



PROYECTO EMPRESARIAL PARA LA ELABORACION DE PRODUCTOS CON  
SABILA EN EL MUNICIPIO DE PACHO CUNDINAMARCA DE 2015 A 2016.

SABIGUAY

YESSICA YULIANA GALEON RODRIGUEZ

ERIKA MONCADA PINZON

INSTITUCION EDUCATIVA DEPARTAMENTAL PIO XII  
EDUCACION MEDIA TECNICA EN ADMINISTRACION Y GESTION  
EMPRESARIAL

PACHO

2016

PROYECTO EMPRESARIAL PARA LA ELABORACION DE PRODUCTOS CON  
SABILA EN EL MUNICIPIO DE PACHO CUNDINAMARCA DE 2015 A 2016.

SABIGUAY

ERIKA MONCADA PINZON

YESSICA YULIANA GALEON RODRIGUEZ

ASESOR:

ALEXANDRA CLEMENCIA MORALES BAUTISTA

LICENCIADA

INSTITUCION EDUCATIVA DEPARTAMENTAL PIO XII

EDUCACION MEDIA TECNICA EN ADMINISTRACION Y GESTION  
EMPRESARIAL

PACHO CUNDINAMARCA

2016

HOJA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

JURADO

---

JURADO

---

JURADO

---

HECTOR HORACIO TELLEZ

PACHO 25 DE OCTUBRE DE 2016

Rector

## AGRADECIMIENTOS

*A la institución educativa departamental pío xii, por la formación que nos brindó, gracias a todas las personas que fueron partícipes de este proceso en especial.*

*A la profesora Alexandra Morales Bautista por su apoyo incondicional y por su constante atención en la elaboración de nuestro proyecto.*

## DEDICATORIA

*Queremos dedicar este trabajo:*

*Principalmente a Dios por las habilidades que nos dio, y por  
permitirnos llegar hasta este punto.*

*A nuestros padres por todo el apoyo incondicional que nos brindaron  
y quienes fueron nuestros mayores promotores durante este proceso.*

## RESUMEN

El presente trabajo tuvo como propósito identificar la factibilidad de una idea empresarial centrada en la producción de sábila en sus diferentes formas. Los beneficios de esta planta fueron un factor que siempre está a nuestro favor. Con un estudio de mercado realizado en el año 2015 pudimos reiterar que nuestra idea empresarial es factible y rentable; elegimos esta idea empresarial porque tenemos fácil acceso a la materia prima.

De una forma contable podríamos decir que nuestra idea empresarial es rentable, con pérdidas y ganancias, factible dentro de este municipio.

## ASTRAC

The present work, had the purpose identify the feasibility an empresarial idea focused in the production of aloe vera in its different forms. The benefits of this plant they were a factor that is always in our favor .with a market study in the year ..... That could to reiterate our business idea it is feasible and profitable; we choose this business idea because we have easy the raw material.

An accounting form we could say our business idea it is profitable, with losses and gains feasible within the municipality.



## TABLA DE CONTENIDO

### Contenido

0. RAZÓN SOCIAL.....	12
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	13
3. OBJETIVOS .....	14
3.1 OBJETIVO GENERAL.....	14
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS .....	14
4. JUSTIFICACIÓN .....	15
5. MARCO TEORICO.....	16
5.1 MARCO HISTORICO .....	16
5.2 MARCO REFERENCIAL.....	17
5.3 MARCO CONCEPTUAL .....	19
5.4 MARCO LEGAL .....	21
6. METODOLOGIA.....	23
6.1. ESTUDIO DE MERCADO .....	23
6.1.1 Objetivo .....	23
6.1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	24
6.1.2 CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR. ....	25
6.1.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.....	26
USOS.....	26
PRODUCTOS SUSTITUTIVOS Y COMPLEMENTARIOS.....	26
6.1.4 PRECIO.....	27
6.1.5 OFERTA Y DEMANDA.....	27
6.1.6 CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	29
6.2 ESTUDIO TECNICO.....	30
6.2.1 OBJETIVO.....	30
6.2.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO .....	31
6.2.3 ADQUISIÓN DE MAQUINARIA.....	32
6.2.4 DESCRIPCON DEL PROCESO.....	33
6.2.5 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN .....	34

6.2.6 FILOSOFIA INSTITUCIONAL .....	35
6.3 ESTUDIO ECONOMICO .....	47
6.3.1 OBJETIVO:.....	47
6.3.2 INVERSIÓN FIJA .....	48
6.3.3 CAPITAL DE TRABAJO .....	50
6.3.4 COSTOS DE PRODUCCIÓN .....	51
6.3.6 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	54
6.3.7 ESTADO DE RESULTADOS .....	56
6.3.7 COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO .....	57
7. CRONOGRAMA DE GANT .....	58
8. CONCLUSIONES.....	59
9. RECOMENDACIONES .....	60
10. BIBLIOGRAFIA .....	61
11. ANEXOS .....	62
11.1 DOFA.....	75
11.2 ACTA 002 .....	76
11.3 FOLLETO .....	79
11.4 TARJETAS DE PRESENTACIÓN .....	81
11.5 EVIDENCIAS .....	82

## INTRODUCION

Esta idea empresarial es realizada con el fin de incentivar y promover la elaboración, comercialización y distribución de productos a base de sábila, así mismo aplicar los conocimientos aprendidos en la modalidad de administración y gestión empresarial, que motiva en los estudiantes una mentalidad emprendedora y para esto se hace proponer y estudiar en una idea empresarial con la cual se desea reconocer las posibilidades que esta sea una microempresa en el municipio, que cubra las necesidades que tiene la población de tener en el mercado nuevos productos elaborados bajo los mejores estándares de calidad para los consumidores, a partir de esto este proyecto elabora productos con sábila, ya que esta planta brinda algunas propiedades medicinales que posibilitan la generación de variados productos que son una gran puerta hacia el comercio.

Por otra parte la consolidación de esta idea empresarial puede generar la creación de una microempresa que permitiría generar comercialización y a su vez empleo en el municipio de pacho Cundinamarca.

## 1. RAZÓN SOCIAL

PROYECTO EMPRESARIAL PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CON SABILA EN EL MUNICIPIO DE PACHO CUNDINAMARCA DE 2015 A 2016.



## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Institución Educativa Departamental Pío XII, dentro de su organización académica ha establecido que como requisito de grado los estudiantes deberán presentar un proyecto de grado que evidencie los conocimientos adquiridos, en la modalidad de Administración y Gestión Empresarial se sugiere proponer una idea empresarial que se pueda desarrollar por los estudiantes y que pueda ser adaptada por el municipio como una probabilidad de empresa generadora de empleo y mejoramiento económico, actividad que se desarrolla durante dos años tiempo de la media técnica.

Para la elección de esta idea se permite asociarse según sus habilidades y destrezas, a su vez se realiza una observación del mercado para tomar la decisión de cual producto se ha trabajar, en este caso se llegó a la conclusión de trabajar con jugos enriquecidos con cristal de sábila ya que se cuenta con un cultivo familiar y con algunos conocimientos propios de este cultivo, del cual se conseguirá parte de la materia prima para la elaboración de jugos, también existe la posibilidad de vender el cristal para ser utilizado de acuerdo a las necesidades de los clientes.

### 3. OBJETIVOS

#### 3.1 OBJETIVO GENERAL

Aplicar los conocimientos adquiridos en la modalidad para plantear una idea empresarial que exalte los beneficios de la sábila y la forma como esta se puede constituir en una empresa, fuente de empleo para el municipio.

#### 3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Proyectar un plan de negocios, partiendo de un estudio de mercado que identifique el nivel de aceptación que tienen los jugos enriquecidos con cristal de sábila en el municipio reconociendo la demanda y la oferta, de tal manera que se determine un estudio técnico y un estudio económico que establezca la posibilidad de que esta empresa sea ejecutable.
- Tener una buena imagen del producto por su calidad y su presentación, dando a conocer el beneficio que tiene la sábila.
- Aplicar los conocimientos adquiridos en la modalidad.

#### 4. JUSTIFICACIÓN

La empresa se realizó con el fin de demostrar que la sábila es un gran beneficio para pacho y para la industria. Además colaborar con los campesinos que empiezan a sembrar esta planta.

Es responsabilidad de la idea empresarial que los productos sean agradables y de alta calidad.

Así concluimos con un logro personal con el cual no solo nos beneficiamos los integrantes de la microempresa.

## 5. MARCO TEORICO

### 5.1 MARCO HISTORICO

Colombia ha sembrado penca sábila y ha tomado poco en serio el desarrollo industrial, lo que ha ocasionado grandes pérdidas entre los cultivadores al no poder acceder al comercio local o internacional, el objeto de este grupo es retomar el análisis.



## 5.2 MARCO REFERENCIAL

La sábila está compuesta de innumerables nutrientes, vitaminas, minerales, proteínas, polisacáridos, enzimas y aminoácidos. Son tan potentes los compuestos de esta fabulosa planta que es utilizada por muchas personas alrededor del mundo para preparar bebidas que les proporcionan la energía y la vitalidad, la cual necesitan para desempeñar las tareas diarias de una manera natural y sin tener que recurrir a las bebidas energéticas. El gel que contiene esta planta está compuesto por un 99% de agua.

Sabiguay es una idea empresarial nacida de un proyecto de familia, que inicio con la siembra de 3000 plantas de sábila, en una finca de 8 hectáreas hace aproximadamente tres años, con el interés de aprovechar los beneficios y distintas clases de productos que se pueden realizar con esta planta entre estos muchos los jugos, mascarillas, jabones, el mismo cristal y la penca.

Con más detalles les hablaremos sobre la historia de la sábila o aloe vera La planta de la Sábila es originaria del continente Africano, en el sur de Arabia, donde dicho lugar su clima es cálido y es perfecto para su desarrollo.

La raíz de la medicina moderna se encuentra en la medicina natural, o lo que es lo mismo, en la aplicación de los recursos naturales para la salud del cuerpo y mente de los hombres. Es de esta manera como las personas encontraron una planta denominada Aloe Vera (nombre científico), de grandes cualidades y responsabilidades para el cuerpo humano.

Es así donde su historia se remonta en las primeras civilizaciones, pues como conocemos, la Cultura Egipcia, Hebrea, Asirias, China, Babilonios entre otras.

Los antiguos Asirios, lo consumían para la indigestión y gases. Los babilonios, egipcios y especialmente los hebreos dotaron a esta planta de connotaciones religiosas, valorando el jugo del Aloe como una preciada y sagrada medicina

### 5.3 MARCO CONCEPTUAL

- **ALOE VERA:** Es originario de regiones cálidas y secas. Por eso no resiste las bajas temperaturas y ni la humedad en exceso. Esta planta tiene múltiples usos y puede encontrarse de manera extendida en numerosos países. Como planta ornamental, el aloe vera se luce por sus múltiples hojas dentadas y su inflorescencia.
- **COMERCIO:** El comercio es una actividad económica del sector terciario que se basa en el intercambio y transporte de bienes y servicios entre diversas personas o naciones. El término también es referido al conjunto de comerciantes de un país o una zona, o al establecimiento o lugar donde se compra y vende productos.
- **DEMANDA** Petición o solicitud de algo, especialmente si consiste en una exigencia o se considera un derecho.
- **EMPRESARIO:** Es aquella persona que detenta el control estratégico sobre una empresa económica, tomando las decisiones relacionadas a fijar los objetivos de producción.
- **ESTANDAR:** Que es lo más habitual o corriente, o que reúne las características comunes a la mayoría
- **FRUTA:** Fruto comestible de ciertas plantas y árboles, en especial cuando tiene mucha agua y es de sabor dulce.

- **GUAY:** Que es muy bueno o extraordinario.
- **JUGO:** Líquido contenido en ciertos tejidos de cuerpos orgánicos que puede extraerse por presión, cocción, etc., o desprenderse por secreción.
- **OFERTA:** Acción de ofrecer un producto para su venta, especialmente cuando se ofrece a un precio más bajo de lo norma.
- **PRODUCCIÓN:** Como producción se denomina, de manera general, el proceso de fabricar, elaborar u obtener productos.

## 5.4 MARCO LEGAL

Un marco legal es todo lo que comprende las acciones o disposiciones legales de alguna situación o caso, que regulan las operaciones de una organización, con los cuales se determinan los reglamentos que rigen la empresa, esto indica que la empresa se acoge a la reglamentación establecida por el gobierno y que por esta razón es posible obtener una defensa en caso de que se violen sus derechos, ya sean laborales, profesionales o de carácter de consumo.

En cuanto a la legalización de la empresa se consultó la página web de la cámara de comercio.

En cuanto a los beneficios que representa el crear empresa se consultó la ley 1014 de 2006 la cual nos habla sobre las garantías que ofrece el gobierno nacional a los jóvenes emprendedores que desarrollen proyectos productivos, especialmente el artículo 4 “promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema educativo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación...”

Otro beneficio es la ley 590 de microempresarios artículo 1 “Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos...”

Ley 3075 BPM MATERIAS PRIMAS E INSUMOS- Las condiciones de recepción de la materia prima deben evitar contaminación y alteración o daños físicos. Registro y control de proveedores- Requieren inspección previo a su uso, clasificación y análisis de laboratorio cuando se requiera- Limpieza con agua potable o medio

adecuado de descontaminación- Materia prima congelada. Debe descongelarse a velocidad controlada y no podrán ser re congeladas.- Materia prima y producto terminado deben ocupar espacios diferentes

Obligaciones del empleador: Cada vez que se vincule un trabajador al empleador, le corresponde afiliar al trabajador al sistema de seguridad social en:

- Pensiones (Fondo de pensiones)
- Salud (E.P.S)
- Riesgos preferenciales (A.R.P)
- Firma de Contrato
- Abrir una carpeta con la hoja de vida del trabajador.

## 6. METODOLOGIA

### 6.1. ESTUDIO DE MERCADO

Conjunto de acciones que se ejecuta para saber la respuesta del mercado (Demanda y Oferta) ante producto o servicio.

Se analiza la oferta y la demanda, así como los precios y los canales de distribución.

Por otra parte sirve para tener una visión clara de las características del producto o servicio que se quiere introducir en el mercado y para tener un conocimiento exhaustivo de los interlocutores del sector. Junto con todo el conocimiento necesario para una política de precios y comercialización.

#### 6.1.1 Objetivo

Determinar los hábitos de consumo de sabiguay, con el fin de establecer la viabilidad y aceptación del producto en el mercado del municipio de pacho.

### 6.1.2 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

#### Pacho

Es un municipio de Cundinamarca (Colombia), capital de la Provincia de Rio negro, ubicado a 88 kilómetros de la ciudad de Bogotá

Presenta 3 pisos térmicos en todo su territorio, el casco urbano presenta un clima medio con temperaturas que van desde los 14 °C hasta los 25 °C Hacia el noroeste es más lluvioso y más cálido. Caen en el casco urbano aproximadamente 1400 mm anuales.





### 6.1.2 CARACTERIZACIÓN DEL CONSUMIDOR.

Los jugos enriquecidos con cristal de sábila nuestros productos a base de sábila pueden ser consumidos desde temprana edad, porque el cristal de sábila presenta beneficios para el sistema digestivos, la piel y el cabello.

### 6.1.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.

Los jugos y otros productos a base de sábila son de alta calidad, estandarizados. Son vendidos en empaques sellados, vasos de 7 oz, y otros muchos.

#### USOS.

Los productos a base de sábila son útiles en muchos campos de la vida cotidiana; en la medicina, la belleza, la culinaria etc...

#### PRODUCTOS SUSTITUTIVOS Y COMPLEMENTARIOS.

Respecto a la sábila, en el mercado es muy difícil encontrar un producto que la sustituya, pero esto no quiere decir que en un mercado como el de los jugos las personas siempre prefieran el elaborado con sábila.

#### 6.1.4 PRECIO

La idea empresarial sabiguay inicio ofreciendo su producto con un valor de \$800. Pero debido a la alza del precio de la materia prima se estimó un valor de \$1000 esto teniendo en cuenta las inversiones y las ganancias estimadas.

#### 6.1.5 OFERTA Y DEMANDA

La oferta es la cantidad de bienes y servicios.

PRODUCTORES	LOCALIACIÓN	CAPARACIDAD INSTALADA	CALIDAD PRECIO
Mireya	Agencia	Media	Regular
Chelo	Agencia 2	Media	Regular
Food and drink	Agencia 2	Media	Regular
Tráiler	Hospital	Media	Regular

Tabla N° 1 Oferta

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que el mercado.

AÑO	UNIDADES	PRECIO	TOTAL
2015	74	\$800	\$5,9200
2016	174	\$1000	\$174,000
2017	274	\$1200	\$328,800
2018	374	\$1400	\$523,600
2019	474	\$1600	\$758,400
2020	574	\$1800	\$1,033,200

Tabla N° 2 Demanda

#### 6.1.6 CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Figura N° 1 canal de distribución.

## 6.2 ESTUDIO TECNICO

Es un estudio que se realiza una vez finalizado el estudio de mercado, que permite obtener la base para el cálculo financiero y la evaluación económica de un proyecto a realizar, además sirve para conocer las maneras en las que se puede elaborar un producto o servicio, precisando su proceso de elaboración, lo cual permite determinar la quinaria, equipo de producción y mano de obra calificada.

Igualmente ayuda a crear un plan estratégico que orienta el camino a seguir y la capacidad del proceso para lograr satisfacer la demanda estimada en la planeación.

### 6.2.1 OBJETIVO

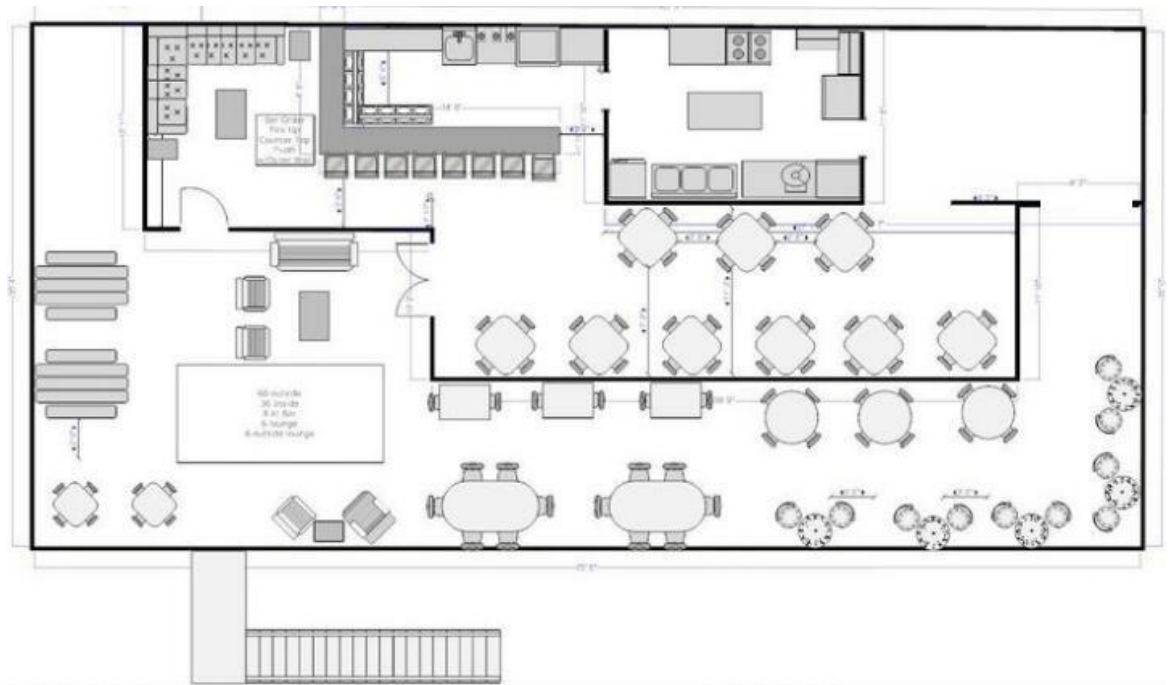
Proyectar y diseñar un plan que analice los aspectos técnicos y operativos en la consolidación de la idea empresarial sabiguay.

## 6.2.2 LOCALIZACIÓN ÓPTIMA DEL PROYECTO

La idea empresarial sabiguay tiene dos sedes:

una ubicada en la vereda gavián ubicada al noroeste del municipio de pacho, donde se adquiere, almacena y distribuye la materia prima tales con o las diferentes frutas de la región y la penca de sábila que se procesa para obtener el aloe vera (cristal de sábila).

El segundo ubicado en el centro de pacho en la calle 17 16-50 donde se realiza la producción, distribución y venta de los jugos.



### 6.2.3 ADQUISICIÓN DE MAQUINARIA

EQUIPO Y MAQUINARIA	PRECIO	DIMENSIONES
RSCG Esterilizador a alta temperatura	5'000,000	1mx1m
Esterilizador de botellas	4'000,000	2mx1m
Trituradora de frutas	6'000,000	1mx1/2
Refrigerador industrial	7'000,000	1mx1m
Batidores para mezclas	5'500,000	1/2x1m
Exprimidor espiral	7'300,000	1mx1m

Tabla N° 3 Adquisición de maquinaria



6.2.4 DESCRIPCION DEL PROCESO

	COMPRA DE FRUTA	30 MINUTOS
	Lavado de fruta	15 minutos
	Lavar la fruta	15 minutos
	Pelar la fruta	15 minutos
	Inspección de limpieza	15 minutos
	Licudo y envasado	30 minutos

Tabla N° 4 Descripción del proceso

### 6.2.5 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

N° PRODUCCION	FECHA	PRODUCTO	CANTIDAD
1	02,03-10-2015	Jugos	37
2	02,03-10-2015	Jugos	37
3	05-06-2016	Jugos	100
4	20-07-2016	Jugos	37
5	20-07-2016	Cristal	10 kilos
6	26-07-2016	Jugos	26

Tabla N° 5 Programa de producción

## 6.2.6 FILOSOFIA INSTITUCIONAL

### 6.2.6.1 VISIÓN

Sabiguay se proyecta como una empresa prospera en la región surtiendo a la comunidad con productos de alta calidad que fomenta hábitos saludables para prevenir enfermedades en la zona y contribuir con el proceso económico del municipio ya que al proporcionar trabajo se soluciona en parte el desempleo de la región y se mejora la calidad de vida

#### 6.2.6.2 MISIÓN

Somos una idea empresarial que busca dar a conocer la sábila como materia prima de muchos productos no solo son comestibles o medicinales también la importancia que tiene en la nutrición, mostrando así la posibilidad de generar empresa a partir de este producto, aprovechar los aprendido durante la media técnica estudiada. En la modalidad de administración de empresas y gestión empresarial.

.

#### 6.2.6.3 PRINCIPIOS INSTITUCIONALES

- Realizar la producción con calidad.
- Contribuir al desarrollo del municipio garantizando satisfacción al cliente.
- transmitir la visión de ser líderes en el municipio de pacho, mediante la propuesta de ideas que generen bienestar.

#### 6.2.6.4 VALORES INSTITUCIONALES

- Honestidad: Realizando nuestro trabajo con transparencia y rectitud.
- Lealtad: Fidelidad ante la microempresa, buscando su perseverancia
- Respeto: Escuchando y valorando las opiniones y puntos de vista de los demás, buscando armonía personal y laboral

#### 6.2.6.8 PLANTA DEL PERSONAL

NOMBRE DEL CARGO:	JEFE DE FINANZAS
JEFE INMEDIATO:	YULIANA GALEÓN
NUMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	1
REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO):	Gerente
REQUISITOS MINIMOS:	Disponibilidad para la gestión.
REQUISITOS DE FORMACIÓN	Administrador, contador público, comerciante con un buen manejo de relaciones sociales
REQUISITOS DE EXPERIENCIA	Un (1) año de experiencia
FUNCIONES ESPECIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Llevar el registro de los ingresos de empresa.</li> <li>• Evitar cualquier problema o pérdida de dinero.</li> <li>• Manejar de una manera correcta el personal contable.</li> </ul>
OBJETIVO	Responder por la gestión de ventas y desarrollar una labor cobertura asistiendo los clientes asignados y visitando potenciales.

Tabla N° 6 planta del personal, jefe de finanzas.

NOMBRE DEL CARGO:	GERENTE DE PERSONAL
JEFE INMEDIATO:	ERIKA MONCADA
NUMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	1
REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO):	Gerente
REQUISITOS MINIMOS:	
REQUISITOS DE FORMACIÓN	Administrador, contador público, comerciante con un buen manejo de relaciones sociales
REQUISITOS DE EXPERIENCIA	Un (1) año de experiencia
FUNCIONES ESPECIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar los pedidos en los clientes de acuerdo a las rutas establecidas y número de clientes asignados.</li> <li>• informar sobre las promociones a los clientes.</li> <li>• Responder por el desarrollo de la zona asignada.</li> </ul>
OBJETIVO	Responder por la gestión de ventas y desarrollar una labor cobertura asistiendo los clientes asignados y visitando potenciales.

Tabla N°7 planta del personal, gerente de personal.



NOMBRE DEL CARGO:	JEFE DE MERCADO Y VENTAS
JEFE INMEDIATO:	
NUMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	1
REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO):	Gerente
REQUISITOS MINIMOS:	Disponibilidad, buena actitud, buena atención.
REQUISITOS DE FORMACIÓN	Administrador, contador público, comerciante con un buen manejo de relaciones sociales
REQUISITOS DE EXPERIENCIA	Un (1) año de experiencia
FUNCIONES ESPECIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tomar los pedidos en los clientes de acuerdo a las rutas establecidas y número de clientes asignados.</li> <li>• informar sobre las promociones a los clientes.</li> <li>• Responder por el desarrollo de la zona asignada.</li> </ul>
OBJETIVO	Responder por la gestión de ventas y desarrollar una labor cobertura asistiendo los clientes asignados y visitando potenciales.

Tabla N° 8 planta del personal, jefe de mercado y ventas.

NOMBRE DEL CARGO:	JEFE DE PRODUCCIÓN
JEFE INMEDIATO:	
NUMERO DE PERSONAS EN EL CARGO:	1
REPORTA A (NOMBRE DEL CARGO):	Gerente
REQUISITOS MINIMOS:	Conocimiento del proceso.
REQUISITOS DE FORMACIÓN	Administrador, contador público, comerciante con un buen manejo de relaciones sociales
REQUISITOS DE EXPERIENCIA	Un (1) año de experiencia
FUNCIONES ESPECIALES	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Supervisar la correcta elaboración de los productos.</li> <li>• Manejar personal.</li> <li>• Supervisar.</li> </ul>
OBJETIVO	Responder por la gestión de ventas y desarrollar una labor cobertura asistiendo los clientes asignados y visitando potenciales.

Tabla N° 9 planta del personal, jefe de producción

6.2.8.1 ORGANIGRAMA

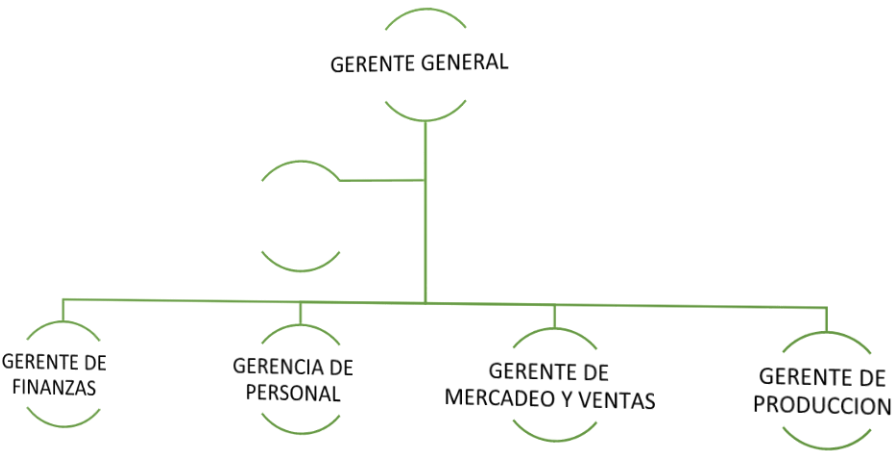


Figura N° 2 cronograma.

#### 6.2.8.2 PERFIL DEL EMPLEADO

Este perfil tiene como objetivo analizar los distintos aspectos que se identifican para poder convertirse en un buen trabajador ideal.

- Tener una buena expresión.
- Organización y método.
- Rapidez en las acciones.
- Inteligencia emocional
- Necesidad de dirigirse.
- Seguridad personal.
- Actitud correcta.
- Educación.
- Esfuerzo.
- Modales.
- Respeto.

### 6.2.8.3 MANUAL DE FUNCIONES

#### FUNCIONES GENERALES

##### JEFE DE FINANZAS

Es el responsable de las finanzas y la contabilidad de la empresa

Funciones esenciales:

- Controla los recursos económicos y la estabilidad financiera de la empresa.
- Busca forma de incrementar las acciones de la empresa para que la economía crezca.

##### GERENTE DE PERSONAL

Es el responsable de manejar el personal que labora en las diferentes ramas de trabajo

Funciones especiales:

- Supervisar la correcta elaboración de cada una de las funciones establecidas.
- Encargarse de la correcta función de los trabajadores

## JEFE DE MERCADEO Y VENTAS

Es la persona encargada de cumplir con las metas de ventas en la zona de mercado.

Funciones esenciales:

- Ejecuta y controla los planes comerciales de la empresa
- Posiciona los productos de la comercializadora a nivel local
- Negociar personalmente los contratos comerciales con los grandes clientes.

## JEFE DE PRODUCCIÓN

Es el encargado de la correcta producción

Funciones esenciales:

- Manejar personal encargado
- Supervisar la elaboración de los productos de la empresa

### 6.3 ESTUDIO ECONOMICO

Es un proceso que trata de comparar los flujos positivos (ingresos) con flujos negativos (costos) que genera el proyecto a través de su vida útil, con el propósito de asignar óptimamente los recursos financieros.

#### 6.3.1 OBJETIVO:

Determinar la factibilidad y rentabilidad de la idea empresarial a partir del análisis de la producción y comercialización Sabiguay, teniendo en cuenta los gastos, costos e ingresos que estos generaron.

### 6.3.2 INVERSIÓN FIJA

#### INVERSIÓN INICIAL:

Activo fijo: denominado también capital fijo que a su vez se divide en:

#### ACTIVOS TANGIBLES:

EQUIPO Y MAQUINARIA	PRECIO	DIMENSIONES
RSCG Esterilizador a alta temperatura	5'000,000	1mx1m
Esterilizador de botellas	4'000,000	2mx1m
Trituradora de frutas	6'000,000	1mx1/2
Refrigerador industrial	7'000,000	1mx1m
Batidores para mezclas	5'500,000	1/2x1m
Exprimidor espiral	7'300,000	1mx1m

Tabla N° 10 activos tangibles.



HERRAMIENTAS:

Recipientes para preparación	\$1,000.000
Recipientes para embalse	\$2,000,000
Recipientes para venta y distribución	\$2,000,000
Total de inversión	\$5,000,000

Tabla N° 11 Herramientas.

### 6.3.3 CAPITAL DE TRABAJO

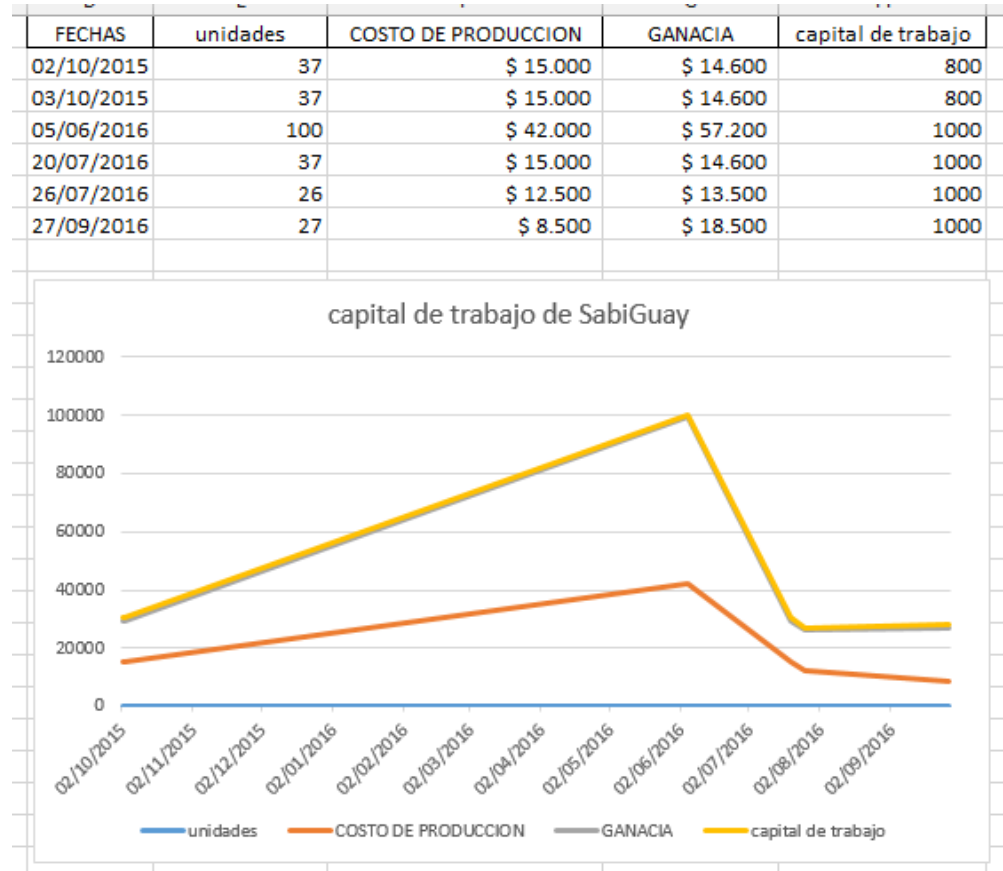


Figura N° 3 capital de trabajo.

#### 6.3.4 COSTOS DE PRODUCCIÓN

Los costos de producción están formados por los siguientes elementos:

**MATERIA PRIMA** Son los materiales que de hecho entran y forman parte del producto terminado (Sábila).

MATERIAS PRIMAS		MES	AÑO
	Fruta	\$70.000	
	Sábila	\$48.000	
INGREDIENTES	Total:	\$118.000	\$1.180.000

Tabla N° 112 costos de producción

#### 6.3.4.2 MANO DE OBRA DIRECTA

Es la que se utiliza para transformar la materia prima en un producto determinado

CARGO	RENUMERACION	RENUMERACION	PRESTACIONES	COSTO ANUAL
	POR MES	ANUAL	SOCIALES	
JEFE DE PRODUCCION	\$1.800.000	\$21.600.000	\$300.000	\$3.400.000
JEFE DE RECURSOS HUMANOS	\$1.700.000	\$20.400.000	\$ 200.500	\$3.400.000
JEFE DE MERCADO Y VENTA	\$3.000.000	\$36.000.000	\$ 350.000	\$3.870.000
JEFE DE FINANZAS	\$3.583.333	\$42.999.996	\$ 400.000	\$4.160.000
TOTAL	\$10.083.333	\$120.999.996	\$1.250.500	\$14.830.000

Tabla N° 13 mano de obra directa.

#### 6.3.4.2 MATERIALES INDIRECTOS

Forman parte auxiliar en la presentación del producto terminado sin ser el producto en sí.

MATERIALES	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES	COSTO TOTAL
JARRAS	\$3000	5	\$15000
VASOS	\$1200	50	\$60000
COLADOR	\$3600	3	\$10800

Tabla N° 14 materiales indirectos

#### 6.3.4.4 COSTOS DE INSUMOS

Todo proceso productivo requiere una serie de insumos para su Funcionamiento.

SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA	CATIDAD	COSTO UNITARIO	TOTAL
AGUA	LITROS	6	\$2000	\$12000
LUZ	KM-HORA	100	\$12000	\$10000

Tabla N° 15 costos de insumos.

### 6.3.6 PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una herramienta para el análisis y decisiones de distintas situaciones de la empresa, entre ellas: el volumen de producción, planteamiento de resultados, niveles de costos, entre otros.

En una empresa el punto de equilibrio, es el punto en el cual el valor de los ingresos por ventola es exactamente igual a los costos fijos y variables; en este punto la empresa no obtiene ganancias, ni perdidas al aumentar el nivel de ventas, por el contrario, al bajar el nivel de ventas la empresa incurre en una perdida.

También es un instrumento que le permite a la administración de la empresa formular las políticas y formar las decisiones sobre el nivel de producción, cantidades de productos a comercializar a corto tiempo para mantener el nivel de utilidad utilizado, teniendo en cuenta las variables, precios, costos fijos, costos variables y volumen de ventas.

Unidades por producción	100
Punto de equilibrio	42
Porcentaje de utilidad	58%

Tabla N° 16

MATERIA PRIMA	VALOR ANUAL
Materia prima directa	\$1.180.000
Materia prima indirecta	\$380.000
Total materia prima	\$1.560.000

Tabla N° 17.

Otros costos de fabricación	Valor Anual
Depreciación Maquinaria y Equipo	\$87.996
Servicios Públicos	\$180.000
Arriendo.	\$360.000
TOTAL	\$627.996

Tabla N° 18

Materia prima	\$1.180.000
Mano de obra	\$2000
Otros costos de fabricación	800
unidades producidas	100
Valor unidad producida	1000

Tabla N° 19. Punto de equilibrio.

### 6.3.7 ESTADO DE RESULTADOS

Venta		Valores por año
Ingresos operacionales		\$249.000
Costos de producción		\$93.000
Utilidad Bruta		\$156.200
Gastos operacionales		\$0
Utilidad Operacional		\$0
Ingresos operacionales		\$0
Otros costos no operacionales		\$0
Utilidad Neta		\$156.200
% Utilidad		62%

Tabla N° 20 estado de resultados



### 6.3.7 COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO

MATERIALES	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Fruta	Kg		\$1400	\$ 4200
Azúcar	Kg	2	\$8000	\$ 16000
Agua	5 litros	2	\$7000	\$ 14000
Aloe vera	Kg	1	\$1500	\$ 1500

Tabla N° 21 costo unitario del producto.

## 7. CRONOGRAMA DE GANT

PRODUCCION	FECHAS	CANTIDAD	LUGAR DE VENTA	OSTO DE PRODUCCION	PRECIO UNIDAD	INGRESOS
1	02/10/2015	37	colegio	\$15.000	\$ 800	29600
1	03/10/2015	37	colegio	\$ 15.000	\$ 800	29600
1	05/06/2016	100	feria gastronomica	\$ 42.000	\$ 1.000	100000
1	20/07/2016	37	colegio	\$ 15.000	\$ 1.000	37000
2	26/07/2016	26	colegio	\$ 12.500	\$ 1.000	26000
1	27/09/2016	27	colegio	\$ 8.500	\$ 1.000	27000
				\$ 93.000	TOTAL	249200

Tabla N° 22 cronograma de gant

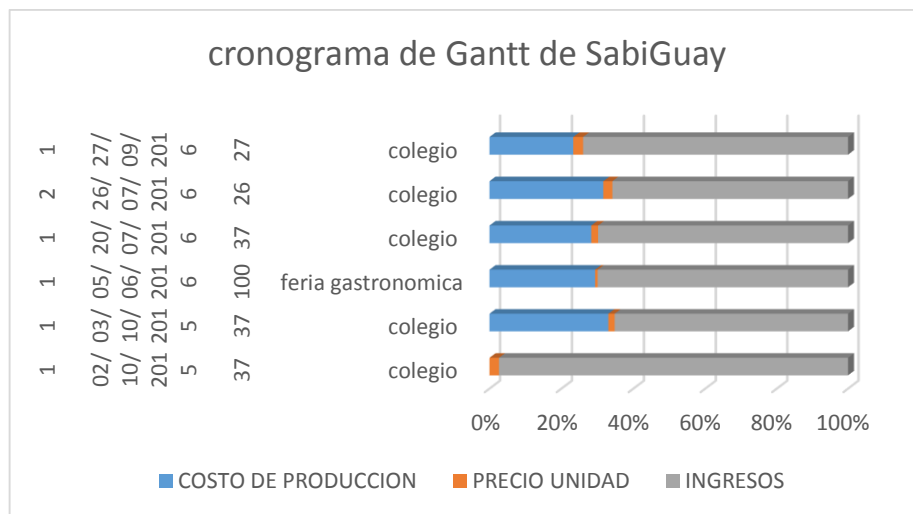


Figura N° 4 cronograma de gant.

## 8. CONCLUSIONES

- Trabajar en una idea empresarial como Sabiguay es una gran oportunidad para nosotros los jóvenes ya que podemos aplicar todos los conocimientos aprendidos durante la modalidad de asistentes administrativos.
- El mercado del municipio de pacho es factible para iniciar buenas ideas emprendedoras que además de generar ingresos va a generar progreso y turismo para el municipio de pacho.
- Tener un proyecto de grado hecho por nosotros mismos es un motivo de orgullo ya que este será nuestro primer libro.

## 9. RECOMENDACIONES

- Sería más favorable para los jóvenes que la sustentación de la tesis se realizara en noviembre ya que en octubre la carga académica es más pesada.
- Se recomienda empezar a trabajar en el proyecto de grado desde decimo para una mejor preparación.
- La institución debería apoyar más las ideas empresariales, permitirles hacer más producciones para mayor aprendizaje y practica.

## 10. BIBLIOGRAFIA

[www.wikipedia.com/historiadelasabila](http://www.wikipedia.com/historiadelasabila)

[www.wikipedia.com/beneficiosdelasabila](http://www.wikipedia.com/beneficiosdelasabila)

[www.wikipedia.com/geografiadepacho](http://www.wikipedia.com/geografiadepacho)

[www.wikipedia.com/significados](http://www.wikipedia.com/significados) (glosario)

[www.comohaceruncronogramadegrant.com](http://www.comohaceruncronogramadegrant.com)

## 11. ANEXOS

INSTITUCIÓN EDUCATIVA DEPARTAMENTAL PIO XII  
SOY CALIDAD SOY PIO XII  
EMPRESA: SABIGUAY

### OBJETIVO:

Determinar el nivel de aceptación que la sábila tiene en el municipio de Pacho Cundinamarca.

NOMBRE: \_\_\_\_\_ OCUPACIÓN: \_\_\_\_\_

FECHA: \_\_\_\_\_

1. ¿Conoce usted la sábila?

Sí \_\_\_ No\_\_\_

2. ¿Conoce usted remedios caseros con sábila?

Sí \_\_\_ No\_\_\_

3. ¿Conoce usted las propiedades de la sábila?

Sí\_\_\_ No\_\_\_

4. ¿Usted consume productos con sábila?

Sí \_\_\_ No\_\_\_

5. ¿Usted conoce o ha probado el jugo de sábila?

Sí\_\_\_ No\_\_\_

6. ¿A usted le gustaría que en el municipio hubiera una empresa que trabajara con productos de sábila?

Sí\_\_\_ No\_\_\_

7. ¿Dónde consigue usted la sábila?

Tienda\_\_\_\_\_ Calle\_\_\_\_\_ Supermercado\_\_\_\_\_

8. ¿En qué presentación le gustaría a usted que viniera la sábila?

Bolsa\_\_\_ Envase plástico\_\_\_\_\_ Envase de vidrio\_\_\_\_\_

9. ¿Usted está de acuerdo en que la empresa ofrezca capacitaciones y prácticas para comprender el uso de la sábila?

Sí \_\_\_ No\_\_\_

10. ¿Le gustaría que la empresa tuviera un servicio puerta a puerta

Sí \_\_\_ No\_\_\_

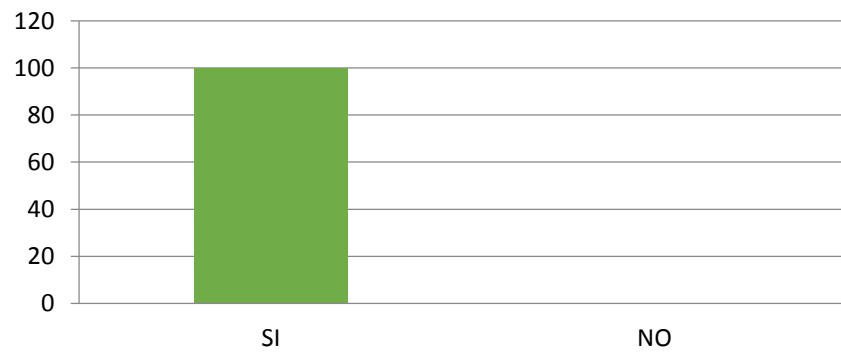
## TABULACIÓN

### 1. ¿CONOCE LA SÁBILA?

	F.ABSOLUTA	F.RELATIVA	%
DATOS			
SI	100	0,1%	100%
NO	0	0	0%
TOTAL	100	----- --	---



## USO DE LA SÁBILA



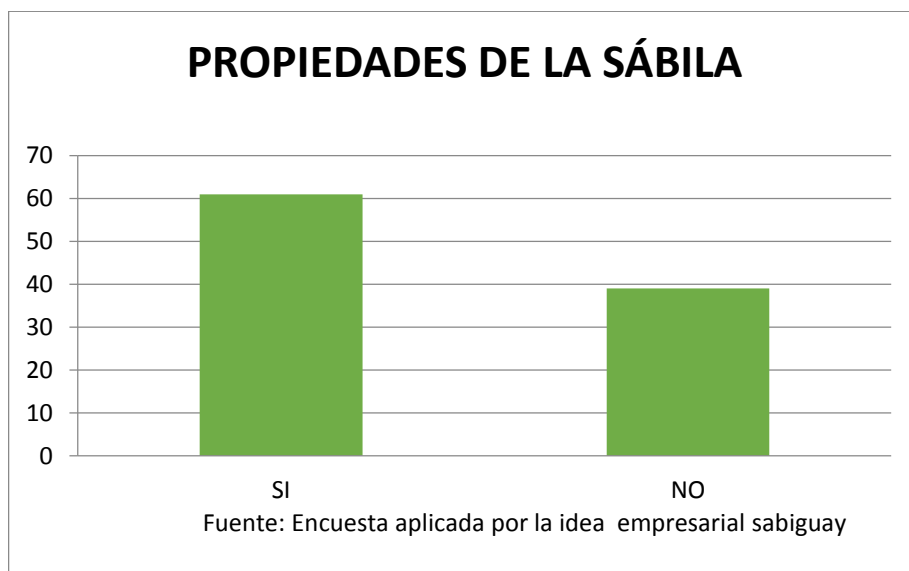
Fuente: Encuesta aplicada por la idea empresarial  
sabiguay

## ANALISIS:

Se concluye que el total de personas encuestadas conocen la sábila

### 2. ¿CONOCE USTED LAS PROPIEDADES DE LA SÁBILA?

DATOS	F.ABSOLUTA	F.RELATIVA	%
SI	71	0,71	71%
NO	29	0,29	29%
TOTAL	100	-----	-----

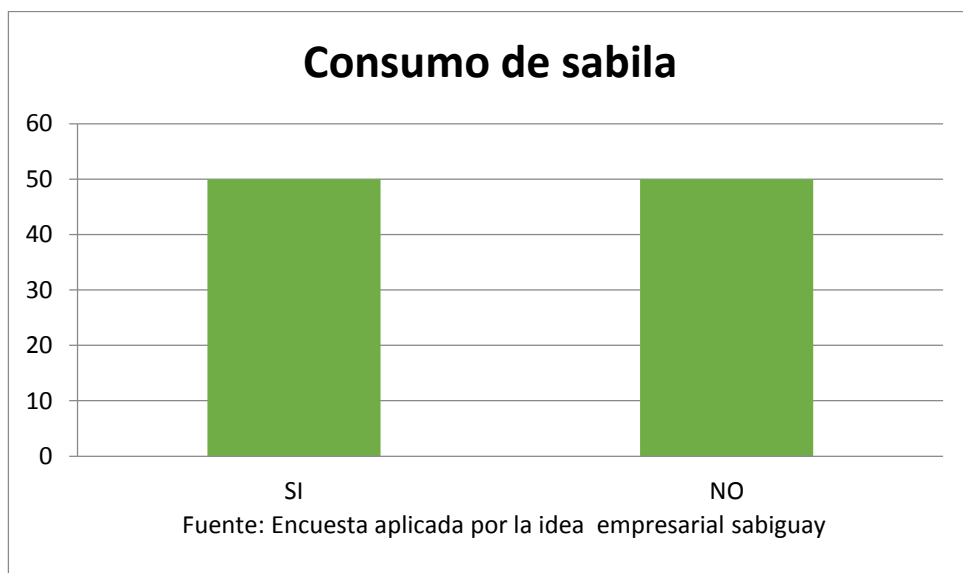


### ANALISIS:

Se concluye que al 61% de las personas encuestadas le gusta la sábila y al otro 39% no les gusta.

### 3. ¿USTED CONSUME PRODUCTOS CON SÁBILA?

DATOS	F.ABSOLUTA	F.RELATIVA	%
SI	50	0,5	50%
NO	50	0,5	50%
TOTAL	100	-----	----

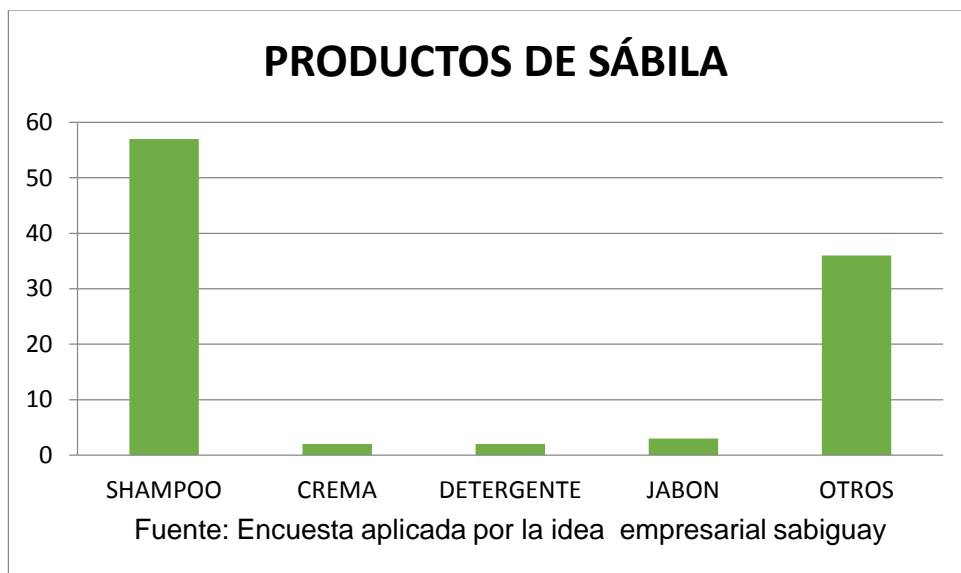


### ANALISIS:

Se concluye que el 50% de las personas consumen o utilizan la sábila y el 50% no la utiliza.

#### 4. ¿EN QUE PRODUCTO LO REALIZA?

DATOS	F.ABSOLUTA	F. RELATIVA	%
SHAMPOO	57	0,57	57%
CREMA	2	0,02	2%
DETERGENTE	2	0,02	2%
JABON	3	0,03	3%
OTROS	36	0,36	36%
TOTAL	100	-----	-----

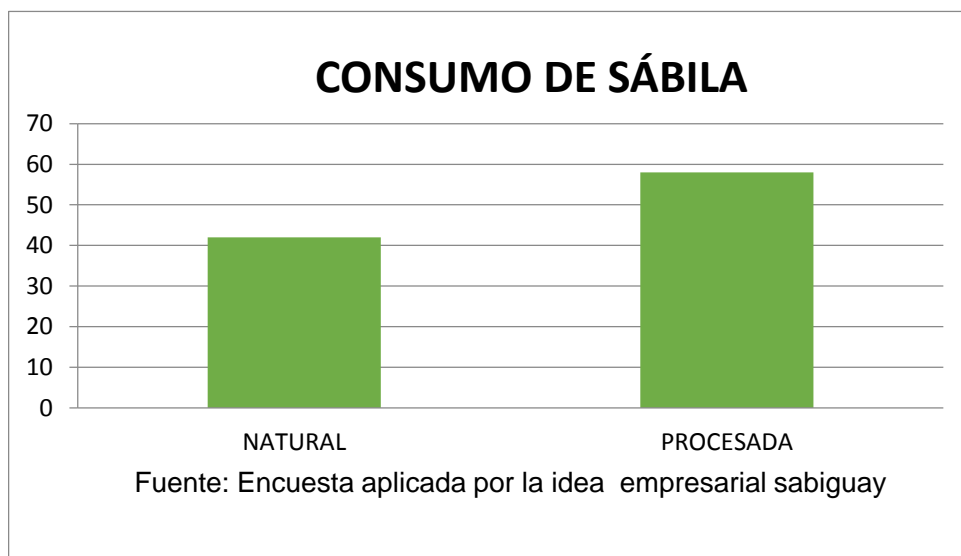


#### ANALISIS:

Las personas encuestadas utilizan la sábila en productos como el champú.

5. SI CONSUME LA SABILA ¿DE QUE MANERA LO HACE?

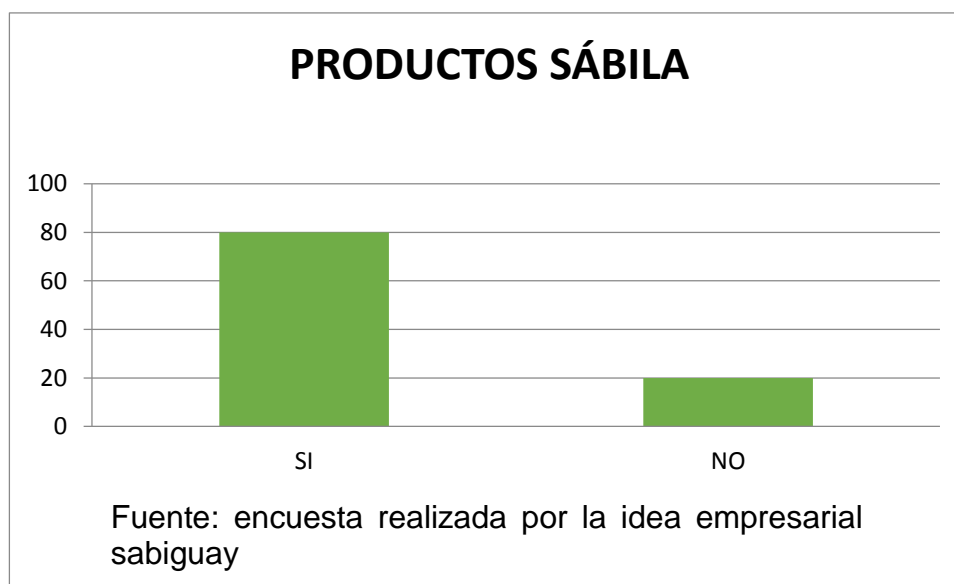
DATOS	F.ABSOLUTA	F.RELATIVA	%
NATURAL	42	0,42	42%
PROCESADA	58	0,58	58%
TOTAL	100	---	-----



ANALISIS: La mayoría de las personas utilizan la sábila procesada.

6. ¿A usted le gustaría que en el municipio hubiera una empresa que trabajara con productos de sábila?

DATOS	F. ABSOLUTA	F.RELATIVA	%
SI	80	0,86	86%
NO	20	0,14	14%
TOTAL	100	----	---

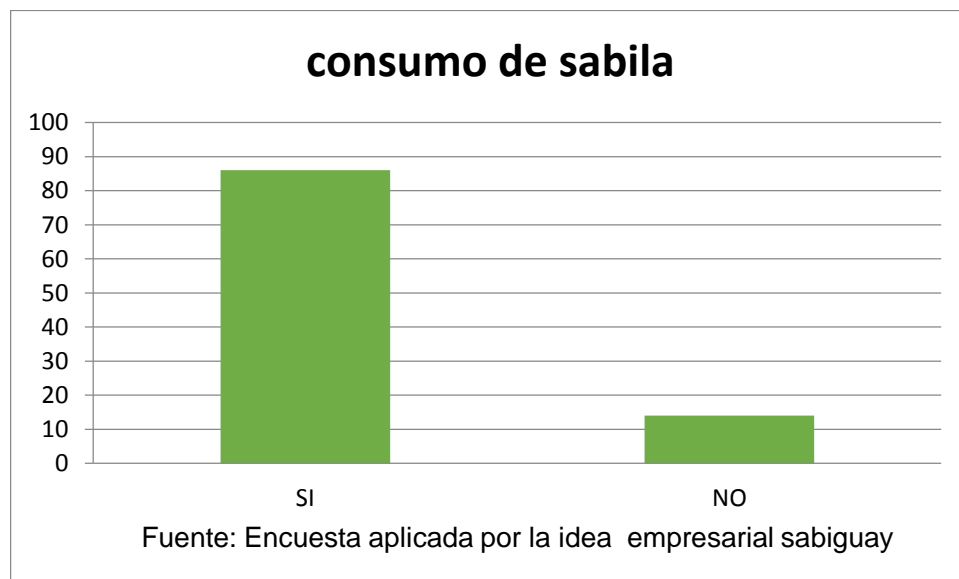


ANALISIS:

El 58% de la población encuestada utilizan la sábila procesada.

7. ¿Le gustaría obtener el cristal de sábila para su uso personal?

DATOS	F. ABSOLUTA	F.RELATIVA	%
SI	86	0,86	86%
NO	14	0,14	14%
TOTAL	100	----	---



ANALISIS:

De la población encuestada el 50% utiliza en la mañana la sábila y el 30% en la noche.

8. ¿Según su conocimiento recomendaría este producto?

DATOS	F.ABSOLUTA	F.RELATIVA	%
SI	95	0,95	95%
NO	5	0,05	5%
TOTAL	100	--	



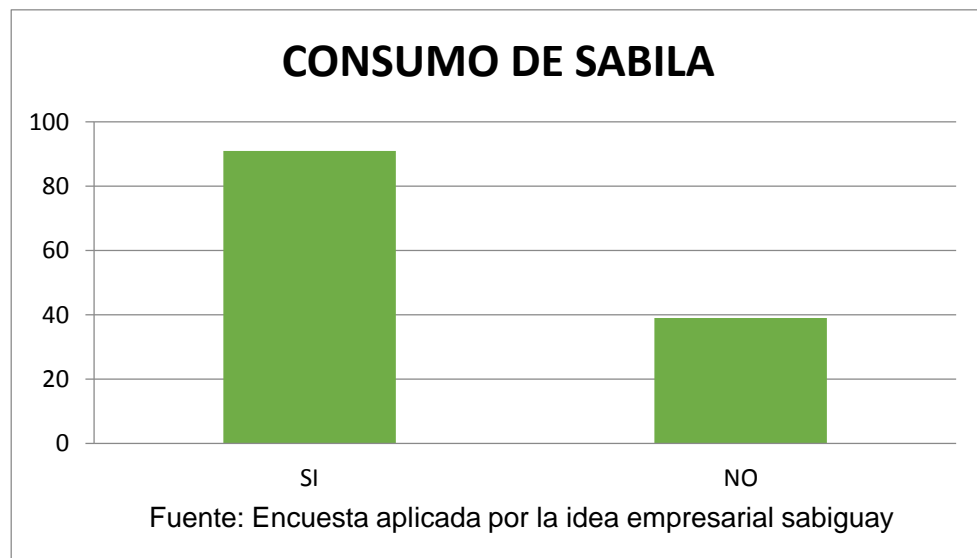
ANALISIS:

El 86 % de la población utiliza el cristal de sábila para el uso personal.



9. ¿Usted está de acuerdo en que la empresa ofrezca capacitaciones y prácticas para comprender el uso de la sábila?

DATOS	F.ASOLUTA	F.RELATIVA	%
SI	91	0.91	91%
NO	39	0,39	39%
TOTAL	100	----	-----



ANALISIS:

El 95% de las personas encuestadas recomiendan este producto.

### 11.1 DOFA

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"><li>• El traslado del producto para la distribución.</li><li>• Falta de capital</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Falta de constancia</li><li>•</li></ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"><li>• Respeto</li><li>• Honestidad</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Calidad de la sábila</li><li>• Materia prima factible</li></ul>

|

## 11.2 ACTA 002

### ESTABLECIEMIENTO Y APROBACION DE LAS IDEAS EMPRESARIALES

LUGAR: Institución educativa departamental pio XII, 12 de febrero de 2015

HORA: 8 de la mañana

LUGAR: Salón de la licenciada Alexandra Morales Bautista

#### ASISTENTES:

- Alumnos grado 10-01
- Padres de familia
- Licenciada Alexandra Morales

#### REPRESENTANTES:

- Socios de cada empresa

#### INVITADOS

- Padres de familia

#### ORDEN DEL DIA

1. Revisión y aprobación del acta anterior
2. Saludo y explicación de la actividad
3. Presentación de las empresas
4. Aprobación de los padres
5. Planes para el desarrollo.

## DESARROLLO

1. Una vez revisada el acta anterior (con esto nos estamos refiriendo al acta de constitución de las ideas y los integrantes de las empresas) se procede a iniciar.
2. La licenciada Alexandra Morales Bautista saluda a los padres y se dirige a explicarles la actividad.

Una vez establecidas las ideas empresariales y los integrantes que van a conformar las empresas se tiene como objetivo una vez los padres las aprueben, empezar a elaborar todo lo desarrollado con esto: misión, visión, estudio de mercado, estudio económico, estudio técnico, todo esto para desarrollar a cabalidad las ideas empresariales.

3. Una vez finalizada la explicación los integrantes de cada empresa se disponen a exponer frente a los padres de familia sus ideas empresariales para la aprobación.
4. Una vez finalizada la exposición los padres aprueban las ideas empresariales y los integrantes que las conformaran, y con ello dan sus opiniones al respecto.
5. Después de la aprobación los padres comentan varias ideas entre ellas:

- Crear un fondo donde cada empresa pueda ahorrar para el futuro.
- Que se trabaje con actas para cada producción, para un mayor orden.
- Que se establezcan verdaderas normas que se deberán cumplir a cabalidad, esto para evitar problemas a futuro.

#### COMPROMISOS:

- Al finalizar los alumnos acuerdan total responsabilidad y dedicación con sus empresas.
- Del mismo modo los padres acuerdan total apoyo para con sus hijos esto sin comprometerse a hacer todo el trabajo.

#### CONVOCATORIA

Se pacta realizar reuniones continuas donde se vea cómo va el proceso y se encuentren resultados ya sean buenos o malos.

Firman

LICENCIADA ALEXANDRA MORALES      REPRESENTANTE DE LOS  
PADRES DE FAMILIA

---

### 11.3 FOLLETO

SÁBIGUAY	ESTAMOS TRABAJANDO:	PROYECTO EMPRESARIAL PARA LA ELABORACIÓN DE PRODUCTOS CON SABILA EN EL MUNICIPIO DE PACHO CUNDINAMARCA DE 2015 A 2016.
<p>Descripción de la sociedad</p> <p>-Dir. General Erika Moncada Pinzón</p> <p>- Dir. De Mercadeo y Calidad. Jessica Yuliana Galeón</p> <p>INSTITUCIÓN EDUCATIVA DEPARTAMENTAL PIO XII</p>	<p>⇒ Jugos</p> <p>⇒ Cristal</p>  	 <p>"SI SANO QUIERES VIVIR SABILA DEBES CONSUMIR"</p> <p>Jessica Yuliana Galeón Rodríguez Erika Moncada pinzón</p>

### ¿QUÉ ES LA SÁBILA ?

La sábila es un género de plantas cuya representante más conocida es la aloe vera. Es un genero muy predado por su alto valor medicinal, sus efectos refrescantes y su poder de curación ante las quemaduras del sol. Es nativa de África aunque actualmente se la puede encontrar en todos los lugares del mundo. Es una planta bastante común en los hogares de muchas personas, aunque como ya hemos indicado su principal cualidad es curativa, muy por encima del valor ornamental.



### BENEFICIOS DE LA SÁBILA

La sábila (también llamada aloe vera) contiene aminoácidos, antioxidantes minerales como el caldo, potasio, sodio, manganeso, zinc, cobre, hierro y magnesio, vitaminas A, E, B1, B2, B6, C, B12 y ácido fólico, lo que la hace benéfica tanto para el sistema digestivo como para la piel. Aquí algunos usos y beneficios de esta planta.

### MISIÓN

Sabiguay es una idea empresarial productora de jugos enriquecidos con cristal de sábila que busca dar a conocer los beneficios que la sábila brinda a la salud aprovechando productos propios de la región.

### VISIÓN

Sabiguay para el 2020 se proyecta como una empresa próspera en la región surtiendo a la comunidad con productos de alta calidad que fomenta hábitos saludables para prevenir enfermedades en la población y contribuir con el proceso económico del municipio ya que al proporcionar trabajo se soluciona en parte el desempleo de la región y se mejora la calidad de vida.



Activar Windows  
Ir a Configuración de PC



#### 11.4 TARJETAS DE PRESENTACIÓN



CE: 3135912290



CE: 3135912290



CE: 3135912290



CE: 3135912290



CE: 3135912290



CE: 3135912290

## 11.5 EVIDENCIAS

