ 17.413.764	\$ 17.936.177	\$ 18.474.262	\$ 19.028.490	
Costo servicios	\$ 3.630.000	\$ 3.738.900	\$ 3.851.067	\$ 3.966.599	\$ 4.085.597	
Energia	\$ 1.500.000	\$ 1.545.000	\$ 1.591.350	\$ 1.639.091	\$ 1.688.264	
Agua	\$ 600.000	\$ 618.000	\$ 636.540	\$ 655.636	\$ 675.305	
Gas propano	\$ 1.530.000	\$ 1.575.900	\$ 1.623.177	\$ 1.671.872	\$ 1.722.028	
Gastos dotacion personal	\$ 2.022.000	\$ 2.082.660	\$ 2.145.140	\$ 2.209.494	\$ 2.275.779	
Camibuso	\$ 375.000	\$ 386.250	\$ 397.838	\$ 409.773	\$ 422.066	
Gorra	\$ 225.000	\$ 231.750	\$ 238.703	\$ 245.864	\$ 253.240	
Delantales	\$ 450.000	\$ 463.500	\$ 477.405	\$ 491.727	\$ 506.479	
Guantes de vinilo x 100	\$ 252.000	\$ 259.560	\$ 267.347	\$ 275.367	\$ 283.628	
Tapabocas x 500	\$ 720.000	\$ 741.600	\$ 763.848	\$ 786.763	\$ 810.366	
Depreciacion maquinaria	\$ 596.558	\$ 596.558	\$ 596.558	\$ 596.558	\$ 596.558	
Escritorio	\$ 14.900	\$ 14.900	\$ 14.900	\$ 14.900	\$ 14.900	
Silla de descanso	\$ 19.990	\$ 19.990	\$ 19.990	\$ 19.990	\$ 19.990	
Estufa industrial	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	\$ 140.000	
Pesa digital	\$ 9.000	\$ 9.000	\$ 9.000	\$ 9.000	\$ 9.000	
Ollas industriales	\$ 55.000	\$ 55.000	\$ 55.000	\$ 55.000	\$ 55.000	
Máquina de llenado de líquidos	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 32.000	
Tapadora eléctrica manual de botellas	\$ 37.000	\$ 37.000	\$ 37.000	\$ 37.000	\$ 37.000	
Mesa de trabajo	\$ 125.000	\$ 125.000	\$ 125.000	\$ 125.000	\$ 125.000	
Silla de oficina	\$ 9.990	\$ 9.990	\$ 9.990	\$ 9.990	\$ 9.990	
Licudadoras	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	
Congelador	\$ 75.600	\$ 75.600	\$ 75.600	\$ 75.600	\$ 75.600	
Colador	\$ 7.980	\$ 7.980	\$ 7.980	\$ 7.980	\$ 7.980	
Tanque de almacenamiento de agua	\$ 46.098	\$ 46.098	\$ 46.098	\$ 46.098	\$ 46.098	
GASTOS	\$ 72.530.088	\$ 73.749.457	\$ 75.953.008	\$ 78.222.666	\$ 80.560.413	

Honorarios	\$ 4.800.000	\$ 4.944.000	\$ 5.092.320	\$ 5.245.090	\$ 5.402.443
Contador	\$ 1.800.000	\$ 1.854.000	\$ 1.909.620	\$ 1.966.909	\$ 2.025.916
Gastos de personal (nomina)	\$ 58.269.508	\$ 60.017.593	\$ 61.818.121	\$ 63.672.665	\$ 65.582.845
Administrador	\$ 24.456.368	\$ 25.190.059	\$ 25.945.761	\$ 26.724.134	\$ 27.525.858
Secretaria	\$ 16.906.570	\$ 17.413.767	\$ 17.936.180	\$ 18.474.265	\$ 19.028.493
Vendedor	\$ 16.906.570	\$ 17.413.767	\$ 17.936.180	\$ 18.474.265	\$ 19.028.493
Gastos de Publicidad	\$ 520.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Televisión (1 vez al día x 2 meses)	\$ 320.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Anuncios de radio (2 veces al día x 2 meses)	\$ 200.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Redes sociales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de papeleria	\$ 1.387.800	\$ 1.429.434	\$ 1.472.317	\$ 1.516.487	\$ 1.561.982
Ganchos	\$ 36.000	\$ 37.080	\$ 38.192	\$ 39.338	\$ 40.518
Resma de papel oficio	\$ 288.000	\$ 296.640	\$ 305.539	\$ 314.705	\$ 324.146
Resma de papel carta	\$ 264.000	\$ 271.920	\$ 280.078	\$ 288.480	\$ 297.134
Botes de basura	\$ 96.000	\$ 98.880	\$ 101.846	\$ 104.901	\$ 108.048
Bolígrafos	\$ 189.600	\$ 195.288	\$ 201.147	\$ 207.181	\$ 213.396
Resaltantes	\$ 225.000	\$ 231.750	\$ 238.703	\$ 245.864	\$ 253.240
Lápices	\$ 81.600	\$ 84.048	\$ 86.569	\$ 89.166	\$ 91.841
Borradores	\$ 45.000	\$ 46.350	\$ 47.741	\$ 49.173	\$ 50.648
Sacapuntas	\$ 9.600	\$ 9.888	\$ 10.185	\$ 10.491	\$ 10.806
Grapadora	\$ 8.000	\$ 8.240	\$ 8.487	\$ 8.742	\$ 9.004
Archivadores	\$ 29.000	\$ 29.870	\$ 30.766	\$ 31.689	\$ 32.640
Ganchos	\$ 58.000	\$ 59.740	\$ 61.532	\$ 63.378	\$ 65.279
Caja para archivadores	\$ 58.000	\$ 59.740	\$ 61.532	\$ 63.378	\$ 65.279
Gastos legales	\$ 1.030.000	\$ 648.900	\$ 668.367	\$ 688.418	\$ 709.071
Gastos notariales	\$ 400.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Renovación registro mercantil	\$ 450.000	\$ 463.500	\$ 477.405	\$ 491.727	\$ 506.479
Sanamiento ambiental	\$ 60.000	\$ 61.800	\$ 63.654	\$ 65.564	\$ 67.531
Certificado de bomberos	\$ 120.000	\$ 123.600	\$ 127.308	\$ 131.127	\$ 135.061
Servicios publicos	\$ 1.200.000	\$ 1.236.000	\$ 1.273.080	\$ 1.311.272	\$ 1.350.610
Internet	\$ 660.000	\$ 679.800	\$ 700.194	\$ 721.200	\$ 742.836
Plan de Telefono	\$ 540.000	\$ 556.200	\$ 572.886	\$ 590.073	\$ 607.775
Depreciación equip de comp	\$ 297.780	\$ 297.780	\$ 297.780	\$ 297.780	\$ 297.780
Computadores	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000
Impresoras	\$ 49.800	\$ 49.800	\$ 49.800	\$ 49.800	\$ 49.800
Teléfonos	\$ 7.980	\$ 7.980	\$ 7.980	\$ 7.980	\$ 7.980
Gastos Industria y cio	\$ 2.025.000	\$ 2.085.750	\$ 2.148.323	\$ 2.212.773	\$ 2.279.156
Industria y comercio	\$ 1.620.000	\$ 1.668.600	\$ 1.718.658	\$ 1.770.218	\$ 1.823.325
Avisos y tableros	\$ 243.000	\$ 250.290	\$ 257.799	\$ 265.533	\$ 273.499
Sobre tasa bomberil	\$ 162.000	\$ 166.860	\$ 171.866	\$ 177.022	\$ 182.333
Arrendamientos	\$ 3.090.000	\$ 3.090.000	\$ 3.182.700	\$ 3.278.181	\$ 3.376.526
Arrendamiento Local	\$ 3.000.000	\$ 3.090.000	\$ 3.182.700	\$ 3.278.181	\$ 3.376.526
TOTAL DE COSTIS Y GASTOS	\$ 153.312.933	\$ 156.937.891	\$ 161.619.199	\$ 166.440.945	\$ 171.407.344
UTILIDAD BRUTA	\$ 8.687.067	\$ 9.922.109	\$ 10.246.601	\$ 10.580.829	\$ 10.925.083
Impuesto de Renta (35%)	\$ 3.040.473	\$ 3.472.738	\$ 3.586.310	\$ 3.703.290	\$ 3.823.779
UTILIDAD NETA	\$ 5.646.594	\$ 6.449.371	\$ 6.660.291	\$ 6.877.539	\$ 7.101.304

Flujos de caja

Tabla 37: Flujo de caja del proyecto

Flujo de caja del proyecto	AÑO 0		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5		AÑO 6	
Ingreso por ventas		\$	162.000.000	\$	166.860.000	\$	171.865.800	\$	177.021.774	\$	182.332.427			
Costos de produccion		\$	80.782.845	\$	83.188.434	\$	85.666.191	\$	88.218.279	\$	90.846.931			
Gastos de operación		\$	72.530.088	\$	73.749.457	\$	75.953.008	\$	78.222.666	\$	80.560.413			
Gastos de depreciacion		\$	894.338	\$	894.338	\$	894.338	\$	894.338	\$	894.338			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$	7.792.729	\$	9.027.771	\$	9.352.263	\$	9.686.491	\$	10.030.745	\$	-	
Impuesto causado		\$	3.040.473	\$	3.472.738	\$	3.586.310	\$	3.703.290	\$	3.823.779	\$	-	
Impuesto pagado				\$	3.040.473	\$	3.472.738	\$	3.586.310	\$	3.703.290	\$	3.823.779	
Depreciación		\$	894.338	\$	894.338	\$	894.338	\$	894.338	\$	894.338			
Valor de salvamento										\$	-			
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-\$	20.000.000	\$	8.687.067	\$	6.881.636	\$	6.773.863	\$	6.994.519	\$	7.221.793	-\$	3.823.779
VPN (20%)		933.025												
TIR del Proyecto		22,38%												
Tasa de Oportunidad del Inversionista		20,00%												

Fuente: Elaboración propia

Balance general del proyecto

Tabla 38: Balance general proyectado

Estado de Situación Financiera Individual Cifras comparativas al 31 de diciembre (Cifras Expresadas en miles de pesos)							
ACTIVO	NOT	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
Activos Corriente:							
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	23.878.776,55	\$ 36.158.574,50	\$ 48.797.375,25	\$ 61.805.949,15	\$ 75.195.387,60	
Otros activos no financieros							
Total activo corriente	\$	23.878.776,55	\$ 36.158.574,50	\$ 48.797.375,25	\$ 61.805.949,15	\$ 75.195.387,60	
Activo no corriente:							
Propiedades, planta y equipo	\$	7.454.475,00	\$ 6.560.137,50	\$ 5.665.800,00	\$ 4.771.462,00	\$ 3.877.125,00	
Depreciacion	\$	894.338,00	\$ 894.338,00	\$ 894.338,00	\$ 894.338,00	\$ 894.338,00	
Total activo no corriente	\$	6.560.137,00	\$ 5.665.799,50	\$ 4.771.462,00	\$ 3.877.124,00	\$ 2.982.787,00	
TOTAL ACTIVO	\$	30.438.913,55	\$ 41.824.374,00	\$ 53.568.837,25	\$ 65.683.073,15	\$ 78.178.174,60	
PASIVO Y PATRIMONIO							
Pasivo corriente:	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total pasivo corriente	✓\$	-	✓\$ -	✓\$ -	✓\$ -	✓\$ -	
Pasivo no corriente:							
Total pasivo	\$	-	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Patrimonio							
Capital emitido	\$	20.000.000,00	\$ 20.000.000,00	\$ 20.000.000,00	\$ 20.000.000,00	\$ 20.000.000,00	
Ganancias acumuladas	\$	-	\$ 5.646.593,55	\$ 12.095.964,40	\$ 18.756.255,05	\$ 25.633.793,90	
Ganancias del ejercicio	\$	5.646.593,55	\$ 6.449.370,85	\$ 6.660.290,65	\$ 6.877.538,85	\$ 7.101.303,95	
Revalorizacion del patrimonio							
Total patrimonio	\$	25.646.593,55	\$ 32.095.964,40	\$ 38.756.255,05	\$ 45.633.793,90	\$ 52.735.097,85	
Total Pasivo y Patrimonio	\$	25.646.593,55	\$ 32.095.964,40	\$ 38.756.255,05	\$ 45.633.793,90	\$ 52.735.097,85	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39: Estado de resultados integral

Estado de Resultado Integral Cifras comparativas al 31 de diciembre (Cifras Expresadas en miles de pesos)						
NOTAS	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
Ingresos de actividades ordinarias	\$ 162.000.000,00	\$ 166.860.000,00	\$ 171.865.800,00	\$ 177.021.774,00	\$ 182.332.427,00	
Otros ingresos						
Costo de venta	\$ 80.782.845,00	\$ 83.188.434,00	\$ 85.666.191,00	\$ 88.218.279,00	\$ 90.846.931,00	
Costo de distribución						
Gastos de administración	\$ 72.530.088,00	\$ 73.749.457,00	\$ 75.953.008,00	\$ 78.222.666,00	\$ 80.560.413,00	
Otros gastos						
Otras ganancias (pérdidas), neto						
Resultado de actividades de la operación	\$ 8.687.067,00	\$ 9.922.109,00	\$ 10.246.601,00	\$ 10.580.829,00	\$ 10.925.083,00	
Ganancias antes de impuestos	\$ 8.687.067,00	\$ 9.922.109,00	\$ 10.246.601,00	\$ 10.580.829,00	\$ 10.925.083,00	
Gastos por impuestos a las ganancias	\$ 3.040.473,45	\$ 3.472.738,15	\$ 3.586.310,35	\$ 3.703.290,15	\$ 3.823.779,05	
Ganancia procedente de actividades que continúan	\$ 5.646.593,55	\$ 6.449.370,85	\$ 6.660.290,65	\$ 6.877.538,85	\$ 7.101.303,95	
Reserva legal 10%	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Resultado Integral total del año	\$ 5.646.593,55	\$ 6.449.370,85	\$ 6.660.290,65	\$ 6.877.538,85	\$ 7.101.303,95	

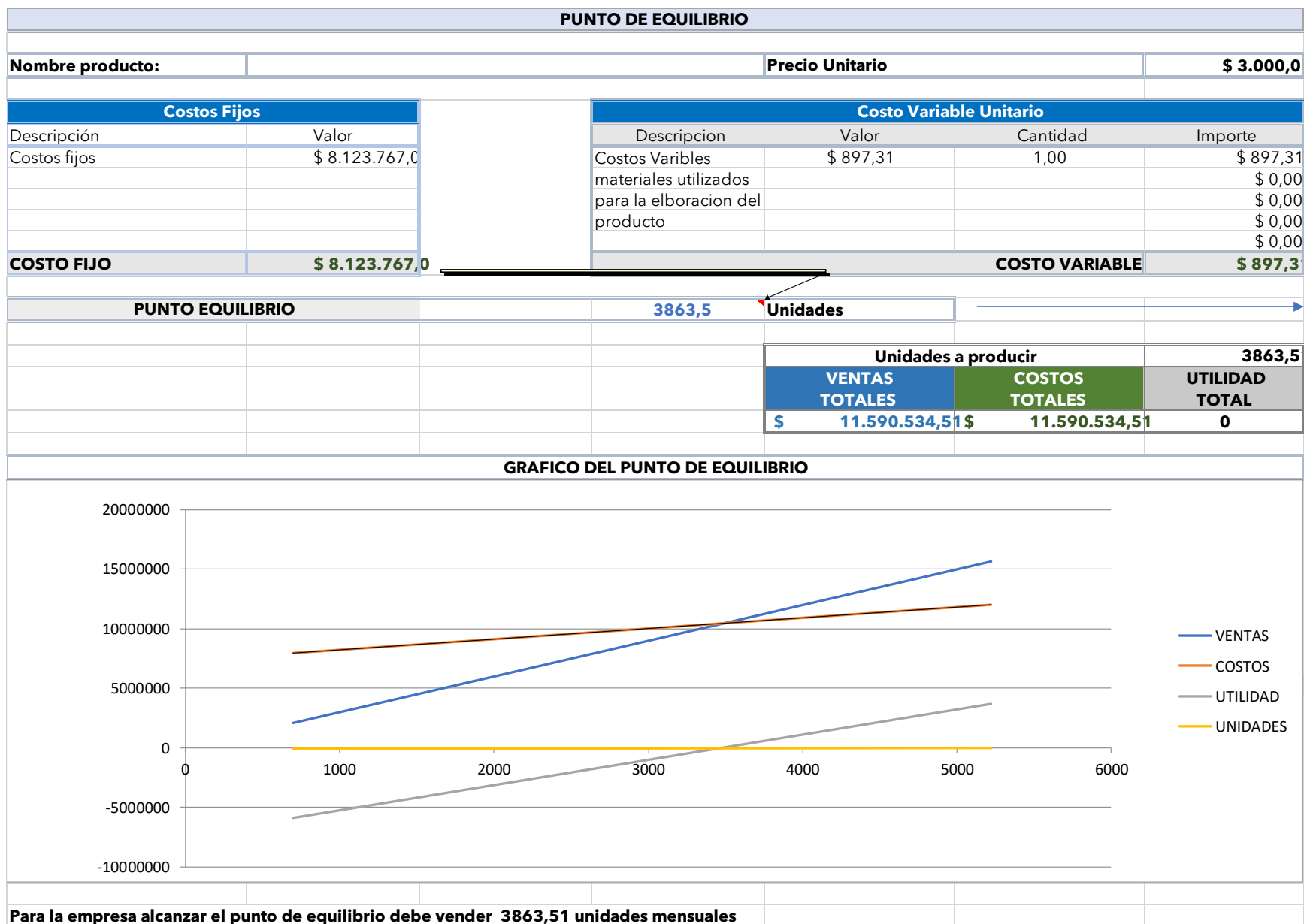
Fuente: Elaboración propia

Punto de equilibrio

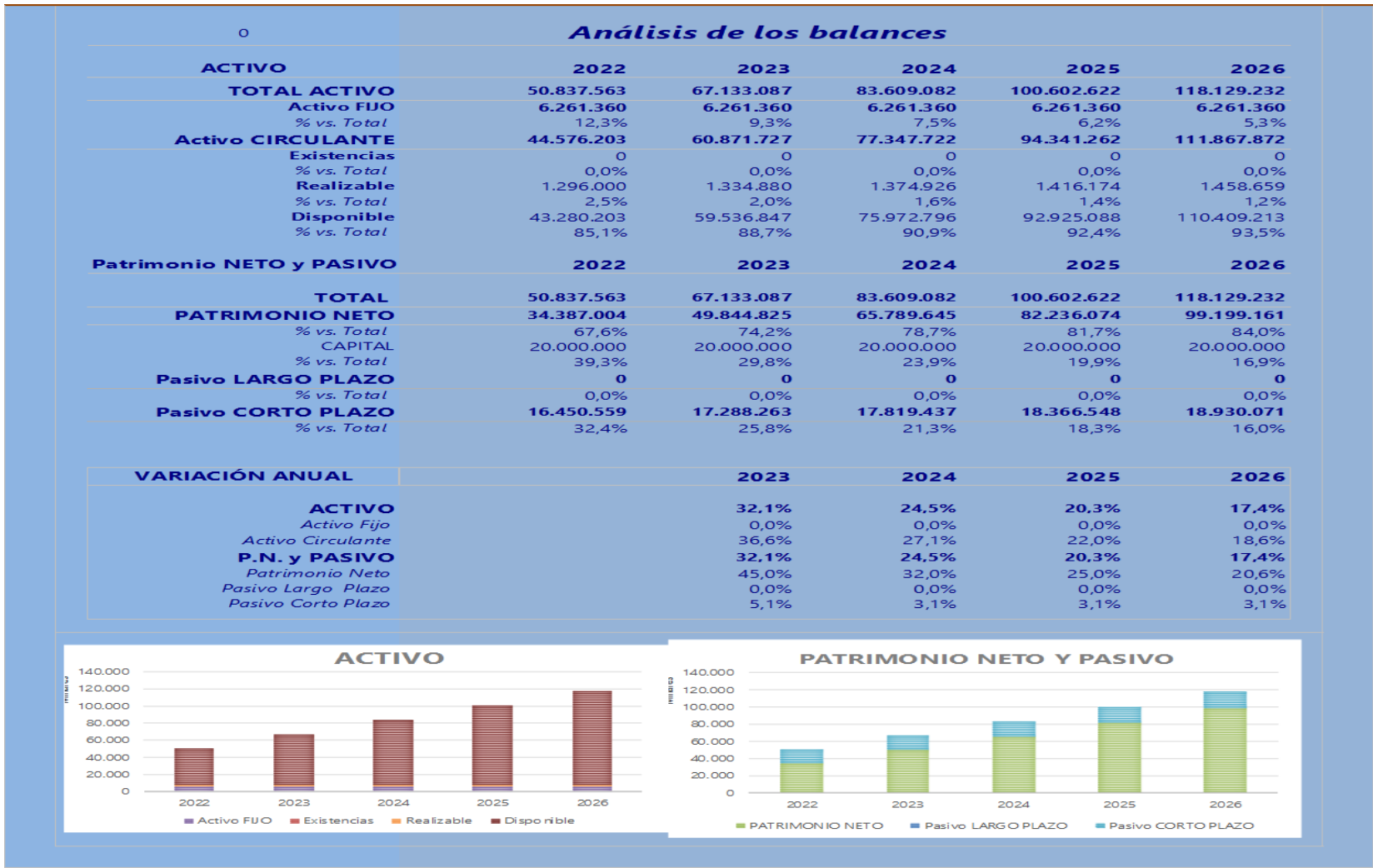
Tabla 40: Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio		Gastos operativos/(1-(Costos de producción/Ingresos)					
Elemento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5		
Gastos Operativos	\$ 72.530.088	\$ 73.749.457	\$ 75.953.008	\$ 78.222.666	\$ 80.560.413		
Ingresos	\$ 162.000.000	\$ 166.860.000	\$ 171.865.800	\$ 177.021.774	\$ 182.332.427		
Costos de Producción	\$ 80.782.845	\$ 83.188.434	\$ 85.666.191	\$ 88.218.279	\$ 90.846.931		
Márgen de contribución	\$ 8.687.067	\$ 9.922.109	\$ 10.246.601	\$ 10.580.829	\$ 10.925.083		
Punto de Equilibrio	\$ 144.672.320	\$ 147.073.074	\$ 151.436.006	\$ 155.929.844	\$ 160.558.518	\$ 151.933.952	
La empresa debe tener un promedio de venta de \$151,939,952 para no ganar ni perder, antes de intereses e impuestos							

Fuente: Elaboración propia

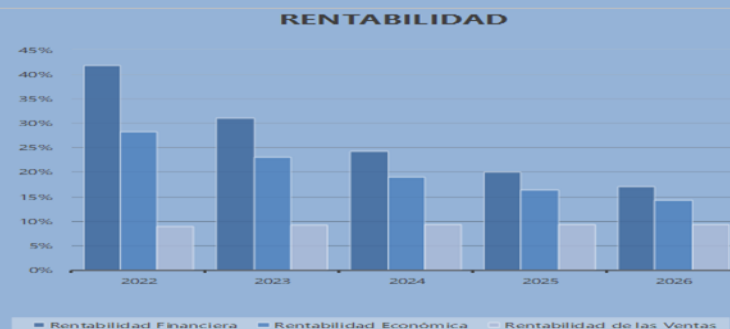
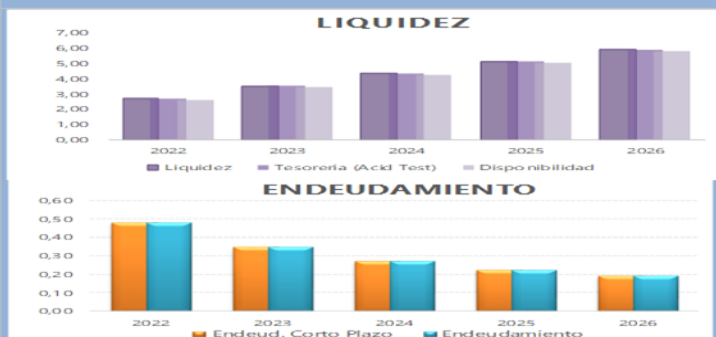


Razones financieras:



Resumen análisis

GARANTÍA y estabilidad					
	2022	2023	2024	2025	2026
Garantía	0,38	0,36	0,35	0,34	0,33
Consistencia	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Estabilidad	0,18	0,13	0,10	0,08	0,06
LIQUIDEZ					
	2022	2023	2024	2025	2026
Liquidez	2,71	3,52	4,34	5,14	5,91
Tesorería (Acid Test)	2,71	3,52	4,34	5,14	5,91
Disponibilidad	2,63	3,44	4,26	5,06	5,83
ENDEUDAMIENTO					
	2022	2023	2024	2025	2026
Endeudamiento	0,48	0,35	0,27	0,22	0,19
Endeud. Corto Plazo	0,48	0,35	0,27	0,22	0,19
RENTABILIDAD					
	2022	2023	2024	2025	2026
Rentabilidad Financiera	41,84%	31,01%	24,24%	20,00%	17,10%
Rentabilidad Económica	28,30%	23,03%	19,07%	16,35%	14,36%
Rentabilidad del Capital	71,94%	77,29%	79,72%	82,23%	84,82%
Rentabilidad de las Ventas	8,88%	9,26%	9,28%	9,29%	9,30%
FONDO de MANIOBRA					
	2022	2023	2024	2025	2026
Fondo de Maniobra	28.125.644	43.583.464	59.528.285	75.974.714	92.937.801
Ratio Fondo Maniobra	1,71	2,52	3,34	4,14	4,91
Ratio FdM en días	62,5	94,0	124,7	154,5	183,5
ROTACIÓN ACTIVOS					
	2022	2023	2024	2025	2026
Rotación activo	3,19	2,49	2,06	1,76	1,54
Rotación activo fijo	25,87	26,65	27,45	28,27	29,12
Días cobro clientes	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Días pago proveedores	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0



Conclusiones

La creación de una empresa fabricante y comercializadora de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado responde a la oportunidad de mercado que existe actualmente en el mercado y que fue constatada en el estudio de mercado. Identificando que hay plaza para este producto y que puede llegar a conquistar consumidores potenciales, de acuerdo al estudio de mercado estarían interesados en hacerlo si se tratase de una opción natural y orgánica, como la que planea introducir la empresa Kolagencam S.A.S.

Por otro lado, la creación de esta empresa es una realidad cercana debido a que la maquinaria y equipo está disponible en el país, estas máquinas son de complejidad baja – media y no tiene mayores requerimientos de conocimiento especializado, sin embargo, su costo de adquisición es bajo y de excelente calidad.

Actualmente el Distrito Especial de Buenaventura cuenta con personas capacitadas en las áreas que la empresa fabricante de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado, por lo que se espera contar con el personal idóneo para realizar las actividades económicas a las que la empresa se dedicara.

Las actividades económicas que la empresa realizara generaran los suficientes ingresos para mantener sus propios costos y gastos, pero además su rentabilidad es atractiva para

cualquier inversionista que busque obtener utilidades de su dinero y consolidar una empresa exitosa en el largo plazo.

La constitución de esta empresa generara 3 empleos directos y 2 empleos indirectos, además de generar ingresos en una línea de proveedores de la región, como son las vendedoras de pescado en las diferentes zonas de Buenaventura, sectores que se verá beneficiado por el aprovechamiento de las escamas de pescado en la empresa.

Por otro lado, Kolagencam S.A.S no solo está comprometido con el mejoramiento de la salud y los hábitos de consumo de las personas, también lo está con el cuidado del medio ambiente, por esa razón la empresa procuro tomar las medidas necesarias para hacerlo, adoptando dentro de sus procesos de fabricación buenas prácticas de manufactura que disminuyen los desechos y permiten el cuidado del medio ambiente.

De acuerdo a los estudios que se desarrollaron a lo largo del presente trabajo de investigación para verificar que la creación de una empresa fabricante y comercializadora de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado es viable desde el punto de vista comercial y técnico, además rentable desde el punto de vista económico y financiero, demostrando ser un proyecto de inversión atractivo.

Recomendaciones

Por medio de los estudios realizados se determinó la factibilidad de la creación de una empresa que se desempeñe en la fabricación y comercialización de bebidas con colágeno a base de escamas de pescado. Las bebidas con colágeno serán un producto de consumo masivo con un factor diferenciador importante, es una bebida orgánica que no tiene efectos negativos sobre la salud de los consumidores.

Es indispensable desplegar el plan de marketing y publicidad para impulsar las ventas de las bebidas con colágeno, a través de la compra información del nuevo producto. La puesta en marcha del proceso administrativo es una de las principales actividades que se deben desempeñar al inicio de la empresa, porque de esta depende el rumbo que va tomar la buena organización.

La organización debe ser estricta con la calidad del producto, pero sin olvidar los bajos costos para el público, debido a que el mercado al que se enfrenta tiene mucha competencia, por lo cual hay que tener un precio competitivo, para lograr una penetración en el segmento; sin dejar de lado la disponibilidad del producto, pues es una necesidad inmediata que se satisface con la primera opción que se encuentre en el mercado, por lo tanto un gran alcance de los diferentes espacios al ofertar el producto al cliente, permite la accesibilidad, una razón de compra primordial.

Se debe tener en cuenta la tecnología que necesita la empresa y sus mejoras en el tiempo, especialmente en el área de fabricación donde se lleva a cabo las operaciones que conforman el corazón de la empresa, para mejorar la calidad de los productos e incorporar monitoreo constante de los procesos y la gestión, de esta manera tener un mejoramiento continuo, por medio de los programas de la calidad apoyados en las herramientas tecnológicas.

Tener en cuenta los constantes cambios del mercado y la adaptación que debe hacer la empresa, por tal hay que estar revisando cada año las políticas, la misión, la visión, las metas y objetivos, para dirigir los esfuerzos por la dirección correcta.

Realizar investigaciones en el futuro para ampliar la cobertura del producto en nuevos mercados, aprovechando el valor diferenciador del producto; y abrir la línea de productos, ya sea en otras presentaciones, sabores u opciones totalmente diferentes, destacando los recursos de la región pacífica y el cuidado al medio ambiente.

La capacitación y actualización de los conocimientos que posee el talento humano de la organización son vitales para enfrentar los cambios del mercado, mantener la posición de la empresa y enfrentar la competencia, con un comportamiento mejor, adaptable, reflexivo y creativo.

La creación de la empresa es una buena opción de inversión para las personas que buscan opciones para cumplir con sus expectativas de rendimiento, con base a las proyecciones de ventas y el margen de utilidad del producto, en Kolagencam S.A.S hay una buena opción.

Bibliografía

BACA URBINA, Evaluación de Proyectos 6ta ed Gabriel Baca Urbina...

www.academia.edu › Evaluacion_de_Proyectos_6ta_ed_Gabriel_(2013)

RODRIGO VARELA, desarrollo del espíritu empresarial (Rodrigo Varela, 2010)

MICHAEL PORTER, Análisis de las cinco fuerzas - Wikipedia, la ...

es.wikipedia.org › wiki › (Michael Porter, 2016)

CARLOS MÉNDEZ, Capítulo 3. Metodología de la Investigación

catarina.udlap.mx › documentos › meni › cordoba_a_la ›,(1995)

Valoración de la innovación tecnológica del proceso de ...

www.bdigital.unal.edu.co › jimenabeltran_ramírez.2011.pdf

TRABAJO FIN DE GRADO Suplementos de colágeno: ¿Moda ...

147.96.70.122 › Web › TFG › TFG › Memoria

Estandarización de un proceso de extracción de colágeno a ...

bdigital.unal.edu.co › jenifercarolinaserranogaona.2011.pdf

MANIPULACIÓN DE ALIMENTOS DE COLOMBIA 6 feb. 2018 - NORMATIVIDAD

= www.manipulaciondealimentoscolombia.com › normatividad

LEY DEL EMPRENDIMIENTO Emprendimiento%20Social.pdf

Webgrafía

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8187/1/6152640>

Manejo de los residuos pecuarios de la industria pesquera en bdigital.unal.edu.co

El estado mundial de la pesca y la acuicultura –FAO [www. Fao.org](http://www.fao.org).

Así está la pesca artesanal en Colombia sostenibilidad.semana.com › medio-ambiente ›

La pesca en el Pacífico colombiano se encuentra entre la ...

www.elpais.com.co › _...

Plan de negocio para una nueva empresa

www.icesi.edu.co › revistas › publicaciones Icesi › article › download

por rv Villegas - 2010

<https://cuidateplus.marca.com/belleza-y-piel/diccionario/colageno.html>

[https://www.aquahoy.com/i-d-i/valor-nutricional/31324-colageno-de-escamas-de-peces-es-efectivo-para-curar-heridas.](https://www.aquahoy.com/i-d-i/valor-nutricional/31324-colageno-de-escamas-de-peces-es-efectivo-para-curar-heridas)

<https://miin-cosmetics.com/blog/que-es-el-colageno-marino-propiedades-para-que-sirve-y-mas/>

https://www.google.com/search?rlz=1C1RLNS_=datos+dane+buenaventura

<http://www.ccbun.org>

<https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/8187/1/6152640->

<http://www.buenaventura.gov.co>

<http://www.industrial.uson.mx>

https://www.itp.gob.pe/archivos/vtic/PESCA_001-2018.pdf

https://www.google.com/search?rlz=1C1CHBF_esCO924CO92416

<https://economipedia.com/definiciones/estructura-organizacional.html>

<https://www.modoemprendedor.com/analisis-dofa/>

