

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN
LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POSTRES PARA PERSONAS
CON ALTERACIONES METABÓLICAS EN EL ORGANISMO EN LA CIUDAD
DE BUCARAMANGA**

**ELSA ARIAS RODRÍGUEZ
JOSÉ ESPINOZA DOMÍNGUEZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2010**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN
LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POSTRES PARA PERSONAS
CON ALTERACIONES METABÓLICAS EN EL ORGANISMO EN LA CIUDAD
DE BUCARAMANGA**

**ELSA ARIAS RODRÍGUEZ
JOSÉ ESPINOZA DOMÍNGUEZ**

**Proyecto de grado presentado como requisito para optar el título de
profesional en Gestión Empresarial**

**Director
ALBERTO PINEDA LÓPEZ
Ingeniero**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2010**

CONTENIDO

	pág.
INTRODUCCIÓN	23
1. GENERALIDADES	25
1.1 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR	25
1.2 LAS ALTERACIONES METABÓLICAS Y LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE	28
1.2.1 Alimentación saludable	28
1.2.2 El grupo de azúcares y dulces	29
1.2.3 Los nutricionistas recomiendan	29
1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO	30
1.4 MARCO LEGAL	31
1.4.1 Ley Mipyme	31
1.4.2 Decreto 01290 del 22 de junio de 1994	33
1.4.3 Decreto 3075 de 1997 del Ministerio de Salud	33
2. ESTUDIO DE MERCADOS	35
2.1 OBJETIVOS	35
2.1.1 General	35
2.1.2 Específicos	35
2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO	36
2.2.1 Definición y usos y específicos	36
2.2.2 Productos sustitutos	60
2.2.3 Productos complementarios	60
2.2.4 Atributos diferenciales del producto con respecto a la competencia	60
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	61
2.3.1 Mercado potencial	61
2.3.2 Mercado objetivo	61
2.4 DEMANDA	61
2.4.1 Investigación de mercados	61

2.4.1.1	Planteamiento del problema	61
2.4.1.2	Necesidades de información de la demanda	63
2.4.1.3	Ficha técnica de la demanda	64
2.4.2	Tabulación, presentación y análisis de resultados de la demanda	66
2.4.3	Análisis de la demanda	91
2.4.4	Análisis de la estimación de la demanda	91
2.4.5	Evolución histórica de la demanda	92
2.4.6	Proyección de la demanda	93
2.5	LA OFERTA	94
2.5.1	Necesidades de información de la oferta	94
2.5.2	Ficha técnica de la oferta	95
2.5.3	Tabulación y presentación de resultados de la oferta	96
2.5.4	Análisis de la situación actual de la competencia	112
2.5.4.1	La Casa del Diabético	112
2.5.4.2	Glasee	112
2.5.4.3	Postres y Ponqués	112
2.5.4.4	Berna	113
2.5.4.5	Nevada	113
2.5.4.6	Donatello	113
2.5.4.7	La Huerta	114
2.5.4.8	Cecilia Nassar	114
2.5.5	Proyección de la oferta	114
2.5.6	Cálculo de la participación de la nueva empresa en el mercado	116
2.6	RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA	117
2.7	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	117
2.7.1	Selección de los canales de comercialización	117
2.7.2	Ventajas y desventajas de los canales actuales	118
2.7.2.1	Ventajas	118
2.7.2.2	Desventajas	118
2.8	PRECIO	118

2.8.1	Análisis de precios	118
2.8.2	Estrategias de fijación de precios	119
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	120
2.9.1	Objetivos	121
2.9.2	Logotipo	121
2.9.3	Lema	122
2.9.4	Análisis de medios	122
2.9.5	Selección de medios	124
2.9.6	Estrategias publicitarias	124
2.9.7	Presupuesto de publicidad y promoción	125
2.9.7.1	De lanzamiento	125
2.9.7.2	De operación	125
2.10	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	126
3.	ESTUDIO TÉCNICO	128
3.1	TAMAÑO DEL PROYECTO	128
3.1.1	Descripción del tamaño del proyecto	128
3.1.2	Factores que determinan el tamaño de un proyecto	128
3.1.2.1	Mercado	128
3.1.2.2	Insumos	128
3.1.2.3	Capacidad financiera	129
3.1.2.4	Tecnología	129
3.1.2.5	Planta física	129
3.1.2.6	Materia prima	129
3.1.2.7	Oferta	129
3.1.2.8	Competencia	130
3.1.3	Capacidad del proyecto	130
3.1.3.1	Capacidad total diseñada	130
3.1.3.2	Capacidad instalada	130
3.1.3.3	Capacidad utilizada y proyectada	131
3.2	LOCALIZACIÓN	131

3.2.1	Macro localización	131
3.2.2	Micro localización	131
3.3	INGENIERÍA DEL PROYECTO	134
3.3.1	Ficha técnica del producto	134
3.3.2	Descripción técnica del proceso	136
3.3.3	Diagrama de operación, proceso y procedimiento	146
3.3.4	Control de calidad	148
3.3.5	Recursos	149
3.3.5.1	Recurso humano	149
3.3.5.2	Recursos físicos	149
3.3.5.3	Recurso de insumos	153
3.3.6	Estudio de proveedores	154
3.3.7	Distribución de la planta	155
3.3.8	Logística de distribución	155
3.4	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO	156
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	157
4.1	FORMA DE CONSTITUCIÓN	157
4.1.1	Constitución de la Sociedad de Responsabilidad Limitada	157
4.2	CONSTITUCIÓN LEGAL	158
4.3	CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA	159
4.3.1	Visión	159
4.3.2	Misión	159
4.3.3	Objetivos	159
4.3.4	Principios y valores corporativos	160
4.3.5	Políticas	162
4.3.5.1	De personal	162
4.3.5.2	De compras	164
4.3.5.3	De ventas	164
4.4	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	165
4.4.1	Organigrama	165

4.4.2 Descripción del cargo	165
4.4.3 Estructura salarial	174
5. ESTUDIO FINANCIERO	175
5.1 INVERSIONES	175
5.1.1 Inversiones de activos fijos	175
5.1.1.1 Maquinaria y equipos	175
5.1.1.2 Muebles y enseres	176
5.1.1.3 Equipos de oficina	177
5.1.1.4 Herramientas menores	177
5.1.1.5 Total inversión fija	178
5.1.2 Inversión diferida	178
5.1.3 Inversión de capital de trabajo	179
5.1.3.1 Costos de producción	179
5.1.3.2 Gastos de administración y ventas	188
5.1.3.3 Gastos financieros	189
5.1.3.4 Total capital de trabajo	189
5.1.4 Inversión total	190
5.1.5 Fuentes de financiación	190
5.2 COSTOS	192
5.2.1 Costos fijos	192
5.2.2 Costos variables	193
5.2.3 Costos totales unitarios por libra, costo de 75 libras mes y 900 libras año por referencia	193
5.2.4 Valor costo unitario promedio	194
5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS	194
5.3.1 Egresos proyectados	194
5.3.2 Ingresos proyectados	195
5.3.3 Ingresos anuales proyectados	196
5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO	196
5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO	197

5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	198
5.7 BALANCE GENERAL (5 AÑOS)	199
6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO	201
6.1 EVALUACIÓN ECONÓMICO SOCIAL	201
6.1.1 Desarrollo regional	201
6.1.2 Generación de empleo	203
6.2 IMPACTO AMBIENTAL	203
6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA	205
6.3.1 Valor presente neto	205
6.3.2 Tasa interna de retorno	207
6.3.3 Período de recuperación	208
6.3.4 Análisis de las razones financieras	209
CONCLUSIONES	211
RECOMENDACIONES	213
BIBLIOGRAFÍA	214
ANEXOS	215

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Tarrina grande, 30 x 10 cm alt. Tortas 25 porciones	37
Figura 2. Tarrina grande, 25 x 9.5 cm alt. Tortas 20 porciones	37
Figura 3. Tarrina mediana No. 2, 27 x 10 cm alt. Tortas 20 porciones	37
Figura 4. Tarrina pequeña No. 1, 22 x 11 cm alt. Tortas 10 porciones	37
Figura 5. Torta de chocolate y frambuesa	38
Figura 6. Tarta de durazno Light	40
Figura 7. Tarta de dulce de membrillo y manzanas	42
Figura 8. Postre moka Light	44
Figura 9. Postre cremoso de fruta Light	46
Figura 10. Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla	48
Figura 11. Mentira dulces de manzanas y peras	50
Figura 12. Flan de frutilla Light	53
Figura 13. Tarta de ciruelas y coco	54
Figura 14. Torta de peras en capas	58
Figura 15. Estrato de los encuestados	66
Figura 16. Sexo de los encuestados	67
Figura 17. Edades de los encuestados	68
Figura 18. Personas con alteraciones metabólicas en la familia	69
Figura 19. Tipo de alteraciones metabólicas	70
Figura 20. Consumo de postres que prevengan futuros	71
Figura 21. Conocimiento de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	72
Figura 22. Mercado de postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas	73
Figura 23. Tipo de postres que le gustaría encontrar	74
Figura 24. Postres que compran en su familia	75

Figura 25. Lugar cerca de su residencia de venta de postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas y bajos en azúcar	76
Figura 26. Envío a domicilio	77
Figura 27. Frecuencia de consumo de postres	78
Figura 28. Frecuencia diaria	79
Figura 29. Frecuencia semanal	80
Figura 30. Frecuencia quincenal	81
Figura 31. Frecuencia mensual	82
Figura 32. Razón del consumo de postres	83
Figura 33. Lugar de compra de postres	84
Figura 34. Razón del agrado de su lugar preferido para consumo de postres	85
Figura 35. Tamaño óptimo para los postres	86
Figura 36. Valor dispuesto a pagar por libra de postre	87
Figura 37. Sabores preferidos	88
Figura 38. Tipos de publicidad	89
Figura 39. Tipos de promociones	90
Figura 40. Postres que se comercializan	96
Figura 41. Producción y comercialización de postres que prevengan futuras enfermedades	97
Figura 42. De las empresas que respondieron que sí, estos son los tipos de postres que producen y que previenen enfermedades	98
Figura 43. Postres más vendidos	99
Figura 44. Cantidades de ventas de postres en libras semanales	100
Figura 45. Cantidades de libras por tipo de postre	101
Figura 46. Postres dietéticos	102
Figura 47. Postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	103
Figura 48. Otros postres	104
Figura 49. Sabores más vendidos	105
Figura 50. Tamaño de postres producidos y comercializados	106
Figura 51. Puntos de venta adicionales	107

Figura 52. Precios de postres por libra que maneja	108
Figura 53. Utiliza promociones	109
Figura 54. Promociones utilizadas	110
Figura 55. Publicidad utilizada	111
Figura 56. Diagrama canal de distribución	117
Figura 57. Logotipo de la empresa	121
Figura 58. Diagrama de operación, proceso y procedimiento de una torta	146
Figura 59. Diagrama de operación, proceso y procedimiento de un ponqué	147
Figura 60. Hornos industriales Convector	150
Figura 61. Vitrina refrigerada	150
Figura 62. Batidora plantarías	151
Figura 63. Estanterías de acero cromado	151
Figura 64. Mesones de cubierta	151
Figura 65. Granera	152
Figura 66. Balanza	152
Figura 67. Herramientas menores	152
Figura 68. Escabiladeros	153
Figura 69. Distribución de la planta	155
Figura 70. Organigrama	165
Figura 71. Diagrama valor presente neto	206

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Especificaciones técnicas - Torta de chocolate y frambuesa	39
Cuadro 2. Especificaciones técnicas - Tarta de durazno Light	40
Cuadro 3. Especificaciones técnicas - Tarta de dulce de membrillo y manzanas	43
Cuadro 4. Especificaciones técnicas - Postre moka Light	45
Cuadro 5. Especificaciones técnicas - Postre cremoso de fruta Light	47
Cuadro 6. Especificaciones técnicas - Mousse de frutilla bañada con crema	49
Cuadro 7. Especificaciones técnicas - Mentiras dulces de manzanas y peras	51
Cuadro 8. Especificaciones técnicas - Flan de frutilla Light	53
Cuadro 9. Especificaciones técnicas - Tarta de ciruelas y coco	56
Cuadro 10. Especificaciones técnicas - Torta de peras en capas	58
Cuadro 11. Ficha técnica de la demanda	64
Cuadro 12. Estratos de los encuestados	66
Cuadro 13. Sexo de los encuestados	67
Cuadro 14. Edades de los encuestados	68
Cuadro 15. Personas con alteraciones metabólicas en la familia	69
Cuadro 16. Tipo de alteraciones metabólicas	70
Cuadro 17. Consumo de postres que prevengan futuros	71
Cuadro 18. Conocimiento de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	72
Cuadro 19. Mercado de postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas	73
Cuadro 20. Tipo de postres que le gustaría encontrar	74
Cuadro 21. Postres que compran en su familia	75
Cuadro 22. Lugar cerca de su residencia de venta de postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas y bajos en azúcar	76

Cuadro 23. Envío a domicilio	77
Cuadro 24. Frecuencia de consumo de postres	78
Cuadro 25. Frecuencia diaria	79
Cuadro 26. Frecuencia semanal	80
Cuadro 27. Frecuencia quincenal	81
Cuadro 28. Frecuencia mensual	82
Cuadro 29. Razón del consumo de postres	83
Cuadro 30. Lugar de compra de postres	84
Cuadro 31. Razón del agrado de su lugar preferido para consumo de postres	85
Cuadro 32. Tamaño óptimo para los postres	86
Cuadro 33. Valor dispuesto a pagar por libra de postre	87
Cuadro 34. Sabores preferidos	88
Cuadro 35. Tipos de publicidad	89
Cuadro 36. Tipos de promociones	90
Cuadro 37. Tamaños de preferencia	92
Cuadro 38. Cantidad de compra de postres anual	92
Cuadro 39. Proyección de la demanda	94
Cuadro 40. Ficha técnica de la oferta	95
Cuadro 41. Postres que se comercializan	96
Cuadro 42. Producción y comercialización de postres que prevengan futuras enfermedades	97
Cuadro 43. De las empresas que respondieron que sí, estos son los tipos de postres que producen y que previenen enfermedades	98
Cuadro 44. Postres más vendidos	99
Cuadro 45. Cantidades de ventas de postres en libras semanales	100
Cuadro 46. Cantidades de libras por tipo de postre	101
Cuadro 47. Postres dietéticos	102
Cuadro 48. Postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	103
Cuadro 49. Otros postres	104
Cuadro 50. Sabores más vendidos	105

Cuadro 51. Tamaño de postres producidos y comercializados	106
Cuadro 52. Puntos de venta adicionales	107
Cuadro 53. Precios de postres por libra que maneja	108
Cuadro 54. Utiliza promociones	109
Cuadro 55. Promociones utilizadas	110
Cuadro 56. Publicidad utilizada	111
Cuadro 57. Tamaños que producen y comercialización	114
Cuadro 58. Cantidad de venta anual en libras de las 32 empresas	
Encuestadas	115
Cuadro 59. Relación entre demanda y oferta	117
Cuadro 60. Análisis de precios	118
Cuadro 61. Valor dispuesto a pagar por libra de postre para personas con alteraciones metabólicas	119
Cuadro 62. Precio en el mercado de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	120
Cuadro 63. Publicidad que le gustaría recibir	123
Cuadro 64. Promociones	123
Cuadro 65. Publicidad de lanzamiento	125
Cuadro 66. Publicidad de operación o mantenimiento	125
Cuadro 67. Ponderación y puntuación de factores	133
Cuadro 68. Calificación de alternativas	134
Cuadro 69. Ficha técnica del producto	134
Cuadro 70. Recurso humano	149
Cuadro 71. Descripción de funciones – Gerente	166
Cuadro 72. Especificaciones el cargo – Gerente	167
Cuadro 73. Descripción de funciones – Secretaria cajera	168
Cuadro 74. Especificaciones el cargo – Secretaria cajera	169
Cuadro 75. Descripción de funciones – Operario	170
Cuadro 76. Especificaciones el cargo – Operario	171
Cuadro 77. Descripción de funciones – Contador	172

Cuadro 78. Especificaciones el cargo – Contador	173
Cuadro 79. Asignación salarial	174
Cuadro 80. Relación maquinaria y equipos	175
Cuadro 81. Activos de producción	176
Cuadro 82. Área de ventas	176
Cuadro 83. Muebles y enseres área administrativa	176
Cuadro 84. Equipos de oficina	177
Cuadro 85. Herramientas menores	177
Cuadro 86. Total inversión fija	178
Cuadro 87. Inversión diferida	179
Cuadro 88. Total inversión de capital de trabajo para un mes	179
Cuadro 89. Costo materia prima torta de chocolate y frambuesa para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	180
Cuadro 90. Costo materia prima torta de durazno Light	181
Cuadro 91. Costo materia prima torta de dulce de membrillo y manzanas	181
Cuadro 92. Costo materia prima de postre de moka Light	182
Cuadro 93. Costo materia prima de postre cremoso de frutas Light	182
Cuadro 94. Costo materia prima de Mouse de frutilla bañada en crema Light	183
Cuadro 95. Costo materia prima de mentiras dulces de manzanas y peras	183
Cuadro 96. Costo materia prima flan de frutillas Light	184
Cuadro 97. Costo materia prima torta de ciruelas y coco	184
Cuadro 98. Costo materia prima torta de peras en capas	185
Cuadro 99. Costos de insumos por unidad, 75 libras mes y 900 libras año por referencia	186
Cuadro 100. Costo mano de obra directa por mes	187
Cuadro 101. Costos indirectos de fabricación	187
Cuadro 102. Distribución de los costos para la elaboración de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	187
Cuadro 103. Gastos administración y de ventas	188
Cuadro 104. Gastos financieros	189

Cuadro 105. Total inversión de capital	189
Cuadro 106. Inversión total	190
Cuadro 107. Balance inicial	190
Cuadro 108. Cuotas mensuales financiación crédito	191
Cuadro 109. Cantidad anual proyectada	193
Cuadro 110. Costos insumos	193
Cuadro 111. Proyección de egresos 5 años	194
Cuadro 112. Cantidad anual proyectada	195
Cuadro 113. Precio de venta	195
Cuadro 114. Ingresos anuales proyectados por ventas	196
Cuadro 115. Punto de equilibrio	197
Cuadro 116. Flujo de caja proyectado	197
Cuadro 117. Estado de resultados proyectado a 5 años	198
Cuadro 118. Balance general 5 años	199
Cuadro 119. Manipulación de desechos	204
Cuadro 120. Valor presente neto	206
Cuadro 121. Razones financieras	209

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A.. Formato encuesta de la demanda	215
Anexo B. Formato encuesta de la oferta	218

RESUMEN

TITULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA ESPECIALIZADA EN LA FABRICACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE POSTRES PARA PERSONAS CON ALTERACIONES METABÓLICAS EN EL ORGANISMO EN LA CIUDAD DE BUCARAMANGA*

**AUTORES: ARIAS RODRÍGUEZ, Elsa
ESPINOZA DOMÍNGUEZ, José****

PALABRAS CLAVES: Postres, rentabilidad, demanda, alteraciones, metabólicas, organismo.

DESCRIPCIÓN:

La preocupación que existe por una sana alimentación; los alimentos nutritivos y las dietas balanceadas han sido el primer tema de cuidado en la industria de alimentos, lo que ha originado nuevos y diversificados productos, para cubrir las necesidades y expectativas de los consumidores. Como respuesta al escaso mercado de postres y ponqués libres en grasas bajos en azúcar en la ciudad de Bucaramanga nació este proyecto que pretende posicionar en el mercado los postres y ponqués para personas con alteraciones metabólicas (Diabetes, Obesidad, Hipertensión, Colesterol y/o triglicéridos altos, Hipoglucemia) que favorecen el buen estado de salud y disminuyen el riesgo de enfermedades crónicas. El principal diferenciador es que se producirán con ingredientes bajos en grasas, azúcar, sodio y calorías, mantienen el sabor original y fresco, haciéndolos ideales para toda la familia y no restringiéndolos solo para las personas que padecen alteraciones metabólicas.

Realizado el estudio de mercados permite concluir que este proyecto es viable desde el punto de vista comercial, ya que existe una demanda potencial y objetiva que será satisfecha por la producción y comercialización de postres con la especialidad para Personas con alteraciones metabólicas o que quieran cuidar su salud.

En la parte administrativa el proyecto representa una alternativa de generación de empleo y desarrollo integral de las personas que hacen parte del mismo. La nueva empresa LIGHT SWEET ofrecerá un producto innovador que cubrirá la demanda insatisfecha de los consumidores, el cual ayudará a la economía, de este producto que podrán disfrutar muy pronto en el mercado.

* Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander, Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: PINEDA LÓPEZ, Alberto.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A COMPANY SPECIALIZED IN THE MANUFACTURE AND COMMERCIALIZATION OF DESSERTS AND CAKES FOR PEOPLE WITH METABOLIC ALTERATIONS IN THE ORGANISM IN BUCARAMANGA*.

**AUTHORS: ARIAS RODRÍGUEZ, Elsa
ESPINOZA DOMÍNGUEZ, José****

KEYWORDS: Prostrate, profitability, demands, alterations, metabolic, organism.

DESCRIPTION:

The concern existing for a healthy diet; the nutritious food and balanced diets have been the first subjects to take care in the food industry heading for new and diversified products in order to cover the consumers' needs and expectations.

This project was born as an answer to the limited market of fat free and low in sugar desserts and cakes in Bucaramanga. Thus, the project will pretend to take place in the market with this kind of products addressed to people with metabolic alterations, diabetes, obesity, hypertension, cholesterol and/or triglycerides and hypoglucaemia; products which will favour the good health conditions decreasing the risk of chronic diseases. The main difference is that although the products will be made with low fat, sugar, sodium and calorie ingredients, they will keep their original and fresh flavour, making them ideal for all the family and not being restricted only for people who suffer metabolic alterations.

After the study of markets is already done, it allows concluding that this project is well-aimed from the commercial point of view since the existence of a potential and objective demand being satisfied by the production and commercialization of special desserts and cakes for people with metabolic alterations or for people who want to take care of their health.

On the administrative side the project represents an alternative to employment generation and development of the people who make part of it. The new company - "LIGHT SWEET" - will offer an innovating product that will cover the unsatisfied consumers demand, favouring the economy of this product which will be open to release soon in the market.

* Project of Degree

** Industrial University of Santander, Institute of Regional Projection and Education at Distance. Managerial administration. Director. PINEDA LÓPEZ, Alberto.

INTRODUCCIÓN

Con el presente estudio se busca la aplicación de los conocimientos adquiridos a lo largo del aprendizaje en el desarrollo del currículo del área de gestión empresarial, además de cumplir con un requisito para optar el título de profesionales en Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander.

El proyecto “Factibilidad para la creación de una empresa especializada en la fabricación y comercialización de postres para personas con alteraciones metabólicas en el organismo en la ciudad de Bucaramanga” parte de una problemática de la ciudad tendiente a satisfacer la necesidad de alimentar de manera sana y saludable a una buena parte de la población. Lo anterior teniendo en cuenta que el consumo de alimentos libres de grasa, bajos en azúcar, se ha incrementado en la sociedad, ya que son una buena alternativa de una sana alimentación permitiendo gozar de los placeres gastronómicos sin aumentar de pesos y mantenerse saludables.

La primera parte de este proyecto comprende las generalidades, integrado a la vez por la problemática, la justificación y los objetivos.

La segunda parte determina la necesidad de realizar una investigación de mercados que proporcionara más herramientas para la formulación de estrategias. La tercera parte, comprende el estudio técnico que implica el diseño de las conclusiones óptimas de trabajo, la capacidad de las máquinas, distribución, cantidad y tipos de equipos requeridos para el proceso de fabricación del producto.

La cuarta parte, abarca todo el estudio administrativo, organizativo y legal correspondiente a la ejecución.

La quinta parte, consiste en el análisis financiero lo que incluye la determinación de la inversión inicial, los costos totales de operación, el capital de trabajo, cálculos del balance general inicial, el estudio de resultados proyectados a cinco años.

Finalmente, dentro de la evaluación económica y social se tendrán en cuenta variables muy importantes como el aporte al desarrollo regional, la contribución que la empresa va a hacer mediante la generación de empleo y la infraestructura que va a aplicar para la realización del mismo.

1. GENERALIDADES

1.1 PANORAMA GENERAL DEL SECTOR

Las alteraciones metabólicas (Diabetes, Obesidad, Hipertensión, Colesterol y/o triglicéridos altos, Hipoglicemia) son afecciones crónicas que incapacitan al organismo a utilizar los alimentos adecuadamente. Al ingerir los alimentos estos se descomponen convirtiéndose en una forma de azúcar denominada glucosa, que es el combustible que utilizan las células para proveer al organismo de la energía necesaria¹.

Este proceso de transformar los alimentos en energía se llama metabolismo. Para metabolizar la glucosa adecuadamente, el organismo necesita una sustancia llamada insulina. La insulina es una hormona producida en el páncreas (que es una glándula localizada debajo del estómago), y cuya función es regular el uso de la glucosa en el organismo y por lo tanto es esencial en el proceso metabólico².

Los alimentos para Personas con alteraciones metabólicas fueron producidos bajo la concepción de que el diabético y personas con alteraciones metabólicas tenía prohibiciones alimentarias de por vida. Esto en la actualidad además de ser incorrecto, suele provocar confusiones, como tantos, otros mensajes impregnados por la tendencia comercial³.

Las personas diagnosticada de alteraciones metabólicas (Diabetes, Obesidad, Hipertensión, Colesterol y/o triglicéridos altos, Hipoglicemia) deben tener cuidado no sólo en la cantidad de hidratos de carbono simples y complejos, sino también

¹ Disponible en internet: <http://www.fundiabetes.org/programas.html>

² Ibíd.

³ Ibíd.

en la cantidad de proteínas y lípidos, ya que la diabetes no es una enfermedad del "azúcar en la sangre" solamente, este es sólo un síntoma, sino que es una enfermedad del metabolismo de todos los nutrientes, siendo la responsabilidad primordial la falta de insulina.

Los planes alimentarios tradicionales exigían al paciente diabético o con alteraciones metabólicas que no consumieran nunca más alimentos como pastas, pan y papa, por lo que surgieron en el mercado productos como fideos para Personas con alteraciones metabólicas y pan y galletitas de gluten, entre otros.

Hay que recordar que estos nutrientes también deben contabilizarse en el plan alimentario de los Personas con alteraciones metabólicas. Además de ser más costosos, gracias a los avances en la investigación nutricional se comprobó que la personas con alteraciones metabólicas no los necesita, pudiendo comer de manera muy parecida al resto de la familia.

La idea principal es consumir todo tipo de alimentos sabiendo cuándo, cuánto, de qué manera y con qué frecuencia consumirlos. En cierta medida, es similar a un plan alimentario saludable.

Por su puesto que siempre resulta imprescindible consultar a profesionales del tema, ya que un plan alimentario para diagnóstico de diabetes no es una lista de prohibiciones sino un conjunto de alimentos organizados de manera científica.

Las recomendaciones del plan de alimentación se pueden dar en forma de menús fijos o bien mediante tablas de intercambio de alimentos, un sistema más complejo inicialmente pero que proporciona mayor flexibilidad a largo plazo. Estos sistemas son combinables, pudiendo aportar listas de intercambios de alimentos a un menú fijo.

La elección del tipo de plan de alimentación depende mucho de las características de cada persona, siendo esencial realizar una adaptación al estilo de vida habitual. Se debe tener en cuenta si existe hipertensión arterial, dislipemia, insuficiencia renal o hepática u otros procesos para realizar las modificaciones necesarias en el plan de alimentación.

En años recientes por el incremento de popularidad de las comidas libres de grasa, bajas en azúcar, es decir, la preocupación que existe por una sana alimentación; los alimentos nutritivos y las dietas balanceadas han sido el primer tema de cuidado en la industria de alimentos, lo que ha originado nuevos y diversificados productos, para cubrir las necesidades y expectativas de los consumidores.

Los alimentos integrales o saludables vienen tomándose con seriedad desde 1.993 en Colombia, pero en los últimos 10 años en la ciudad de Bucaramanga se habla de ellos como aquellos que están elaborados a partir de materias primas sin refinar o que por sí solos contienen todos sus elementos naturales, al no haber sido sometidos a ningún tipo de proceso industrial. Los productos integrales evitan desequilibrios alimenticios, que hacen que muchas personas tengan carencia de algunos nutrientes y exceso de otros.

Las delicias del mundo gastronómico de los alimentos integrales en Bucaramanga, son poco conocidas, razón por la que muchos se sorprenden al hallar en su menú, postres, tortas, empanadas, pizzas, ayacos, galletas, tamales, arepas, ensaladas, waffle, mantequilla, queso, sopas, que nadan tienen que envidiar a los alimentos procesados y que por el contrario son una excelente alternativa para la salud.

En la ciudad hay una gran demanda insatisfecha, en razón a que no hay sitios que comercialicen este tipo de alimentos de manera continua y con la seguridad de que dichos alimentos sean verdaderamente los ofrecidos como dietéticas o para

Personas con alteraciones metabólicas, en la actualidad hay solamente dos comercializadoras del producto objeto de estudio para la gran demanda del mismo.

En la actualidad no se conoce a ciencia cierta cifras que demuestren exactamente en que año y que empresas fueron las pioneras en la fabricación y comercialización de esta clase de alimentos.

1.2 LAS ALTERACIONES METABÓLICAS Y LA ALIMENTACIÓN SALUDABLE

Por esta razón, en algunos países - especialmente en los avanzados - “comer sano” se ha convertido en un estilo de vida para la comunidad, ya que la aplicación de este principio le ha permitido al hombre, mejorar su calidad de vida y así mismo, garantizar su salud⁴.

La alimentación ha sufrido una transición pasando de consumirse los alimentos tradicionales de nuestra cultura, y en nuestro hogar, a acoger aquellas comidas rápidas precocinadas y el consumo por fuera de nuestro hogar, a todo esto le sumamos el sedentarismo y la falta de actividad física⁵.

1.2.1 Alimentación saludable. La alimentación saludable es aquella que favorece el buen estado de salud y disminuye el riesgo de enfermedades crónicas relacionadas con ella.

Una alimentación sana, completa y balanceada debe incluir alimentos de todos los grupos del tren de la alimentación, además de implementar hábitos alimentarios y

⁴ Disponible en internet: <http://www.fundaciondiabetes.org/box01.htm>

⁵ *Ibíd.*

estilos de vida saludable como la reducción del consumo de grasas, de alimentos ricos en sal y se debe realizar actividad física⁶.

1.2.2 El grupo de azúcares y dulces. Este grupo de alimentos que se consumen ha aumentado y se ha asociado al sedentarismo y la obesidad, en consecuencia se requiere controlar su consumo en exceso.

1.2.3 Los nutricionistas recomiendan

- Aumentar el consumo de frutas, verduras y leguminosas, ya que estas son ricas en fibra y llevan a una mejor digestión, disminuyen el riesgo de cáncer, hipertensión arterial y colesterol en sangre.
- Moderar el consumo de carnes grasas, embutidos, pastelería, bollería, azúcares y bebidas azucaradas.
- Preferir preparaciones asadas, al horno, al vapor, en ollas a presión; disminuya el consumo de alimentos fritos.
- Disminuir el consumo de sal y retire el salero de la mesa donde consume los alimentos.
- El agua es vital para el organismo, consuma de 6 a 8 vasos de agua al día.
- Realizar como mínimo cuatro a cinco comidas diarias.
- Comer despacio y mastique bien.

⁶ Disponible en internet: <http://www.fundaciondiabetes.org/box01.htm>

- Moderar el consumo de alcohol. Se deben evitar las bebidas como la cerveza, guarapo, el aguardiente etc.
- Realizar mínimo 30 minutos de actividad física 4 veces por semana, le dará energía y vitalidad.

1.3 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Aunque no se conocen fechas en la creación de productos como los postres, para Personas con alteraciones metabólicas, los registros no muestran que los productos de confiterías tengan una fecha aproximada, en la última década se vienen creando de manera artesanal productos alimenticios para las personas que padecen de afecciones metabólicas en el organismo, en la ciudad de Bucaramanga y otros son traídos de otras ciudades del país como Bogotá, Cali y Medellín.

En la ciudad de Bucaramanga hay dos productoras y comercializadoras de productos como postres, tortas y ponqués para Personas con alteraciones metabólicas de manera industrial, pero si encontrándose fabricantes caseros y con poca producción de estos productos según la Fundación de Diabéticos y personas con alteraciones metabólicas de Santander.

La investigación va dirigida al municipio de Bucaramanga – Colombia.

Límites: Bucaramanga, capital del departamento de Santander, habitantes 577.000, limita por el Norte con el municipio de Rionegro; por el Oriente con los municipios de Matanza, Charta y Tona; por el Sur con el municipio de Floridablanca y; por el Occidente con el municipio de Girón.

Posición Geográfica: Bucaramanga se encuentra en una terraza inclinada de la Cordillera Oriental a los 7° 08' de latitud norte con respecto al Meridiano de Bogotá y 73° 08' de longitud al Oeste de Greenwich.

Climatología y Superficie: El área municipal es de 165 kilómetros cuadrados, su altura sobre el nivel del mar es de 959m y sus pisos térmicos se distribuyen en: cálido 55 kilómetros cuadrados: medio 100 kilómetros cuadrados y frío 10 kilómetros cuadrados. Su temperatura media es 23°C.

Economía de Bucaramanga: Bucaramanga es una ciudad netamente comercial; aunque existen otros renglones representativos tales como la industria del calzado, la confección, la prestación de servicios de salud, finanzas y educación⁷.

1.4 MARCO LEGAL

1.4.1 Ley Mipyme. La Ley marco en la que se suscribe la política estatal para la promoción de la creación de la empresa en Colombia es la Ley 590 del 10 de Julio de 2.000.

Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto:

a) 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.

b) Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes.

⁷ Disponible en internet: <http://www.bucaramanga.gov.co>

c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas.

d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales.

e) Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de micro, pequeñas y medianas empresas.

f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.

h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales.

i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes.

j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro pequeñas y medianas empresas⁸.

1.4.2 Decreto 01290 del 22 de Junio de 1994. "Por el cual se precisan las funciones del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos - INVIMA- y se establece su organización básica".

Objetivo -El INVIMA tiene los siguientes objetivos:

a) Ejecutar las políticas formuladas por el Ministerio de Salud en materia de vigilancia sanitaria y de control de calidad de los productos que le señala el artículo 245 de la Ley 100 de 1993 y en las demás normas pertinentes.

b) Actuar como institución de referencia nacional y promover el desarrollo científico y tecnológico referido a los productos establecidos en el artículo 245 de la ley 100 de 1993 y en las demás normas pertinentes.

Parágrafo. Los productos a los cuales hace referencia el artículo 245 de la Ley 100 de 1993 son los siguientes: medicamentos, productos biológicos, alimentos, bebidas, cosméticos, dispositivos y elementos médico quirúrgicos, odontológicos, productos naturales, homeopáticos y los generados por biotecnología, reactivo de diagnóstico, productos de aseo, higiene y limpieza, los plaguicidas de uso doméstico y aquellos que recomiende la Comisión Revisora de que trata el artículo noveno del presente Decreto⁹.

1.4.3 Decreto 3075 de 1997 del Ministerio de Salud. Que regula las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, transporte, almacenamiento, distribución y comercialización de alimentos en el territorio nacional.

⁸ Disponible en internet: <http://www.acopi.org.co/index.php>

⁹ Disponible en internet: <http://www.tc.gob.pe/jurisprudencia/2003/01290-2002-AC.html>

Artículo 1o. ámbito de aplicación. La salud es un bien de interés público. En consecuencia, las disposiciones contenidas en el presente Decreto son de orden público, regulan todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos, y se aplicaran:

a. A todas las fabricas y establecimientos donde se procesan los alimentos; los equipos y utensilios y el personal manipulador de alimentos.

b. A todas las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos en el territorio nacional.

c. A los alimentos y materias primas para alimentos que se fabriquen, envasen, expendan, exporten o importen, para el consumo humano.

d. A las actividades de vigilancia y control que ejerzan las autoridades sanitarias sobre la fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación y comercialización de alimentos, sobre los alimentos y materias primas para alimentos.

2. ESTUDIO DE MERCADOS

2.1 OBJETIVOS

2.1.1 General. Desarrollar un estudio de mercados que permita conocer las variables que influyen en la demanda y oferta de postres para personas con alteraciones metabólicas.

2.1.2 Específicos

- Conocer el mercado potencial y específico mediante el estudio de mercados con el objeto de focalizar la comercialización de postres para Personas con alteraciones metabólicas y personas con alteraciones metabólicas en la ciudad de Bucaramanga.
- Determinar con esta investigación la demanda de postres mediante el análisis de las necesidades de la plaza, las debilidades y fortalezas de las empresas que actualmente los producen, con el fin de conocer el comportamiento del producto en el mercado en la ciudad de Bucaramanga.
- Definir la oferta, cantidades, preferencias, gustos y hábitos alimenticios para conocer que producir, tamaño y sabores, comportamiento del cliente con respecto a postres para Personas con alteraciones metabólicas o personas con alteraciones metabólicas.
- Conocer a través de la investigación y el estudio de mercado cual es el canal más conveniente para comercializar de acuerdo a las características del producto y como va a ser la distribución en la ciudad de Bucaramanga.

- Realizar un estudio para determinar el precio que se está manejando en el mercado, cuánto estarían dispuestos a pagar por los postres para Personas con alteraciones metabólicas y personas con alteraciones metabólicas a través de la investigación y el estudio de mercado en la ciudad de Bucaramanga.
- Realizar un análisis el cual permita determinar el tipo de publicidad que sea el adecuado, mediante fuentes primarias como la encuesta para dar a conocer y comercializar los postres en la ciudad de Bucaramanga¹⁰.

2.2 DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

2.2.1 Definición y usos específicos. El postre es el plato dulce que se toma al final de la comida, aunque habitualmente cuando se habla de postres se entiende alguna preparación dulce, bien sean cremas, tortas, pasteles, helados, bombones, etc. Algunos postres, por extensión se denominan postre a cualquier comida dulce, incluso si su objetivo no es ser ingerido al final de la comida, Pero también, pueden ser degustados en cualquier momento del día y en reuniones sociales como lo son cumpleaños, matrimonios, aniversarios, primeras comuniones, entre otros eventos.

Serán postres dietéticos elaborados diariamente y en forma artesanal, no contienen aditivos, conservantes, colorantes y estabilizantes. Se contará con una variedad de más de 10 sabores. También se elaborarán postres dietéticos lácteos y neutros (sin contenido de lactosa) así como postres con y sin harinas, para dietas específicas. La calidad de estos productos y su vida útil bajo las condiciones de almacenamiento y manipulación recomendadas, serán elaboradas con las mejores materias primas y bajo procesos y formulaciones estandarizadas.

¹⁰ PRADA REYES, Efraín. Mercadeo. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander, Instituto de Educación a Distancia.

El diseño y los empaques de los postres son los siguientes:

Figura 1. Tarrina Grande, 30 x 10 cm. Alt. Tortas 25 porciones

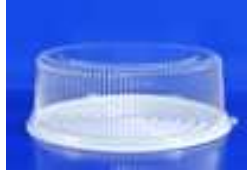


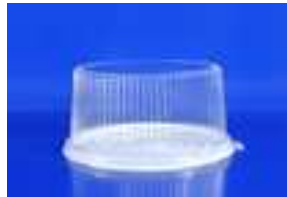
Figura 2. Tarrina Grande, 25 x 9.5 cm. Alt. Tortas 20 porciones



Figura 3. Tarrina Mediana # 2, 27 x 10 cm. Alt. Tortas 20 porciones



Figura 4. Tarrina Pequeña # 1, 22 x 11 cm. Alt. Tortas 10 porciones



- **Especificaciones:**

- **Torta de chocolate y frambuesa**

1 libra

Figura 5. Tarta de chocolate y frambuesa



- **Bizcochuelo**

Huevos: 6

Claras: 6

Edulcorante en polvo: 2 cucharaditas (5 gramos)

Leche en polvo descremada: 6 cucharadas

Polvo para hornear: 1 cucharadita

Salvado de avena: 2 cucharadas

Cacao amargo en polvo: 1 cucharada

- **Relleno**

Queso blanco descremado: 500 gramos

Café: 30 Cc

Edulcorante en polvo: 1 cucharadita (2 gramos)

Esencia de vainilla: cantidad necesaria

Frambuesas: 1 taza

Rocío vegetal

Cuadro 1. Especificaciones técnicas - Torta de chocolate y frambuesa

Especificaciones técnicas	
Calorías	127
Calorías de la Grasa	21
Grasa Total	2g
Grasa Saturada	1g
Colesterol	34mg
Sodio	157 mg
Carbohidratos	9 g
Fibra Dietética	2 g
Azúcares	5 g
Proteínas	3g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

• **Preparación:**

Colocar en el bol de la batidora los huevos, las claras y el edulcorante. Batir hasta lograr el punto letra. Retirar de la batidora y agregar la leche en polvo, el polvo para hornear, el salvado de avena y el cacao. Distribuir en un molde de 24 cm humedecido con rocío vegetal y cocinar en horno precalentado a 180° C durante 20 minutos. Dejar enfriar y luego realizar dos cortes transversales, obteniendo tres capas. Saborizar el café con el edulcorante y humedecer la primera capa de bizcochuelo. Esparcir una capa de queso blanco y distribuir encima frambuesas. Cubrir con el segundo disco de bizcochuelo y humedecer. Colocar nuevamente queso y frambuesas. Cubrir con el último disco y volver a humedecer. Llevar a heladera y dejar enfriar durante 2 horas. Finalmente, decorar con queso blanco y chocolate.

- **Tarta de duraznos light**

1 libra

Figura 6. Tarta de durazno light



Ingredientes

100 gramos de galletitas María (galletitas dulces bien finitas) pero puede ser cualquier galletita.

300 gramos de mermelada de durazno dietética

250 gramos de ricota descremada o queso blanco

1 taza de yogur descremado de durazno (250cc.)

1 y 1/2 cucharadas de gelatina en polvo sin sabor (10.5grs.)

edulcorante líquido a gusto

Se llama edulcorante al producto que endulza sin aportar calorías.

Cuadro 2. Especificaciones técnicas - Tarta de durazno light

Especificaciones técnicas	
Calorías	107
Calorías de la Grasa	21
Grasa Total	2g
Grasa Saturada	1g
Colesterol	36 mg
Sodio	167 mg

Especificaciones técnicas	
Carbohidratos	19 g
Fibra Dietética	2 g
Azúcares	5 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

- **Preparación**

Moler las galletas y mezclarlas con la mermelada de durazno.

Forrar con esta mezcla una tartera desmontable de 20 cm de diámetro. Poner a hidratar la gelatina en media taza de agua y una vez hidratada, ponerla unos segundos en el microondas o a baño María, para que se disuelva bien.

Aparte pasar por la procesadora la ricota (si es queso blanco no es necesario procesarlo) y mezclarla con el yogur de durazno.

Agregar la gelatina fría y mezclar bien.

Probar y si fuera necesario agregar edulcorante líquido a gusto.

Verter esta preparación sobre el molde forrado con galletitas y poner en la heladera hasta que quede bien firme y frío. Aproximadamente 4 horas.

Otra opción. Se puede preparar un bizcochuelo Light como base y mezclar el resto de los ingredientes. Volcarlo y llevarlo a la heladera durante 4 horas.

- **Tarta de dulce de membrillo y manzanas**

1 libra

Figura 7. Tarta de dulce de membrillo y manzanas



- **Ingredientes**

Tarta

2 tazas de harina (240 gramos)

1/2 taza de manteca (mantequilla) baja calorías (100 gramos)

1 cucharada de endulzante artificial (edulcorante)

1 cucharadita de ralladura de limón

1 huevo

2 a 3 cucharadas de agua

Relleno

60 gramos de dulce de membrillo apto para Personas con alteraciones metabólicas.

250 gramos de mermelada de manzana apto para Personas con alteraciones metabólicas.

Aclaraciones. Endulzante o edulcorante es el producto que endulza sin aportar calorías ni ningún elemento que dañe a quien padece esta patología.

Cuadro 3. Especificaciones técnicas - Tarta de dulce de membrillo y manzanas

Especificaciones técnicas	
Calorías	12
Calorías de la Grasa	41
Grasa Total	5 g
Grasa Saturada	0 g
Colesterol	28 mg
Sodio	16 mg
Carbohidratos	19 g
Fibra Dietética	1 g
Azúcares	13 g
Proteína	6 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

• **Preparación**

Masa. Poner en el vaso del procesador, la harina, la manteca, el endulzante, el huevo y dos cucharadas de agua.

Procesar hasta que apenas se forme la masa. Si es necesario se le incorpora la otra cucharada de agua.

Se lleva el vaso del procesador con la masa a la heladera y se deja como mínimo una hora o hasta que la masa esté firme y fría.

Una vez fría la masa, volcarla sobre la mesa ligeramente enharinada y terminar de armarla.

Retirar una pequeñísima porción y estirla hasta lograr cubrir una tartera de 24 cm. de diámetro.

Una vez estirada doblarla con cuidado y sin apretarla, con ayuda de una espátula ancha apoyarla sobre la tartera sin enmantecar.

Relleno. Cubrir toda la parte central con la mermelada de manzanas y todo alrededor cubrir con tajadas de dulce de membrillo.

Terminar de decorar si se desea con el resto de la masa haciéndole algunas figuras en la cubierta.

Se lleva a cocinar en un horno moderado de 170° a 180° para que la cocción sea pareja y sin apresurarla.

Puede llevar entre 25 a 30 minutos o hasta que esté cocida y dorada.

- **Postre Moka Light**

1 libra

Figura 8. Postre Moka Light



- **Ingredientes**

Pionono

6 claras

1 cucharadita de polvo de hornear

Edulcorante a gusto

6 yemas
 1 cucharadita de vainilla
 3 cucharaditas de harina integral superfina
 1/4 taza de café con edulcorante para mojar el pionono

Relleno

2 tazas de ricotta descremada
 edulcorante a gusto
 2 cucharaditas de café instantáneo
 vainilla
 1 taza de leche descremada
 4 claras a nieve

Cuadro 4. Especificaciones técnicas - Postre Moka Light

Especificaciones técnicas	
Calorías	125
Calorías de la Grasa	71
Grasa Total	8 g
Grasa Saturada	1 g
Colesterol	1 mg
Sodio	104 g
Carbohidratos	42 g
Fibra Dietética	3 g
Azúcares	3 g
Proteína	10 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

• **Preparación**

Batir un poco las claras y luego agregar el polvo de hornear. Seguir batiendo con batidora eléctrica hasta que estén firmes.

Agregar de a una las yemas, siempre batiendo.

Luego incorporar el edulcorante y la vainilla. Retirar de la batidora e incorporar de a poco la harina.

Volcar la preparación sobre una asadera forrada con papel blanco o de panadería o sulfito y llevar a horno algo fuerte, durante 8 minutos o hasta que esté apenas cocido.

Retirar del horno y quitar el papel enseguida.

Cortar el pionono a la mitad y mojarlo con el café endulzado.

Relleno. Pasar por la procesadora la ricota, el edulcorante, el café, la vainilla y la leche descremada.

Retirar y poner en un bol.

Aparte batir las claras a nieve e incorporar a la preparación anterior.

Rellenar con la crema una de las parte del pionono, y cubrir con la otra mitad.

Si se desea se puede reservar un poco del relleno y utilizarlo para decorar.

Espolvorear la superficie con 1/4 taza de nueces picadas.

- **Postre cremoso de fruta light**

1 libra

Figura 9. Postre cremoso de fruta light



- **Ingredientes**

2 cajas de postre de gelatina sabor frutilla, dietética, de 4 porciones (se encuentra en cualquier supermercado)

3 duraznos

3 manzanas

3 peras

250 gramos queso crema natural

Cuadro 5. Especificaciones técnicas - Postre cremoso de fruta light

Especificaciones técnicas	
Calorías	125
Calorías de la Grasa	22
Grasa Total	2 g
Grasa Saturada	1 g
Colesterol	6 mg
Sodio	282 mg
Carbohidratos	24 g
Fibra Dietética	1 g
Azúcares	13 g
Proteína	2 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

- **Preparación**

Preparar la gelatina siguiendo las indicaciones del envase, pero utilizando la mitad del agua indicada.

Agregar la fruta pelada y cortada en trocitos, colocar en la licuadora junto con el queso y licuar.

Distribuir en moldes individuales y llevar a la heladera hasta que solidifique.

- **Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla**

1 libra

Figura 10. Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla



- **Ingredientes**

Salsa

2 taza de frutillas lavadas

2 taza de agua

1 cucharadita de fécula (maicena, chuño)

edulcorante a gusto (producto que endulza sin aportar calorías)

Mousse

2 sobres de gelatina sin sabor (50 gramos)

1 taza de jugo de naranja

4 tazas de yogur descremado

2 taza de frutillas lavadas

edulcorante a gusto

5 claras batidas a nieve

Cuadro 6. Especificaciones técnicas - Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla

Especificaciones técnicas	
Calorías	89
Calorías de la Grasa	1
Grasa Total	0 g
Grasa Saturada	0 g
Colesterol	3 mg
Sodio	05 mg
Carbohidratos	15 g
Fibra Dietética	1 g
Azúcares	13 g
Proteína	6 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

• **Preparación**

Hidratar la gelatina en el jugo de naranja.

Para ello espolvorear la gelatina sobre el jugo y dejarla en reposo durante 10 minutos.

Luego llevarla a baño María y dejarla hasta que esté bien líquida.

O bien ponerla en el microondas durante unos segundos para disolverla bien.

Licuar las frutillas.

Poner en un bol las frutillas licuadas, el yogur natural con la gelatina disuelta y el edulcorante a gusto.

Mezclar bien todo.

Batir las claras a nieve e incorporarlas delicadamente.

Humedecer un molde de tubo de aproximadamente 18 centímetros de diámetro y verter la preparación allí.

Llevar a la heladera durante cuatro horas.

Salsa. Licuar las frutillas con el agua y la fécula.

Llevar al fuego siempre revolviendo hasta que comience a espesar.

Retirar, dejar enfriar un poco y luego incorporarle el edulcorante a gusto.

Dejar enfriar.

Desmoldar la mouse de frutillas y luego volcar la salsa sobre la mouse dejando que se esparza libremente.

Colocar en la heladera hasta el momento de servir.

- **Mentiras dulces de manzanas y peras**

1 libra

Figura 11. Mentiras dulces de manzanas y peras



- **Ingredientes**

Masa

3 tazas de harina (360 gramos)

1 cucharada de polvo de hornear (leudante)

pizca de sal

1/3 de taza de aceite

2 de agua caliente

Relleno

5 manzanas medianas

4 peras maduras grandes

1 caja de postre de vainilla Light envasado de 4 porciones

Estos postres envasados son los que comúnmente se venden en los supermercados para preparar una crema común con el agregado de leche descremada.

Lo que trae el envase es el polvo solamente. En este caso debe tener la palabra Light que nos asegura que no contiene azúcar.

Cuadro 7. Especificaciones técnicas - Mentiras dulces de manzanas y peras

Especificaciones técnicas	
Calorías	171
Calorías de la Grasa	41
Grasa Total	5 g
Grasa Saturada	0 g
Colesterol	28 mg
Sodio	226 mg
Carbohidratos	27 g
Fibra Dietética	1 g
Azúcares	13 g
Proteína	6 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

• Preparación

Masa. Cernir la harina junto con el polvo de hornear y la sal.

Mezclar el agua caliente con el aceite y volcarlo sobre la harina.

Mezclar primero hasta unir los ingredientes y luego volcar sobre la mesa y armar una masa.

Relleno. Aparte, pelar y quitar las semillas a las manzanas y peras.

Cortarlas en rodajas bien finas y mezclarlas bien.

No agregarle nada más.

Armado del pastel. Se utiliza un molde limpio (sin enmantecar, ni enharinar) de 22 cm. de diámetro.

Estirar la 3/4 parte de la masa con el palote y con un poco de harina. Una vez estirada se forra el molde y se cubre el fondo con una capa de manzanas y peras.

Se espolvorea con un poco del polvo de postre de vainilla Light.

Volver a cubrir con la fruta y luego con el polvo. Continuar así hasta terminar.

Se termina con algo de polvo. Ajustar bien con una cuchara.

Cubrir con la masa restante y ajustar bien con las manos.

Llevar a un horno moderado (170°) y dejar que se cocine bien la masa hasta que quede bien dorada. Sin apurar su cocimiento. Aproximadamente 40 o 45 minutos, dependiendo del horno.

Una vez pronta se retira, se espera 10 minutos y luego se desmolda sobre rejilla.

Se espolvorea con cacao amargo y si se quiere con una cucharada de nueces molidas.

- **Flan de frutilla light**

1 libra

Figura 12. Flan de frutilla light



- **Ingredientes**

3 taza leche descremada

1 cucharadita de esencia de vainilla

1 cucharadita de edulcorante liquido

3 clara

2 sobres de gelatina sin sabor

2 tazas de frutillas licuadas

Cuadro 8. Especificaciones técnicas - Flan de frutilla light

Especificaciones técnicas	
Calorías	184
Calorías de la Grasa	3
Grasa Total	0 g
Grasa Saturada	0 g
Colesterol	1 mg
Sodio	178mg
Carbohidratos	42 g
Fibra Dietética	1 g

Azúcares	21 g
Proteína	4 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

- **Preparación**

Aclaración. Se le llama edulcorante al producto que endulza sin aportar calorías. Hervir la leche descremada junto con la esencia de vainilla. Retirar e incorporar el edulcorante (si al probarlo no es suficientemente dulce se le puede agregar algo más).

Agregar la gelatina previamente hidratada en media taza de agua fría, llevar nuevamente al fuego hasta que la gelatina este totalmente disuelta (no debe hervir. Retirar y enfriar.

Cuando esta fría la preparación añadir la clara batida y las frutillas licuadas, mezclando todo.

Volcar la preparación en un molde apenas mojado y llevar a la heladera durante unas horas y luego desmoldar.

- **Tarta de ciruelas y coco**

1 libra

Figura 13. Tarta de ciruelas y coco



Postre delicado y original donde se encuentran combinados dos sabores opuestos, el ácido de las ciruelas pasas con la cremosidad del coco. Todo esto envuelto en el relleno básico que una vez cocido obtiene la textura de un flan. A estos sabores tan particulares se le agrega, lo crocante de la masa.

- **Ingredientes**

Masa

1 y 1/3 tazas de harina (160 gramos)

pizca de sal

1 cucharadita de polvo de hornear

100 gramos de manteca

2 yemas

3 cucharadas de azúcar

6 cucharadas de agua

Bolitas de coco

1/2 taza de azúcar

agua

2 yema

1 cucharada de manteca

100 gramos de coco rallado

Relleno de la tarta

4 huevos

3 claras

6 cucharadas de azúcar

2 tazas de crema de leche o nata o 1 lata de leche condensada

150 gramos de ciruelas pasas sin carozo y tiernizadas

Cuadro 9. Especificaciones técnicas - Tarta de ciruelas y coco

Especificaciones técnicas	
Calorías	188
Calorías de la Grasa	88
Grasa Total	10 g
Grasa Saturada	0 g
Colesterol	1 mg
Sodio	174 mg
Carbohidratos	22 g
Fibra Dietética	2 g
Azúcares	8 g
Proteína	3 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

• Preparación

Masa. Cernir la harina junto con la sal y el polvo de hornear.

Aparte poner en un bol la manteca a temperatura ambiente y comenzar a trabajarla junto con el azúcar hasta formar una crema.

Agregar de a una las yemas y luego la harina cernida intercalando con el agua. El agua se puede sustituir por licor o coñac.

Trabajar rápidamente hasta formar un bollo. Dejar en la heladera descansando durante unas horas.

Luego se retira la masa de la heladera y se estira con el palote hasta que esté bien fina. Se forra una tartera de 28cm de diámetro y se deja en el refrigerador hasta que esté bien firme.

Bolitas de coco. Poner en una cacerola el azúcar y cubrir apenas con agua. Llevar al fuego y dejar hervir hasta que tome punto de almíbar liviano o medio hilo.

Retirar y poner la mitad del coco rallado, la yema y la manteca.

Revolver e ir agregando coco rallado hasta formar una masa que no se pegue en las manos.

Formar bolitas con las manos en mantecadas.

Ciruelas rellenas. Se cortan a la mitad cada ciruela y se rellenan con las bolitas de coco.

Relleno de la tarta. Se ponen los huevos y las claras en un bol y se mezclan un poco solo para quebrar el ligue. Agregar la crema de leche o la leche condensada. Mezclar suavemente.

Retirar la tartera del refrigerador y acomodar en todo el fondo las ciruelas rellenas. Volcar suavemente la preparación líquida.

Cocimiento. Llevar a un horno fuerte durante 10 minutos. Esto es para que la masa haga su primer cocimiento en forma rápida e impedir que el líquido se pueda salir.

Luego bajar y dejar que se cocine lentamente hasta que la preparación tome consistencia y la masa esté cocida y dorada.

Retirar, pincelar con jalea derretida y esparcirle coco rallado. Dejar enfriar antes de sacar de la tartera.

Mantener en la heladera y retirar una hora antes de servir.

Lo recomendamos ampliamente.

- **Torta de peras en capas**

1 libra

Figura 14. Torta de peras en capas



- **Ingredientes**

150 gramos de manteca (mantequilla)

1 taza de azúcar (200 gramos)

2 tazas de harina (240 gramos)

2 cucharaditas de polvo de hornear

4 peras medianas y apenas maduras

jugo de medio limón

3 huevos

1 taza de leche (250cc.)

1 cucharadita de vainilla

azúcar para espolvorear

Cuadro 10. Especificaciones técnicas - Torta de peras en capas

Especificaciones técnicas	
Calorías	156
Calorías de la Grasa	9
Grasa Total	1 g
Grasa Saturada	0 g

Especificaciones técnicas	
Colesterol	1 mg
Sodio	24 mg
Carbohidratos	38 g
Fibra Dietética	4 g
Azúcares	31g
Proteína	3 g

Fuente: Available from internet: <http://www.loquegustes.com.ar/c-postresZ0paraZ0diabeticos>

• Preparación

Poner en un tazón la harina cernida junto con el polvo de hornear y el azúcar. Incorporar la manteca y ayudados con un tenedor la vamos incorporando a la preparación anterior hasta que quede como granulada.

Aparte, enmantecar y enharinar bien una tortera de 24cm de diámetro. Pelar y quitarles las semillas a las peras.

Cortarlas en rodajas finas y bañarlas con el jugo de limón. Batir bien los huevos y mezclarlos con la leche y la vainilla.

Armado de la torta. Poner en el molde, la mitad de la preparación de la manteca, azúcar y harina. Encima poner las peras cortadas y luego el resto de la preparación anterior.

Finalmente volcar sobre la torta los huevos batidos y la leche. Esparcir los 50 gramos restantes de manteca en trocitos y espolvorear con azúcar.

Llevar a horno caliente primero (200°) durante 10 minutos y luego seguir cocinando a horno bajo aproximadamente 30 minutos o hasta que se note cocida y ligeramente dorada.

Esta torta queda muy bien y se puede servir como postre en una reunión informal.

2.2.2 Productos sustitutos. Entre los productos sustitutos fabricados por la competencia y tiendas naturista a menor escala o industrialmente en la ciudad de Bucaramanga se encuentran postres y tortas dietéticas bajos en azúcar y grasas, confitería dietética, postres de frutas, golosinas Light, la mayoría de estos no son recomendables para Personas con alteraciones metabólicas.

2.2.3 Productos complementarios. Son las decoraciones para repostería, así como las figuras, velitas y los ingredientes como lo son las harinas de soya, enducolorantes bajos en azúcar y otros ingredientes bajos en grasas.

2.2.4 Atributos diferenciadores del producto con respecto a la competencia. Los cambios alimenticios de la propuesta comienzan evitando los alimentos blancos: la azúcar refinada, la sal común y la manteca (o las grasas altamente hidrogenadas y saturadas). Reemplazando estos productos por ingredientes integrales más naturales. En general cuando más cerca se encuentren las comidas a su estado natural, mejores son para el organismo.

El principal diferenciador es que se producirán con ingredientes bajos en grasas, azúcar, sodio y calorías, mantienen el sabor original y fresco, haciéndolos ideales para todas la familia y no restringiéndolos solo para las personas que padecen diabetes. Se realizarán por pedidos y entregas domiciliarias en toda la ciudad sin cargo para clientes particulares, institutos de salud, y reuniones sociales. Se producirán también por encargo, diseño y tamaño que requiera el cliente.

Alimentos sanos y deleitosos. Son utilizados por las nuevas tendencias en el cuidado de la salud. Actualmente la ciencia dice que la mayoría de las enfermedades crónicas tienen su origen en su estilo de vida y su alimentación.

Por lo tanto los postres se producirán con un proceso que asegura el cuidado de la persona con alteraciones metabólicas.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado potencial. La presente investigación toma como mercado objetivo todas las personas en general que tengan el gusto por los postres y que estén ubicadas en la ciudad de Bucaramanga.

2.3.2 Mercado objetivo. La presente investigación toma como mercado objetivo las personas que sufran de alteraciones metabólicas (Diabetes, Obesidad, Hipertensión, Colesterol y/o triglicéridos altos, Hipoglucemia), que sean consientes de tener buena salud, que no deseen subir de peso y que se encuentren ubicadas o residan en Bucaramanga. La ciudad cuenta con una población de 577.000 habitantes de los cuales el 17% (98.090 habitantes) son personas con alteraciones metabólicas.

2.4 LA DEMANDA

La Demanda de postres para personas con alteraciones metabólicas en el organismo se analiza en este proyecto teniendo en cuenta si existe la necesidad del producto y si los clientes están dispuestos a adquirirlo a unas cantidades determinadas y a que precios.

2.4.1 Investigación de mercados

2.4.1.1 Planteamiento del problema. En la actualidad a nivel de productores y comercializadores de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas que se encuentran en la ciudad de Bucaramanga son Postres y Ponqués y la Casa del Diabético, las otras empresas comercializadoras producen dietéticos y los comunes para toda clase de clientes que no sufren de diabetes,

entre los más conocidos del sector y teniendo en cuenta el análisis de los elementos de la mezcla de mercados se tiene:

- La casa del diabético: comercializan medicamentos, equipos, productos alimenticios para preparar en casa, y tortas caseras, su punto de ventas no es de fácil acceso, los productos no son frescos y naturales, no hay variedad de tortas, ponqués y postres, horarios restringidos y costosos. La publicidad utilizada son volantes y radial.
- Glasee: tiene variedad en los productos como tortas, postres y ponqués, de fácil acceso y parqueadero, productos frescos, pero costosos, son dietéticos más no para diabéticos, la publicidad utilizada son los volantes y degustación.
- Postres y ponqués: producen postres, tortas y ponqués para Personas con alteraciones metabólicas, dietéticas, postres y tortas para cualquier clase de cliente, tienen precios cómodos y es de fácil acceso, además ofrecen puntos de ventas en sitios estratégicos de la ciudad como Cabecera, Calle 33, Centro, Cañaveral, Florida, Piedecuesta, etc. La publicidad utilizada son los volantes, prensa, radio y degustaciones.
- Berna: tienen puntos de venta en cabecera y centro, ofrecen diversidad de productos de repostería, no preparan para diabéticos ni dietéticas, no tienen parqueadero y la publicidad utilizada son volantes y prensa.
- Nevada: producen postres, tortas y ponqués dietéticas, tienen precios cómodos y es de fácil acceso, además y ofrecen puntos de ventas en sitios estratégicos de la ciudad como Cabecera, Calle 33, Centro, Cañaveral, Florida, Piedecuesta, etc. La publicidad utilizada son los volantes, prensa, radio y degustaciones.

Por todo lo anterior se hace necesario realizar una investigación formal de mercado que permita determinar, comportamientos, hábitos, gustos, necesidades, preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de los postres para Personas con alteraciones metabólicas en el mercado de Bucaramanga.

2.4.1.2 Necesidades de información de la demanda

- Identificación del perfil del consumidor que sufren diabetes y con alteraciones metabólicas conocen o desearían comprar los postres para la ciudad de Bucaramanga.
- Conocimiento del tipo de postre que más consume y conocer los aspectos relevantes que tiene en cuenta el consumidor, al momento de comprar un postre en el mercado.
- Cuantificación de la cantidad de postres que compran por mes y frecuencia de adquisición.
- Identificación del tamaño de postres que consume la población objetivo.
- Cuantificación del promedio de postres que demanda el consumidor.
- Identificación del lugar de compra preferido del consumidor.
- Conocimiento del grado de satisfacción del consumidor.
- Conocimiento del medio de publicidad más consultado por los compradores.

2.4.1.3 Ficha técnica de la demanda

Cuadro 11. Ficha técnica de la demanda

Tipo de investigación	-Exploratoria, inicialmente se utilizará un estudio exploratorio que permita formalizar las características y variables que intervienen en la comercialización de postres para Personas con alteraciones metabólicas en la ciudad de Bucaramanga para conocer sus gustos y preferencias respecto del producto a elaborar.
Método de investigación	-Deductivo, parte de datos generales aceptados como validos para llegar a una conclusión de tipo particular.
Fuentes de información	-Primarias (encuestas) aplicadas a los personas con afecciones metabólicas ((Diabetes, Obesidad, Hipertensión, Colesterol y/o triglicéridos altos, Hipoglucemia) y secundarias como los datos estadísticos de la asociación de diabéticos de Colombia y Santander, para recopilar la información necesaria para la investigación.
Técnicas de recolección de información	- Encuesta. (véase anexo A)
Instrumento	-Cuestionarios, estructurados en la asociación de diabéticos de Santander y E. P. S.
Modo de aplicación	-Dirigida
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	-Personas con alteraciones metabólicas de Bucaramanga. Bucaramanga cuenta con una población de 577.000 habitantes de los cuales el 17% (98.090 habitantes) según la asociación de diabéticos

	de Colombia sufre diabetes en algún grado ¹¹ .
<p>Proceso de muestreo</p> <p>Donde: Z = 1.96</p> <p>N = Tamaño de la población</p> <p>N = 98090</p> <p>p = Probabilidad de éxito 50% 0.5</p> <p>q = Probabilidad de error 50% 0.5</p> <p>e = Error estimado 5% 0.05</p>	<p>-Muestreo aleatorio simple, con nivel de error del 5% a un nivel de confianza del 95%</p> $n = \frac{Z^2 p q N}{(N-1)E^2 + p q}$ $n = \frac{(1.96)^2 (,5)(,5)(98.090)}{(98.090-1)(,05)^2 + (1,96)^2 (,5)(,5)} = 400$
Marco muestral	-Personas con alteraciones metabólicas de Bucaramanga: total 400
Alcance	-Ciudad de Bucaramanga.
Tiempo de aplicación	-Abril 1 al 9 de 2.009

Fuente: BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos. 5ed. México: Mac Graw-Hill.

¹¹ Available from internet: <http://www.fundaciondiabetes.org/box01.htm>Autor

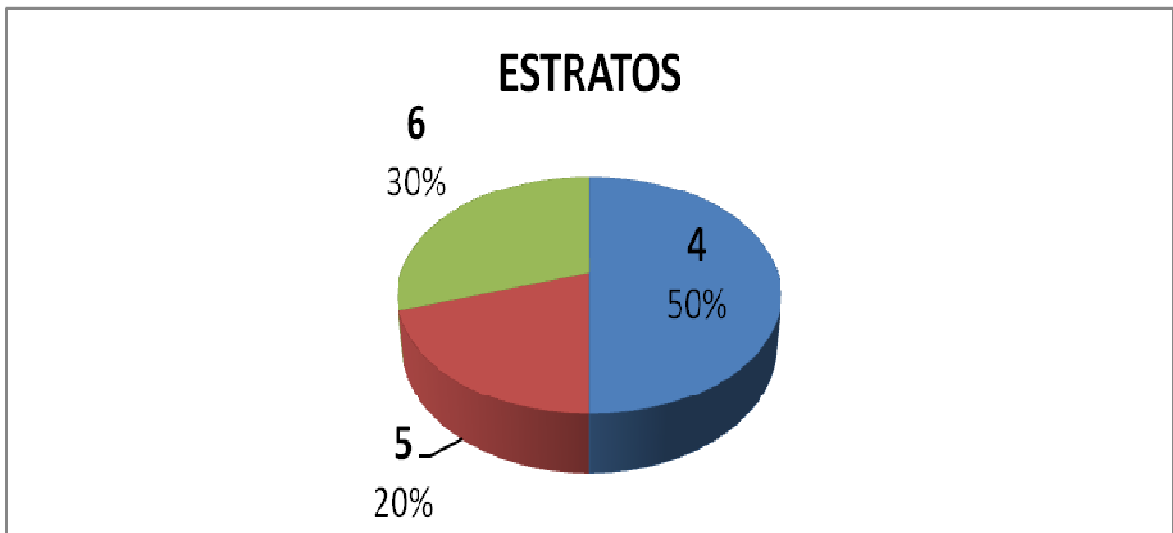
2.4.2 Tabulación, presentación y análisis de resultados de la demanda

Cuadro 12. Estratos de los encuestados

Factores	Respuesta	Porcentaje
4	200	50%
5	80	20%
6	120	30%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 15. Estratos de los encuestados



Análisis:

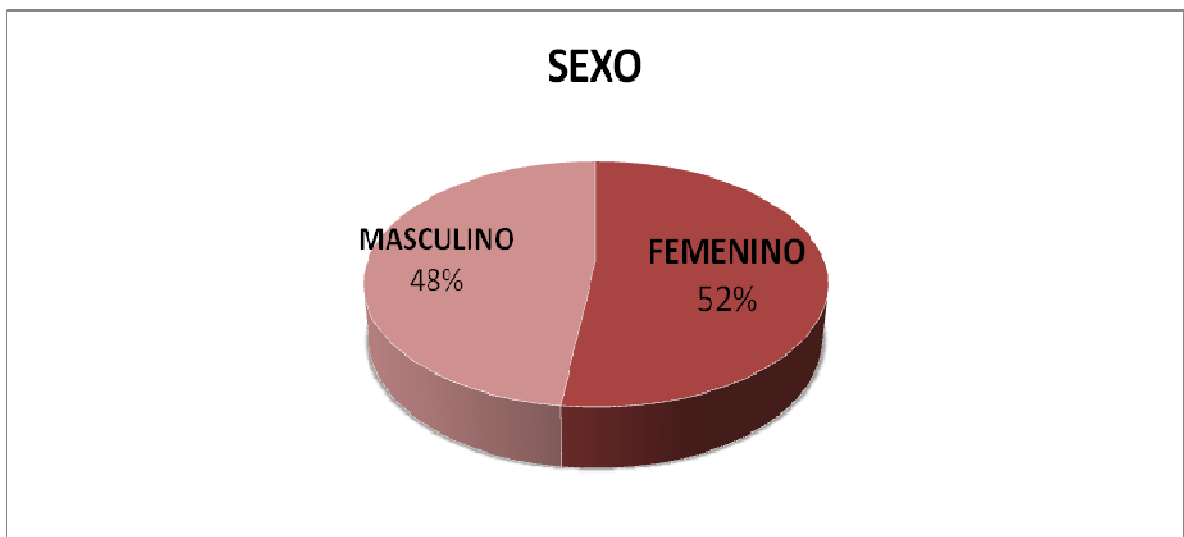
De las personas encuestadas el 50% corresponde al estrato 4, el 30% al estrato 6 y el 20% al 5. Estas cifras son interesantes en razón a que hay una demanda para del producto objeto de estudio en estos estratos en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 12 y Figura 15).

Cuadro 13. Sexo de los encuestados

Factores	Respuesta	Porcentaje
F	208	52%
M	192	48%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 16. Sexo de los encuestados



Análisis:

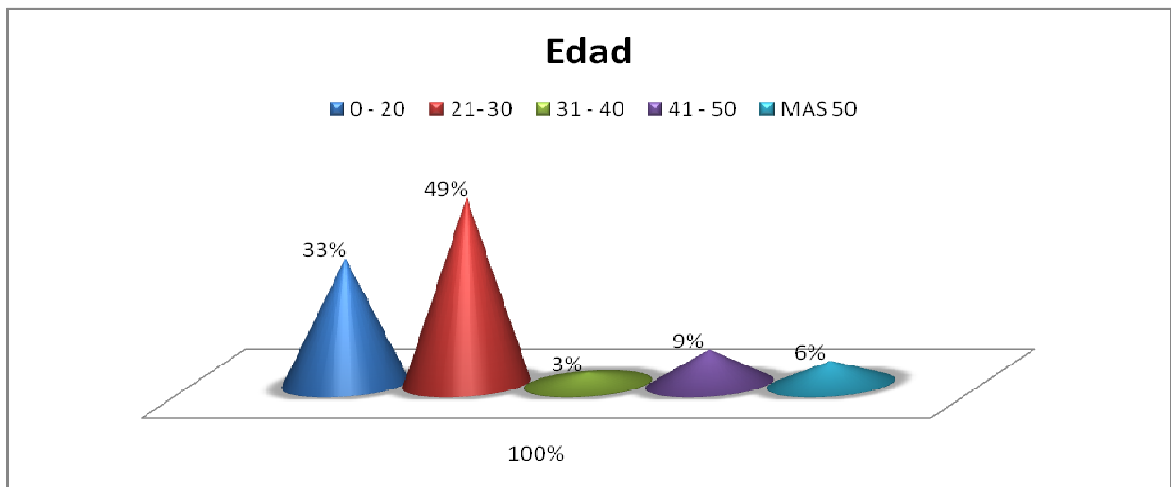
De las personas encuestadas el 52% son mujeres y el 48% hombres. Estas cifras son interesantes en razón a que hay una demanda para el producto objeto de estudio en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 13 y Figura 16).

Cuadro 14. Edades de los encuestados

Factores	Respuesta	Porcentaje
0 - 20	132	33%
21- 30	196	49%
31 - 40	12	3%
41 - 50	36	9%
Mas 50	24	6%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 17. Edades de los encuestados



Análisis:

De las personas encuestadas el 49% tienen edades entre 0 y 20 años, el 33% de 21 a 30, 9% de 41 a 50 y el 6% más de 50 años. Lo que nos muestra que en los diversos rangos de edades encontramos que personas de 0 a 30 años son las que permanecen mayor tiempo en el hogar. Cifra que es importante para la estrategia de comercialización del producto objeto de estudio. (Ver cuadro 14 y Figura 17).

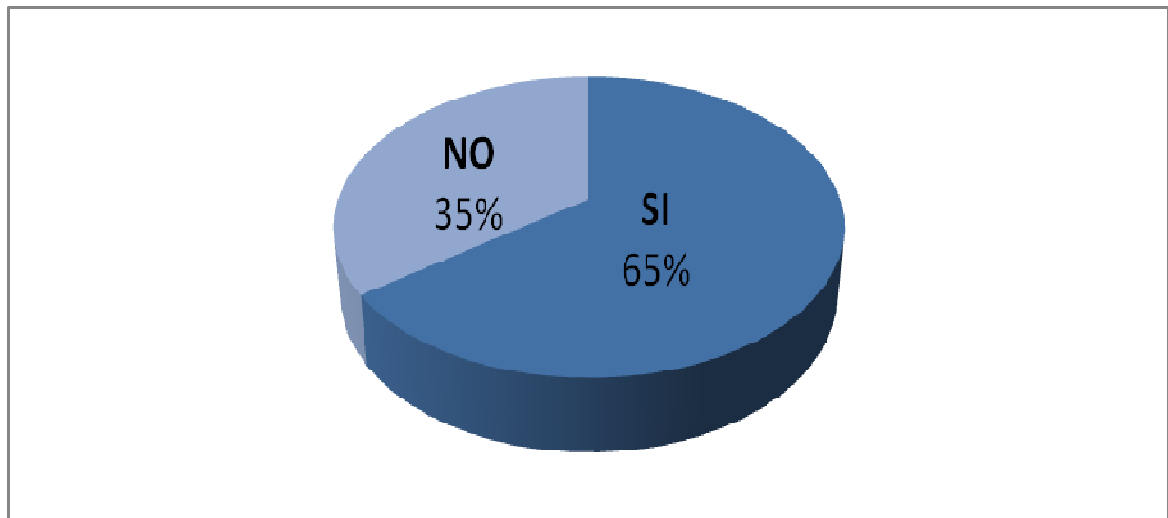
Pregunta 1: ¿En su familia hay personas con alteraciones metabólicas?

Cuadro 15. Personas con alteraciones metabólicas en la familia

Factores	Respuestas	Porcentaje
Si	260	65%
No	140	35%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 18. Personas con alteraciones metabólicas en la familia



Análisis:

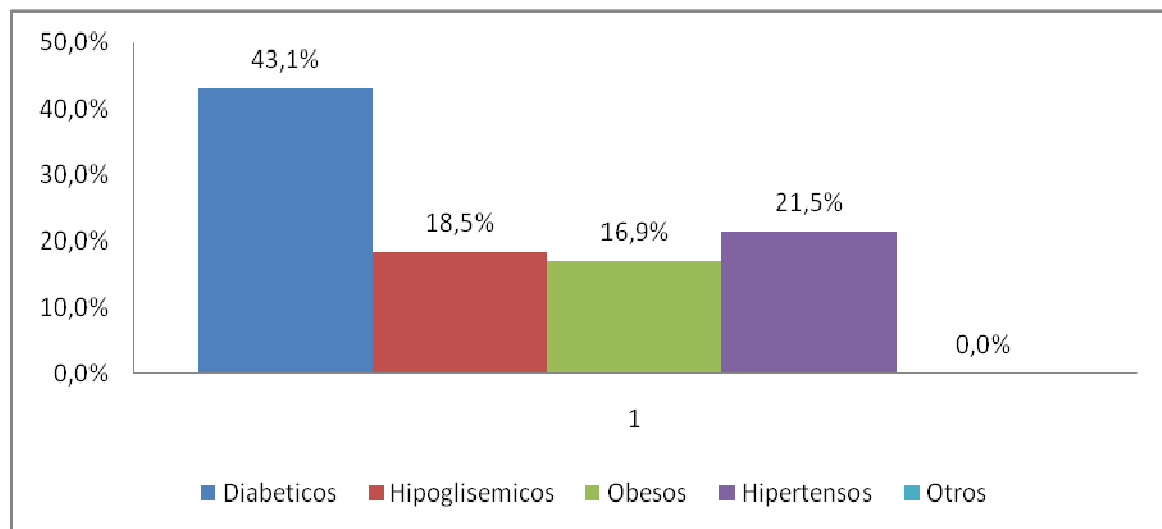
De las personas encuestadas el 65% manifestó, que en su familia hay por lo menos una persona que tiene o sufre de alteraciones metabólicas en su organismo, esta cifra es interesante en razón a que hay una demanda para el producto objeto de estudio en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 15 y Figura 18).

Cuadro 16. Tipo de alteraciones metabólicas

Factores	Respuestas	Porcentaje
Diabéticos	112	43,1%
Hipoglicémicos	48	18,5%
Obesos	44	16,9%
Hipertensos	56	21,5%
Otros	0	0,0%
Total	260	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 19. Tipo de alteraciones metabólicas



Análisis:

Como se aprecia en el cuadro 5 y figura 19 las alteraciones metabólicas son las siguientes de acuerdo a lo dicho por las personas encuestadas el 21% son hipertensos, el 43% diabéticos, el 18% Hipoglicémicos, y el 16% obesos. Esta información es muy importante ya que da lineamientos para encaminar la producción y comercialización del producto objeto de estudio en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 16 y figura 19).

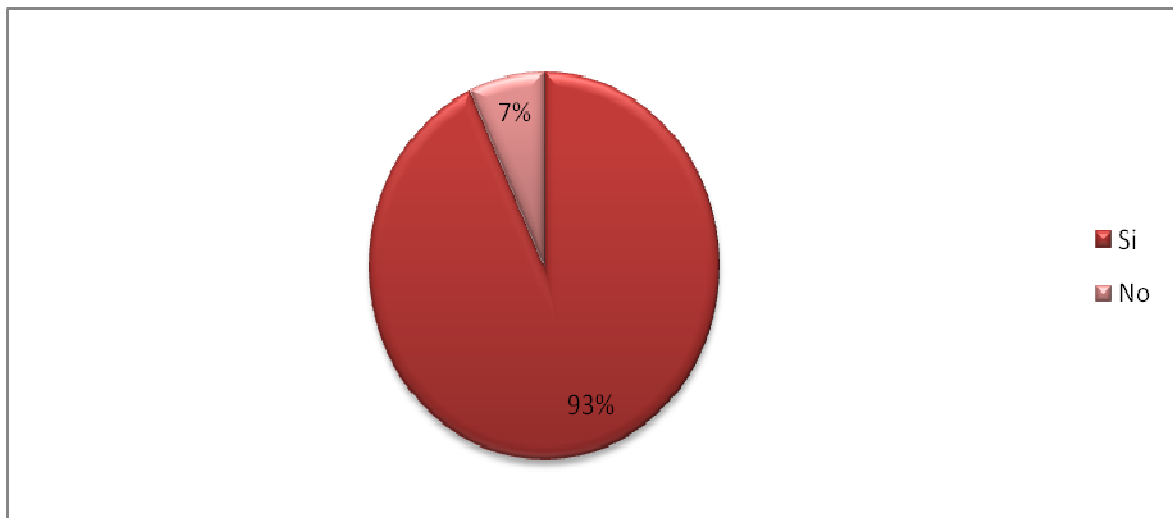
Pregunta 2: ¿Le gustaría consumir postres que prevengan futuras enfermedades?

Cuadro 17. Consumo de postres que prevengan futuras

Factores	Respuestas	Porcentaje
Si	372	93,0%
No	28	7,0%
Total	400	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 20. Consumo de postres que prevengan futuras enfermedades



Análisis:

De las personas encuestadas al 93%, le agradecería encontrar en el mercado postres que mantengan una buena salud, como se puede observar es una cifra muy representativa para los objetivos de la nueva empresa. (Ver cuadro 17 y figura 20).

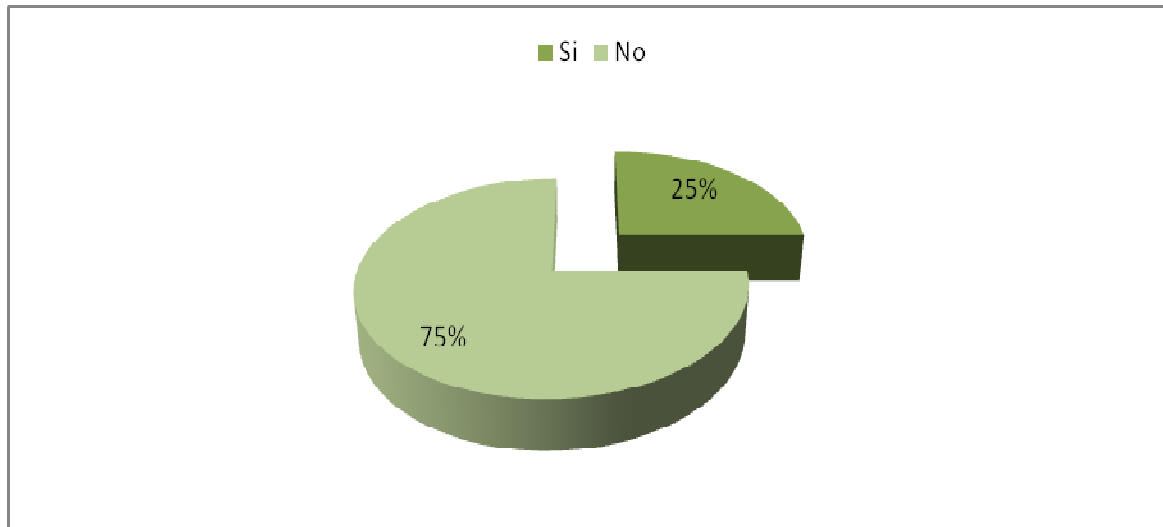
Pregunta 3: ¿Conoce postres para diabéticos y personas con alteraciones Metabólicas?

Cuadro 18. Conocimiento de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas

Factores	Respuestas	Porcentaje
Si	100	25,0%
No	300	75,0%
Total	400	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 21. Conocimiento de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas



Análisis:

Según lo manifestado por las personas encuestadas, el 75% de ellas no conocen los postres para diabéticos o para personas que sufran de alteraciones metabólicas en la ciudad de Bucaramanga. Por lo anterior se observa hay una muy buena posibilidad para la producción y comercialización del producto objeto de estudio, realizando una campaña publicitaria dándolo a conocer en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 18 y figura 21).

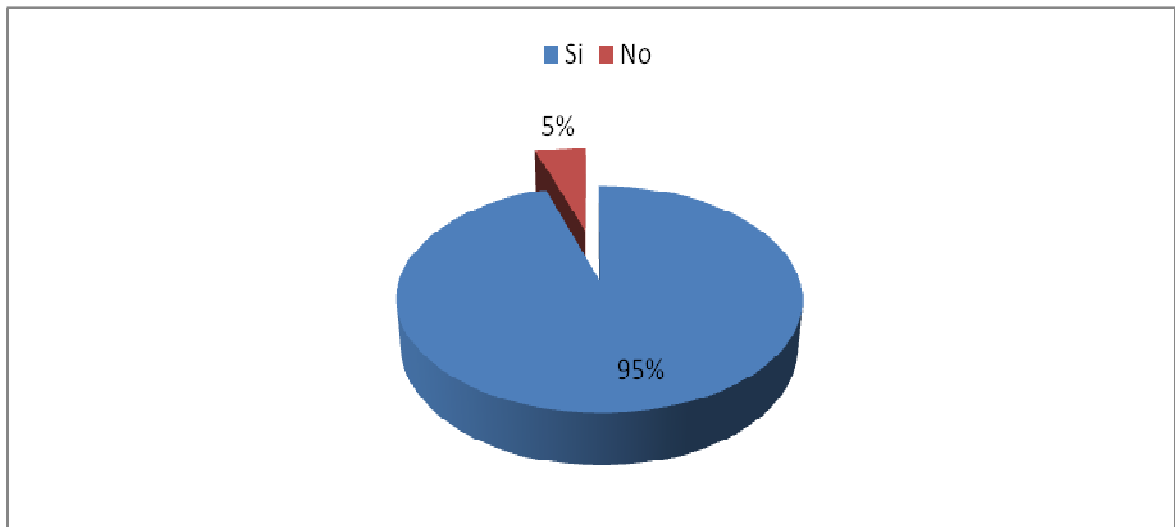
Pregunta 4: ¿Desearía encontrar en el mercado postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas?

Cuadro 19. Mercado de postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas

Factores	Respuestas	Porcentaje
Si	380	95,0%
No	20	5,0%
Total	400	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 22. Mercado de postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas



Análisis:

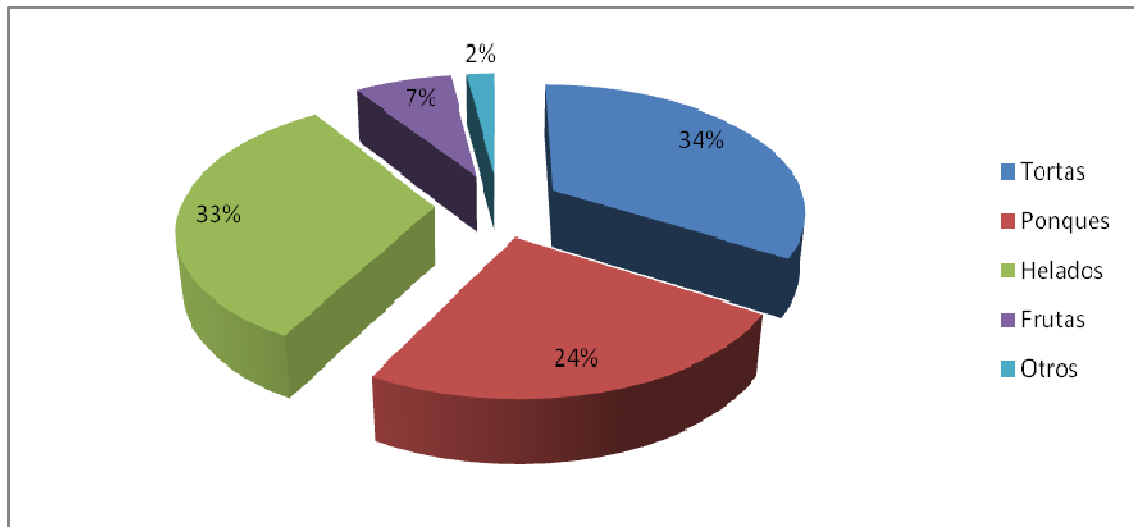
A la pregunta desearía encontrar en el mercado postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas el 95% manifestó que si, cifra que da unos parámetros para la puesta en practica de la nueva empresa y el producto objeto de estudio en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 19 y figura 22).

Cuadro 20. Tipo de postres que le gustaría encontrar

Factores	Respuestas	Porcentaje
Tortas	128	34%
Ponqués	92	24%
Helados	124	33%
Frutas	28	7%
Otros	8	2%
Total	380	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 23. Tipo de postres que le gustaría encontrar



Análisis:

De las personas encuestadas el 34% manifestó que desearía encontrar tortas, el 33% helado, el 24% ponqué, 7% de frutas y otros con 2%. Estas cifras dan unos parámetros de que sabores producir y comercializar en la nueva empresa. (Ver cuadro 20 y figura 23).

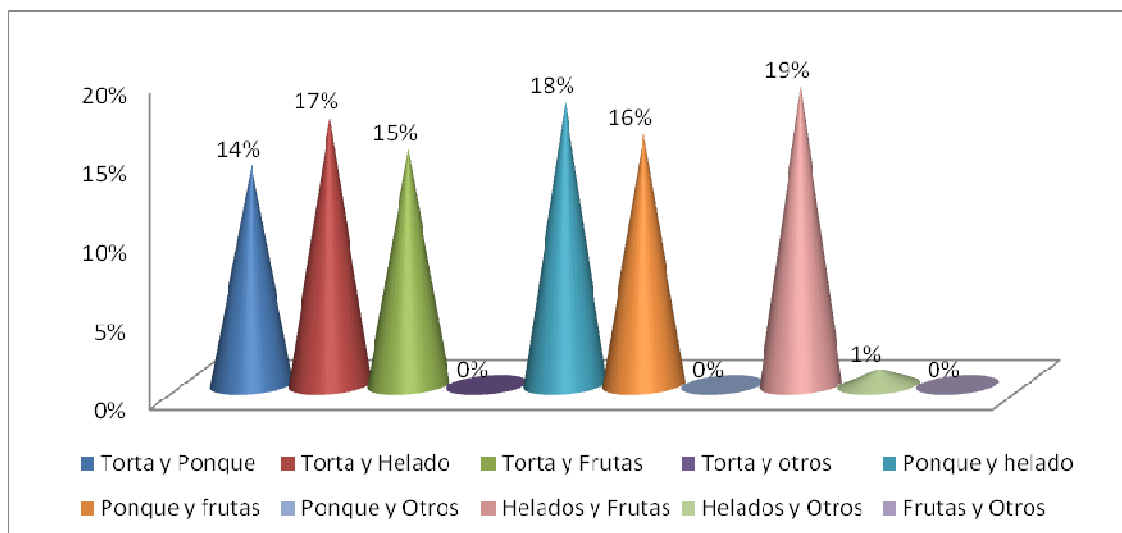
Pregunta 5: ¿Qué tipo de postres les agrada comprar en su familia?

Cuadro 21. Postres que compran en su familia

Factores	Respuestas	Porcentaje
Torta y Ponqué	56	14%
Torta y Helado	68	17%
Torta y Frutas	60	15%
Torta y otros	0	0%
Ponqué y helado	72	18%
Ponqué y frutas	64	16%
Ponqué y Otros	0	0%
Helados y Frutas	76	19%
Helados y Otros	4	1%
Frutas y Otros	0	0%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 24. Postres que les agrada comprar en su familia



Análisis:

De las personas encuestadas el 19% manifestó que desearía helados y frutas, el 18% ponqué y helado, el 17% torta y helado, 16% ponqué y frutas, el 15 torta y helado y 14% torta y ponqué. Estas cifras dan unos parámetros de que producir y comercializar en la nueva empresa. (Ver cuadro 21 y figura 24)

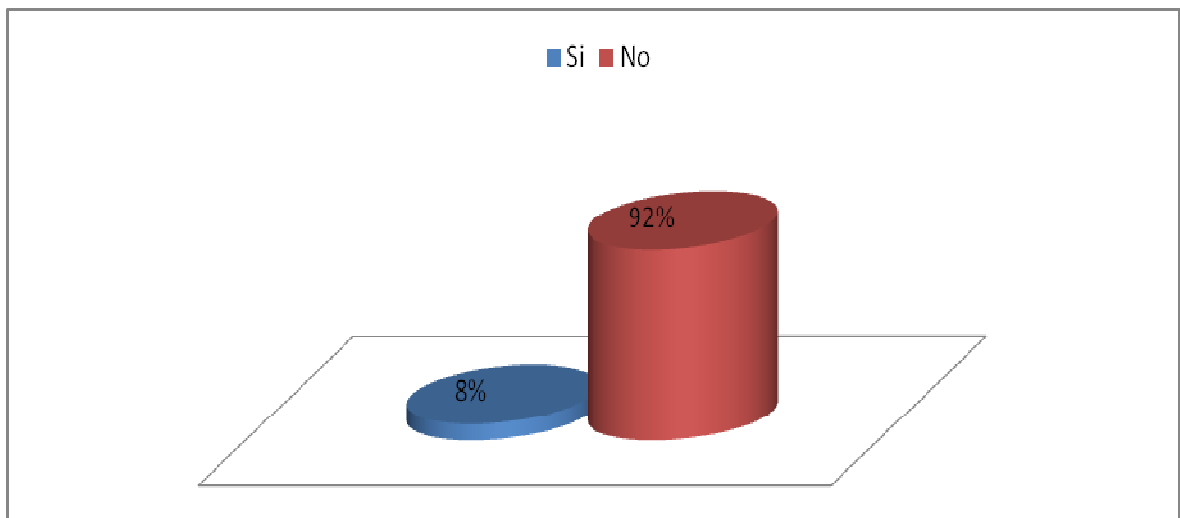
Pregunta 6: ¿Existe un lugar cerca de su residencia donde vendan postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas y bajos en azúcar?

Cuadro 22. Lugar cerca de su residencia de venta de postres para Diabéticos y personas con alteraciones metabólicas y bajos en azúcar

Factores	Respuestas	Porcentaje
Si	32	8%
No	368	92%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 25. Lugar cerca de su residencia de venta de postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas y bajos en azúcar



Análisis:

De las personas encuestadas, el 92% manifestó que no existe cerca de su residencia un punto donde comercialicen postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas, dicha información da una perspectiva de donde ubicar el punto de venta en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 22 y figura 25).

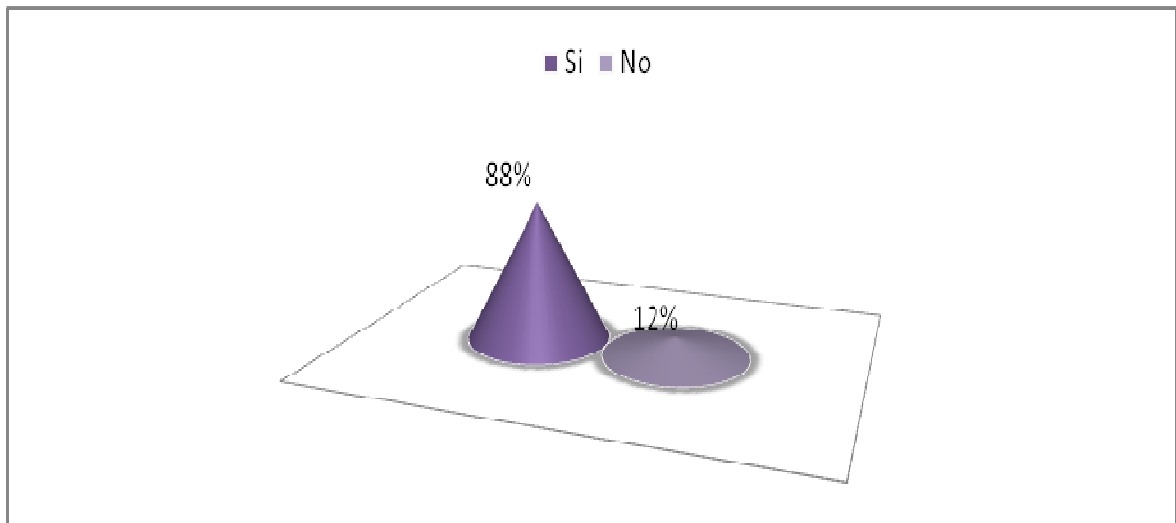
Pregunta 7: ¿Le gustaría que los postres se los enviaran a domicilio?

Cuadro 23. Envío a domicilio

Factores	Respuesta	Porcentaje
Si	352	88%
No	48	12%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 26. Envío a domicilio



Análisis:

Según las personas encuestadas el 88% manifestó que les gustaría que los postres los enviaran a domicilio. Esta información muestra que se debe implementar dicho servicio en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 23 y figura 26).

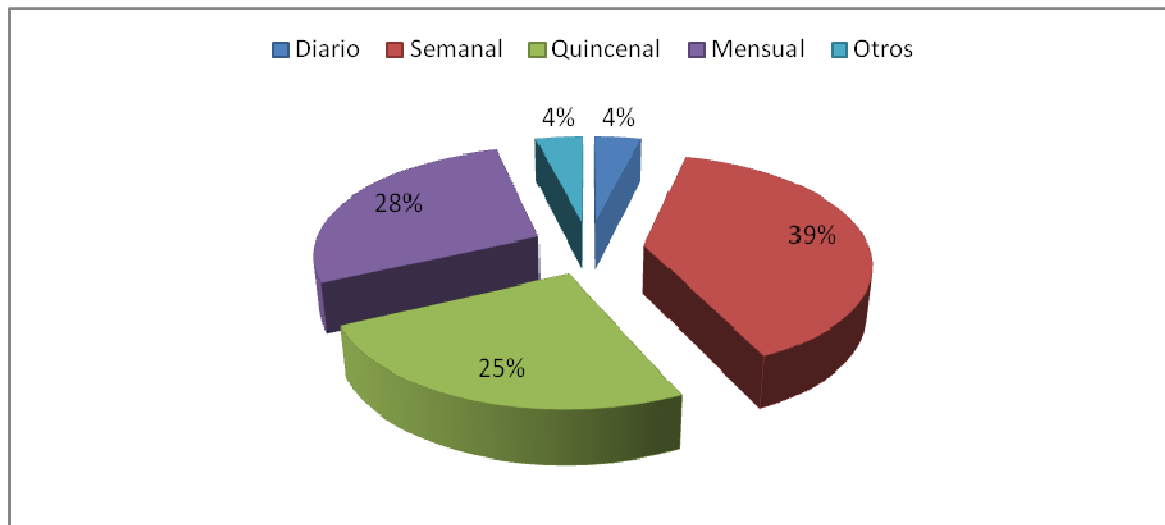
Pregunta 8: ¿Con que frecuencia consume postres?

Cuadro 24. Frecuencia de consumo de postres

Factores	Respuesta	Porcentaje
Diario	16	4%
Semanal	156	39%
Quincenal	100	25%
Mensual	112	28%
Otros	16	4%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 27. Frecuencia de consumo de postres



Análisis:

A la pregunta sobre frecuencia de consumo de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas el 28% lo hace mensual, el 39% semanal, el 25% quincenal y el 4% diario. Estas cifras nos dan unos parámetros para saber que cantidades producir para la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 24 y figura 27).

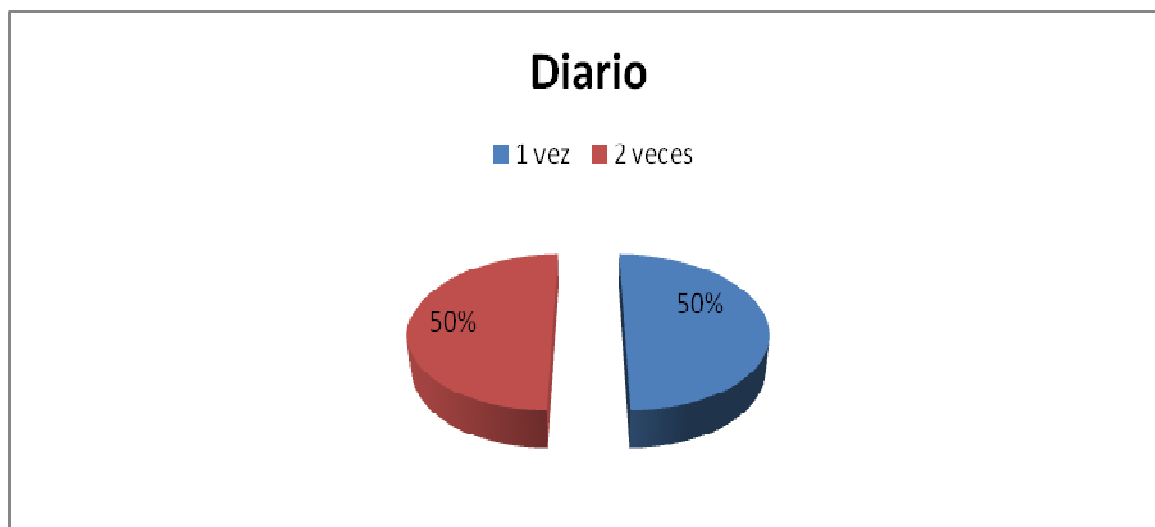
Pregunta 8: ¿Con que frecuencia consume postres?

Cuadro 25. Frecuencia diaria

Factores	Respuesta	Porcentaje
1 vez	8	50%
2 veces	8	50%
Total	16	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 28. Frecuencia diaria



Análisis:

A la pregunta sobre frecuencia diaria de consumo de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas al día el 50% lo hace 1 vez y el 50% 2 veces. Estas cifras nos dan unos parámetros para saber que cantidades producir para la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 25 y figura 28).

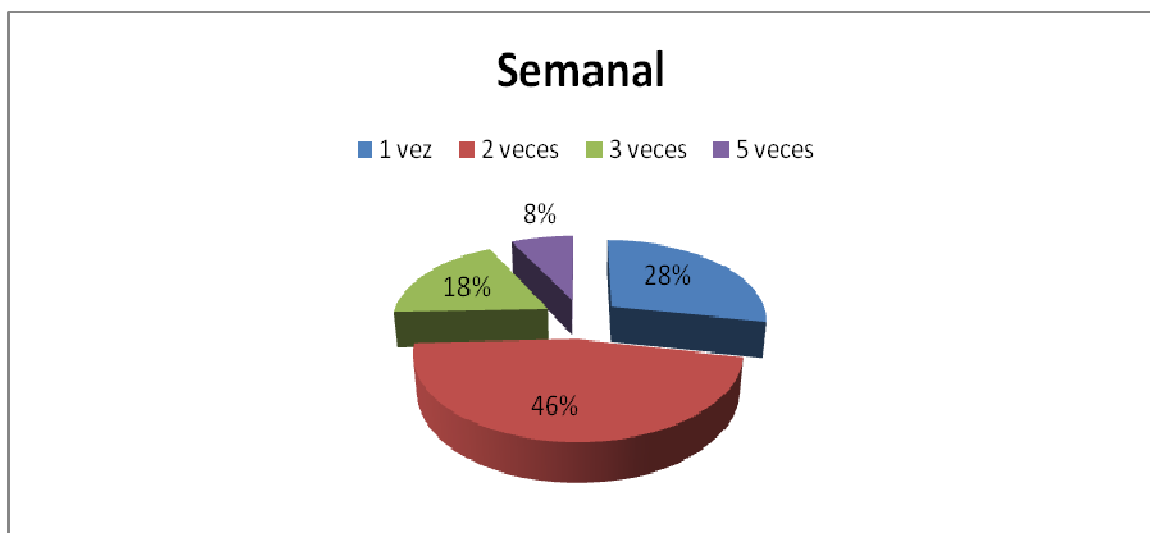
Pregunta 8: ¿Con que frecuencia consume postres?

Cuadro 26. Frecuencia semanal

Factores	Respuesta	Porcentaje
1 vez	44	28,2%
2 veces	72	46,2%
3 veces	28	17,9%
5 veces	12	7,7%
Total	156	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 29. Frecuencia semanal



Análisis:

A la pregunta sobre frecuencia semanal de consumo de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas el 46% lo hace 2 veces y el 28% 1 vez, el 18% 3 veces y el 8% 5 veces. Estas cifras nos dan unos parámetros para saber que cantidades producir para la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 26 y figura 29).

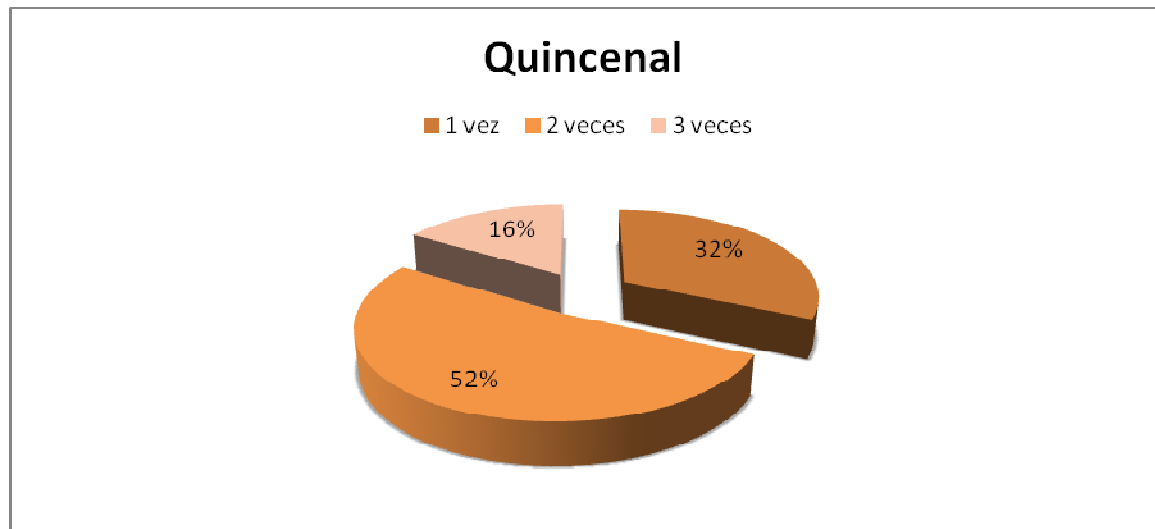
Pregunta 8: ¿Con que frecuencia consume postres?

Cuadro 27. Frecuencia quincenal

Factores	Respuesta	Porcentaje
1 vez	32	32%
2 veces	52	52%
3 veces	16	16%
Total	100	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 30. Frecuencia quincenal



Análisis:

A la pregunta sobre frecuencia de consumo quincenal de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas en la quincena el 52% lo hace 2 veces y el 32% 1 vez y el 16% 3 veces. Estas cifras nos dan unos parámetros para saber que cantidades producir para la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 27 y figura 30).

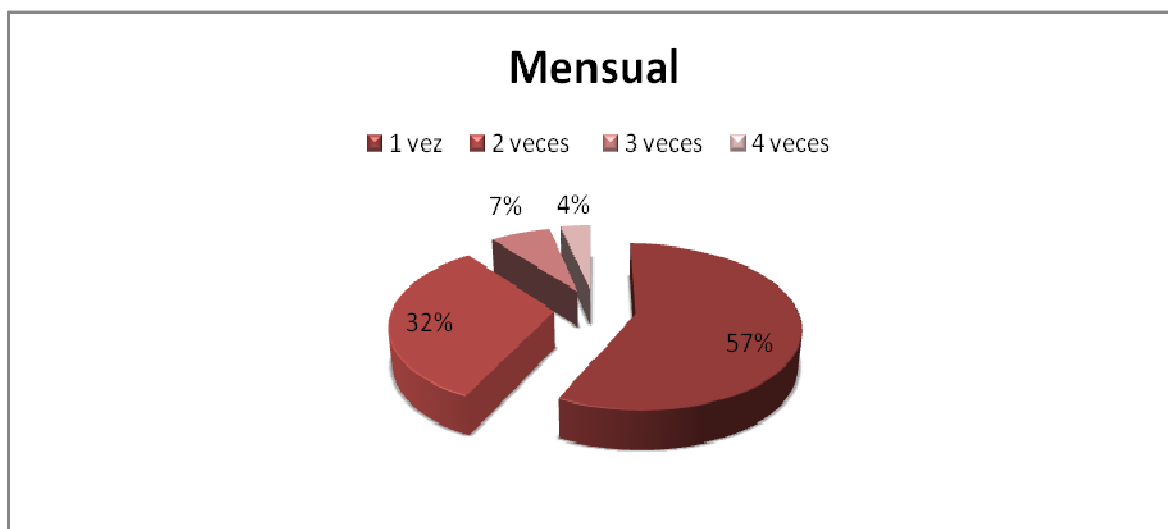
Pregunta 8: ¿Con que frecuencia consume postres?

Cuadro 28. Frecuencia mensual

Factores	Respuesta	Porcentaje
1 vez	64	57%
2 veces	36	32%
3 veces	8	7%
4 veces	4	4%
Total	112	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 31. Frecuencia mensual



Análisis:

A la pregunta sobre frecuencia de consumo quincenal de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas en la quincena el 57% lo hace 1 vez y el 32% 2 veces y el 7% 3 veces. Estas cifras nos dan unos parámetros para saber que cantidades producir para la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 28 y figura 31).

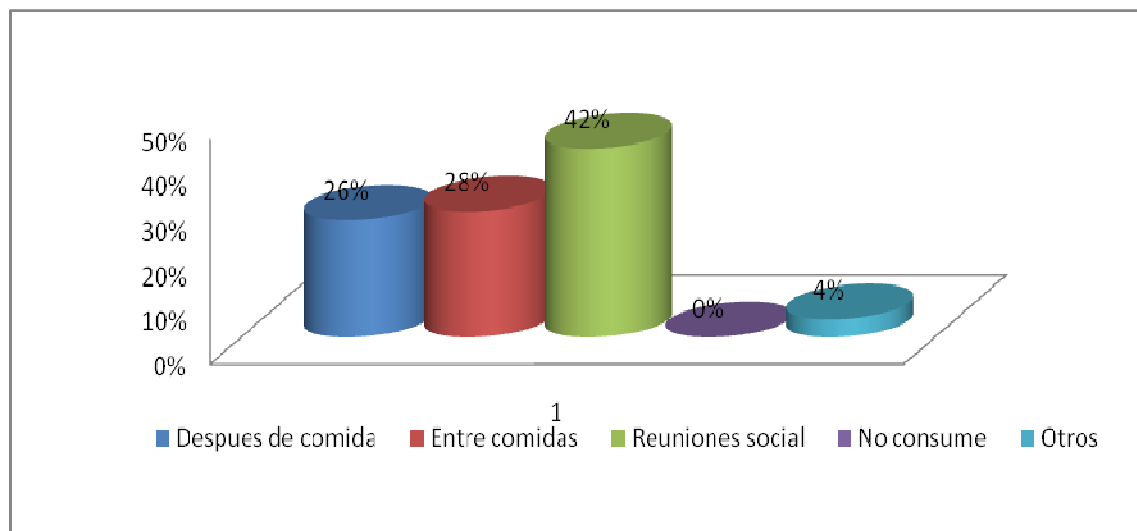
Pregunta 9: ¿Generalmente su consumo de postres lo hace?

Cuadro 29. Razón del consumo de postres

Factores	Respuesta	Porcentaje
Después de comida	104	26%
Entre comidas	112	28%
Reuniones social	168	42%
No consume	0	0%
Otros	16	4%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 32. Razón del consumo de postres



Análisis:

A la pregunta de cuando o porque motivo consume postres el 42% manifestaron que lo hacen en reuniones sociales, el 28% entre comidas, el 26% después de cada comida y el 0% no consume. (Ver cuadro 29 y figura 32).

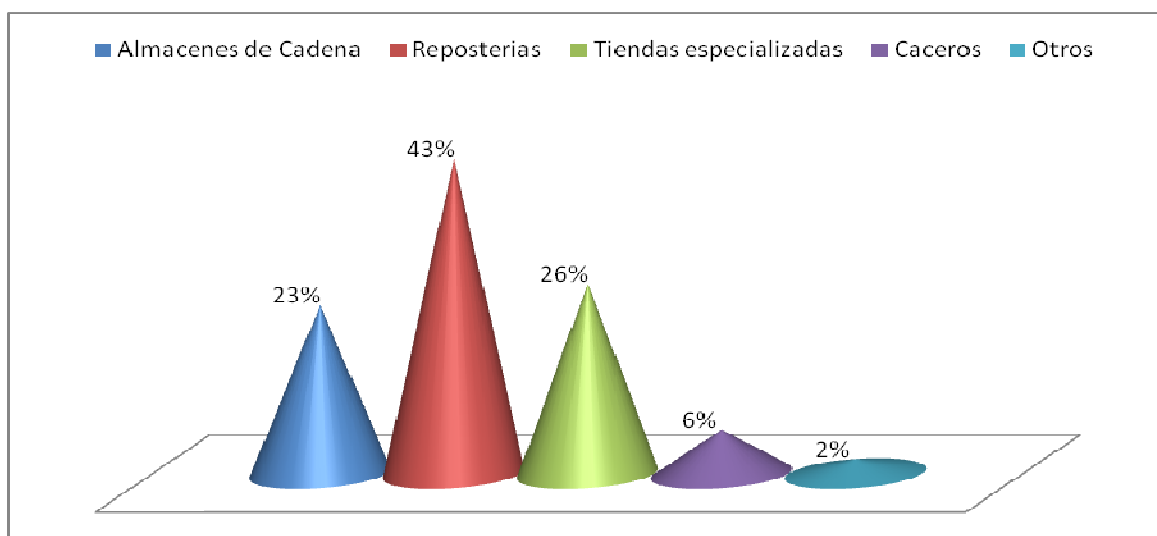
Pregunta 10: ¿Dónde compra los postres?

Cuadro 30. Lugar de compra de postres

Factores	Respuesta	Porcentaje
Almacenes de Cadena	92	23%
Reposterías	172	43%
Tiendas especializadas	104	26%
Caseros	24	6%
Otros	8	2%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 33. Lugar de compra de postres



Análisis:

De acuerdo a lo manifestado por las personas encuestas su lugar de compra preferido, contestaron así: 43% lo hace en reposterías, el 23% en almacenes de cadena, el 26% en tiendas especializadas y el 2% caseros. Dicha información da un indicador del canal de venta a utilizar en la ciudad de Bucaramanga. (ver cuadro 30 y figura 33).

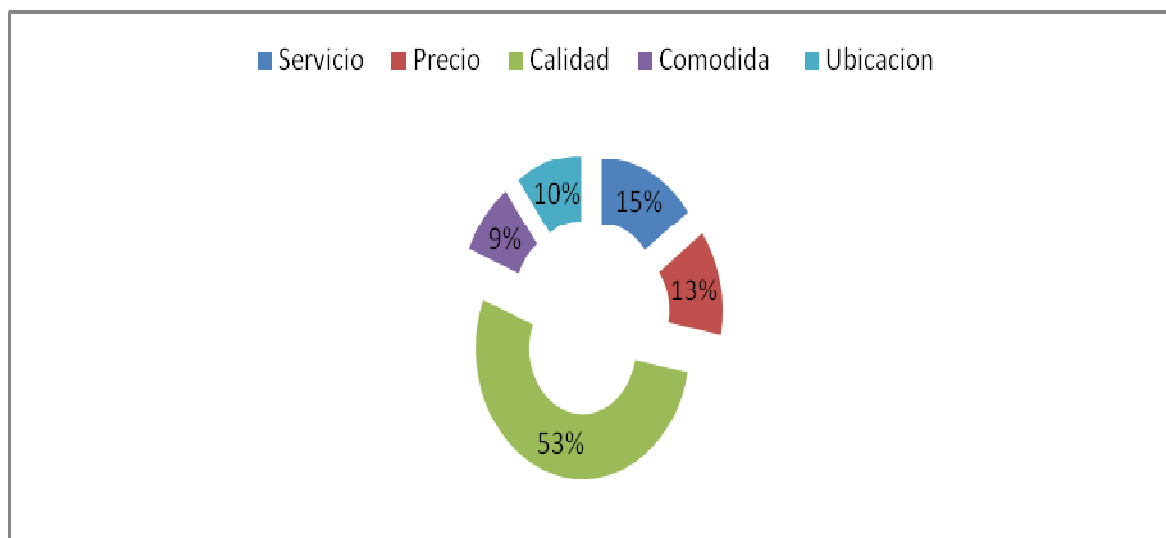
Pregunta 11: ¿De su lugar preferido para consumir postres en la ciudad que es lo que más le agrada.

Cuadro 31. Razón del agrado de su lugar preferido para consumo de postres

Factores	Respuesta	Porcentaje
Servicio	60	15%
Precio	52	13%
Calidad	212	53%
Comodidad	36	9%
Ubicación	40	10%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 34. Razón del agrado de su lugar preferido para consumo de postres



Análisis:

A la pregunta de su lugar preferido para ir a consumir postres que es lo que más les agrada el 53% manifestó que la calidad, el 10% por el servicio, el 9% comodidad y el 13% por precio. Esta información demuestra los parámetros a seguir en

cuanto a la atención en el punto de venta, calidad del producto, precio y comodidad para los clientes de la nueva empresa. (Ver cuadro 31 y figura 34).

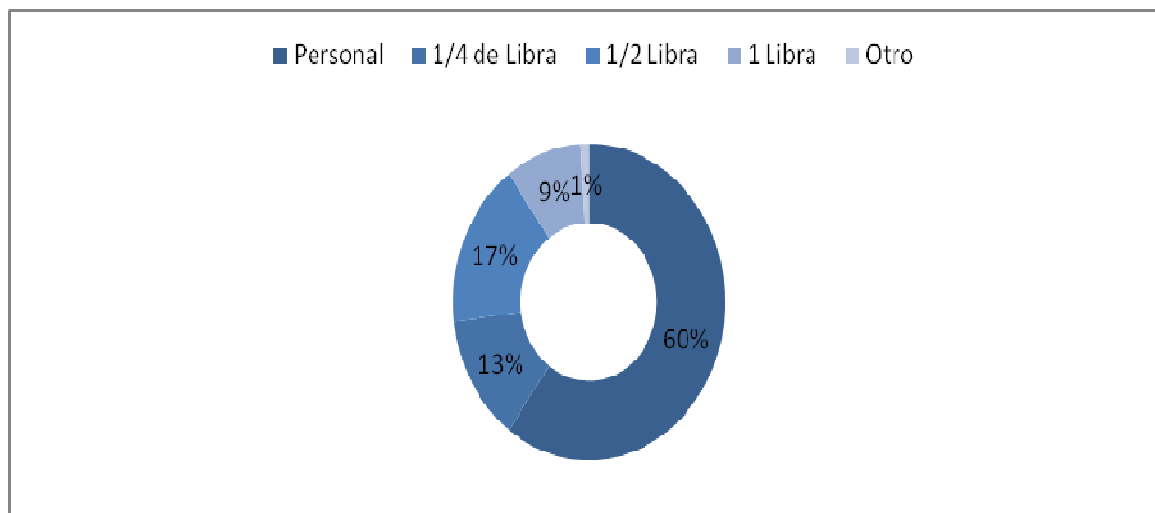
Pregunta 12: ¿Cuál piensa usted que sería el tamaño óptimo?

Cuadro 32. Tamaño óptimo para los postres

Factores	Respuesta	Porcentaje
Personal	240	60%
1/4 de Libra	52	13%
1/2 Libra	68	17%
1 Libra	36	9%
Otro	4	1%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 35. Tamaño óptimo para los postres



Análisis:

De las personas encuestadas el 60% manifestó que el tamaño óptimo es el personal, 17% de ½ libra, 13% ¼ libra y 9% de una libra. Dichas cifras dan un parámetro de que tamaños producir y comercializar en la nueva empresa en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 32 y figura 35).

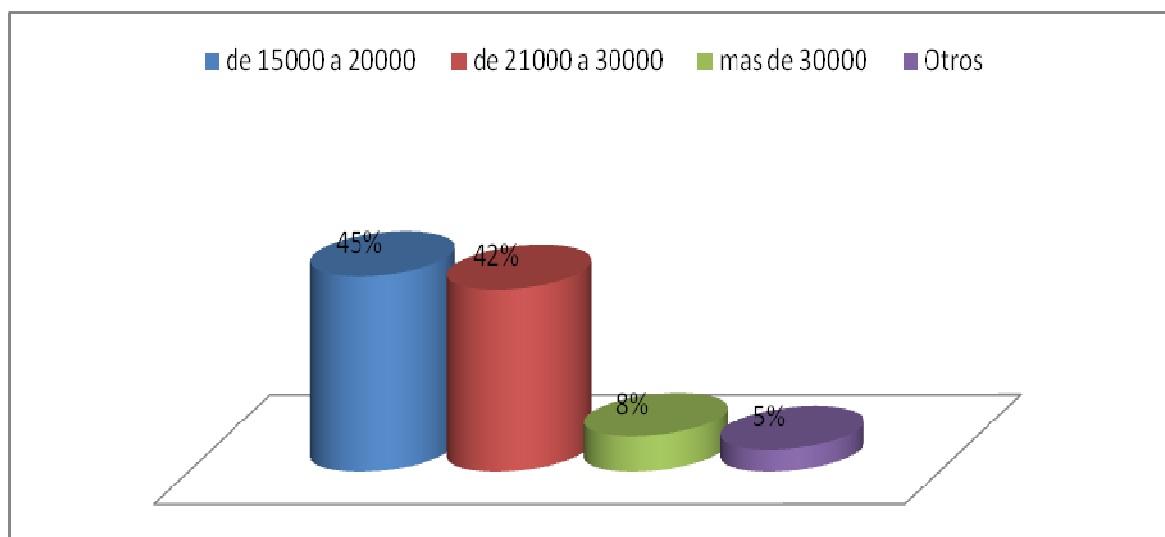
Pregunta 13: ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por una libra de postre?

Cuadro 33. Valor dispuesto a pagar por libra de postre

Factores	Respuestas	Porcentaje
de 15000 a 20000	180	45%
de 21000 a 30000	168	42%
mas de 30000	32	8%
Otros	20	5%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 36. Valor dispuesto a pagar por libra de postre



Análisis:

De las personas encuestadas el 45% dijo que estarían dispuestos a pagar entre \$15.000 y \$20.000, el 42% entre \$21.000 y \$30.000 y más de \$30.000 el 8%. Estas cifras dan unos parámetros de los rangos de precios que se manejarán en la nueva empresa por libra de postres y el precio recomendado es de \$25.000. (Ver cuadro 33 y figura 36).

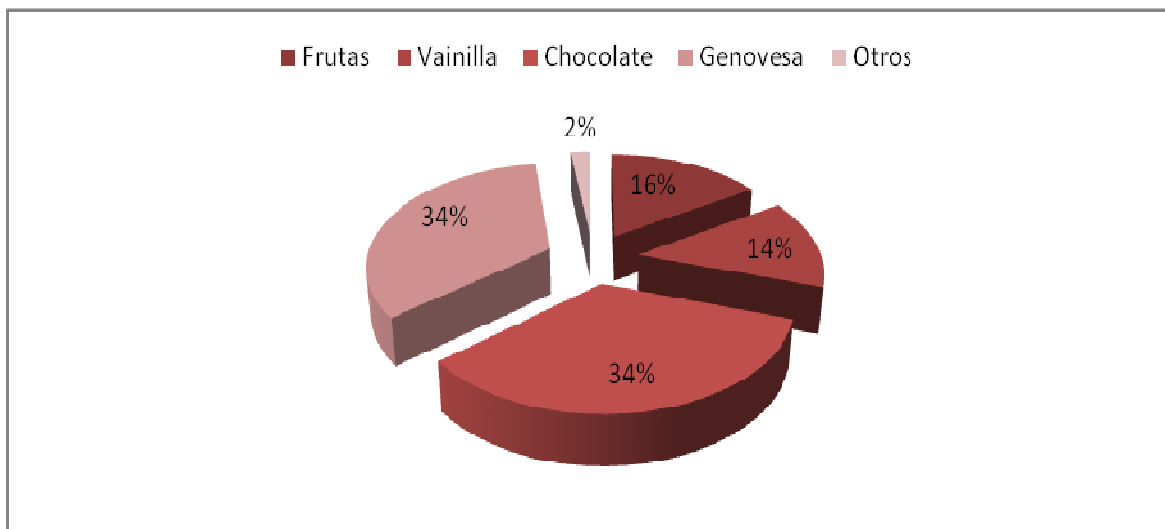
Pregunta 14: ¿Cual es o son los sabores de su preferencia?

Cuadro 34. Sabores preferidos

Factores	Respuestas	Porcentaje
Frutas	64	16%
Vainilla	56	14%
Chocolate	136	34%
Genovesa	136	34%
Otros	8	2%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 37. Sabores preferidos



Análisis:

A la pregunta sobre los sabores preferidos el 34% se inclinó por la genovesa, el 34% por chocolate, el 16% frutas y el 14% vainilla. Dicha información muestra unos indicadores que sabores de postres producir y comercializar en la nueva empresa en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 34 y figura 37).

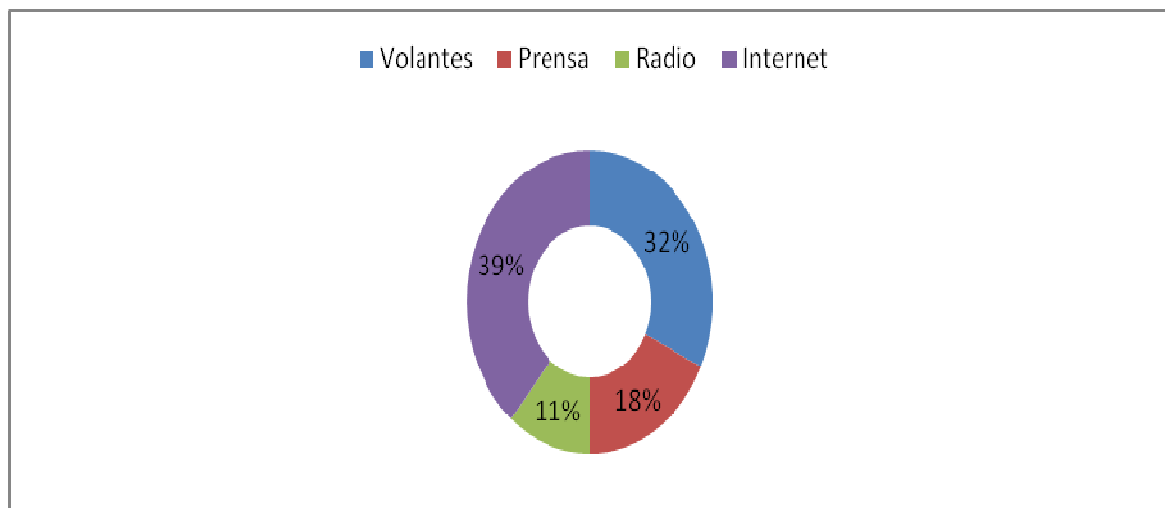
Pregunta 15: ¿Que tipo de publicidad le gustaría recibir?

Cuadro 35. Tipos de publicidad

Factores	Respuestas	Porcentaje
Volantes	128	32%
Prensa	72	18%
Radio	44	11%
Internet	156	39%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 38. Tipos de promociones



Análisis:

De las personas encuestadas, el 39% manifestó que en cuanto a publicidad le gustaría recibirla por Internet, el 32% se inclinó por los volantes y el 11% por la publicidad radial y el 18% por la prensa.

Los anteriores resultados muestran los indicadores de que publicidad utilizar en la nueva empresa. (Ver cuadro 35 y figura 38).

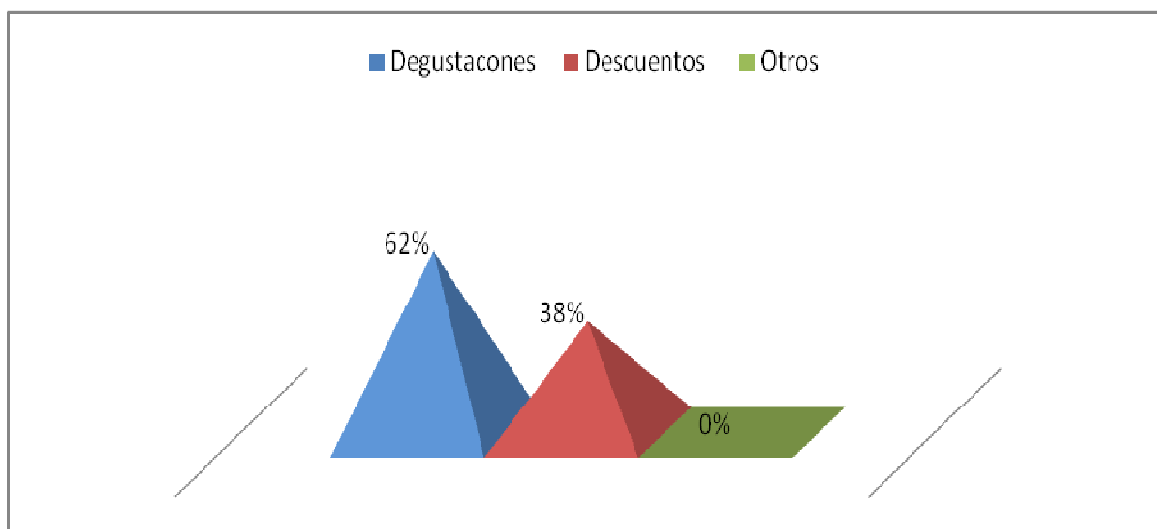
Pregunta 16: ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir?

Cuadro 36. Tipos de promociones

Factores	Respuestas	Porcentaje
Degustaciones	248	62%
Descuentos	152	38%
Otros	0	0%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 39. Tipos de promociones



Análisis:

De las personas encuestadas, el 62% manifestaron que en cuanto a promociones le gustaría recibir degustaciones, el 38% se inclinó por los descuentos y el 0% otra clase de promociones. Los indicadores resultantes que promociones utilizar en la nueva empresa. (Ver cuadro 36 y figura 39).

2.4.3 Análisis de la demanda. Según la investigación realizada en la ciudad de Bucaramanga, existen 47.773 personas que padecen alteraciones metabólicas y de acuerdo a las personas contactadas el 100% le gustaría encontrar en el mercado postres para las personas que padecen estas enfermedades, de ellas el 65% compran postres en sus familias, además el 93% de las personas encuestadas estarían dispuestas a comprar y consumir postres para diabéticos o para personas con alteraciones metabólicas, también indican las encuestas que el 39% consumen semanalmente, el 25% lo hace quincenal y el 28% mensual los tamaños que mas compran son con el 60 tamaño personal, el 13% ½ de libra y 17% ¼ de libra.

Como se puede constatar con los datos arrojados por el estudio de mercado, si existe una demanda en el mercado para el producto objeto de estudio, además y que estarían dispuestos a comprar y consumir esta clase de postres, como también muestra la periodicidad, los tamaños mas deseados por el cliente.

La información anterior del análisis de la demanda indica que el proyecto puede ser viable en la ciudad de Bucaramanga.

2.4.4 Análisis de la estimación de la demanda. Debido a las investigaciones realizadas sobre el consumo de postres para diabéticos no se tiene un dato exacto del consumo. Según la investigación de mercados se obtuvo que de los 577.000 habitantes de Bucaramanga el 17% (47.773 habitantes) sufre diabetes o algún tipo de alteraciones metabólicas en su organismo, el 65% compran postres en su familia, el 93% estarían dispuestos a consumir postres que prevengan enfermedades futuras y la frecuencia de consumo lo manifiestan así: el 4% diario, 39% semanal, 25% quincenal y 8% mensual.

El mercado en algunas épocas del año son mayores las ventas como el mes de las madres, amor y amistad y diciembre.

Análisis de la información de la demanda

- Personas que padecen diabetes o alteraciones metabólicas 47.773.
- Compran postres en su familia el 100% para un total de 47.773 personas.
- Personas que estarían dispuesta a consumir postres para diabéticos o que padezcan alteraciones metabólicas el 93% de los que compran postres en sus familias para un total de 44.429 personas.
- Tamaños de su preferencia. (ver cuadro 37).

Cuadro 37. Tamaños de preferencia

Población Dispuesta a comprar	Tamaños preferidos Porcentaje	Personas que consumen por Tiempo	Total consumos año Libras
44.429	44% personal	19.545 x 0.07 x 365 Días	499.375
	18% 1/4 libra	7.996 x 0.125 x 52 Semanas	51.974
	15% ½ libra	6.663 x 0.5 x 24 Quincenas	79.956
	21% 1 libra	9.327 x 1 x 12 Meses	111.939
	2% otro	888 x 6 Bimeses	5.330
	100%	44.429	784.574

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Cuadro 38. Cantidad de compra de postres anual

Población	Compran 93%	Cantidad en libras	Personas que consumen por libras por tiempo	Total libras año
47.773	44.429	40% 1 porción (0.07 libra)	17.772 x 0.07 libra x 52 semanas	64.690
		15% 1/4 libra	6.664 x 0.125 libra x 52 semanas	43.318
		25% ½ libra	11.107 x 0.5 libras x 52 semanas	288.788
		20% 1 libra	8.886 x 1 libra x 52 semanas	464.061
		100%	44.429	858.858

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

- **Consumo per cápita de postre libras año = total libras año/población**
- **Consumo per cápita = 858.858/47.773 = 18 libras año**

2.4.5 Evolución histórica de la demanda. Debido a las investigaciones realizadas sobre el consumo de postres para diabéticos no se tiene un dato exacto de cuando se inicio la producción y comercialización de estos productos y el consumo de los mismos. Según la investigación de mercados se obtuvo que de los 577.000 habitantes de Bucaramanga el 17% (47.773 habitantes) sufre diabetes o algún tipo de alteraciones metabólicas en su organismo y su incremento ha sido constante en esta década con un 2.3% anual¹².

Las empresas que producen y comercializan este producto para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas son Postres y Ponqué diabético, las 2 empresas coincidieron que el crecimiento en producción fue de los años 2.006, 2.007 y en lo que va de 2.008 en un 10% aproximadamente.

Para el año 2.006 6.995 libras

Para el año 2.007 7.772 libras

Para el año 2.008 cerraría con 8.580 libras siguiendo la progresión del incremento del 10%

2.4.6 Proyección de la demanda. La tasa de crecimiento de los diabéticos o personas con alteraciones metabólicas en su organismo es de 2.3% en Colombia, porcentaje que se toma para calcular la proyección de la demanda en los próximos 5 años. (Ver cuadro 39).

¹² Available from internet: <http://www.fundaciondiabetes.org/box01.htm>

Cuadro 39. Proyección de la demanda

Año	Población de diabéticos o personas con alteraciones metabólicas en el organismo con Crecimiento del 2.3% anual	Población por Consumo Per Capita año	Consumo Anual
Año Base	47.773	$858.858/47.773 = 17.2$ Libras	858.858
Año 1	$P(1+.023)^1 = 48.872$	48.872×18 Lb	879.620
Año 2	$P(1+.023)^2 = 49.996$	49.996×18 Lb	899.925
Año 3	$P(1+.023)^3 = 51.103$	51.103×18 Lb	919.854
Año 4	$P(1+.023)^4 = 52.215$	52.215×18 Lb	939.870
Año 5	$P(1+.023)^5 = 53.326$	53.326×18 Lb	959.868

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

2.5 LA OFERTA

Hace referencia a las cantidades, precios, condiciones en que se produce y comercializa este producto en Bucaramanga.

Para el estudio de este punto se tendrán en cuenta las 32 empresas registradas en la cámara de comercio que producen y comercializan postres en Bucaramanga

2.5.1 Necesidades de información de la oferta

- Identificación de los productos que más vende la competencia.
- Identificación de los productos que vende la competencia.
- Cuantificación de la cantidad y frecuencia de venta del producto de la competencia.
- Identificación del tipo de promociones que utiliza.
- Conocimiento de la empresa más importante del sector.
- Cuantificación de los puntos de venta que tienen las empresas del sector.

- detección del promedio de precio de venta al público de los postres en la ciudad de Bucaramanga.

2.5.2 Ficha técnica de la oferta

Cuadro 40. Ficha técnica de la oferta

Tipo de investigación	-Exploratoria, porque se indaga el mercado para conocer sus gustos y preferencias respecto del producto a elaborar.
Método de investigación	Censo
Fuentes de información	-Primarias (encuestas) y secundarias (empresas que producen y comercializan postres en la ciudad de Bucaramanga)
Técnicas de recolección de información	-Encuesta. (véase anexo B)
Instrumento	-Cuestionarios, estructurados en las empresas que producen postres en Bucaramanga.
Modo de aplicación	-Dirigida
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	-32 empresas registradas en la Cámara de Comercio que producen y comercializan postres en Bucaramanga.
Objetivo	-Empresas que producen y comercializan este producto en la ciudad de Bucaramanga.
Alcance	-Ciudad de Bucaramanga.
Tiempo de aplicación	-Abril 1 al 9 de 2.009

Fuente: BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos. 5ª.ed. México: Mac Graw-Hill.

2.5.3 Tabulación y presentación de resultados de la oferta

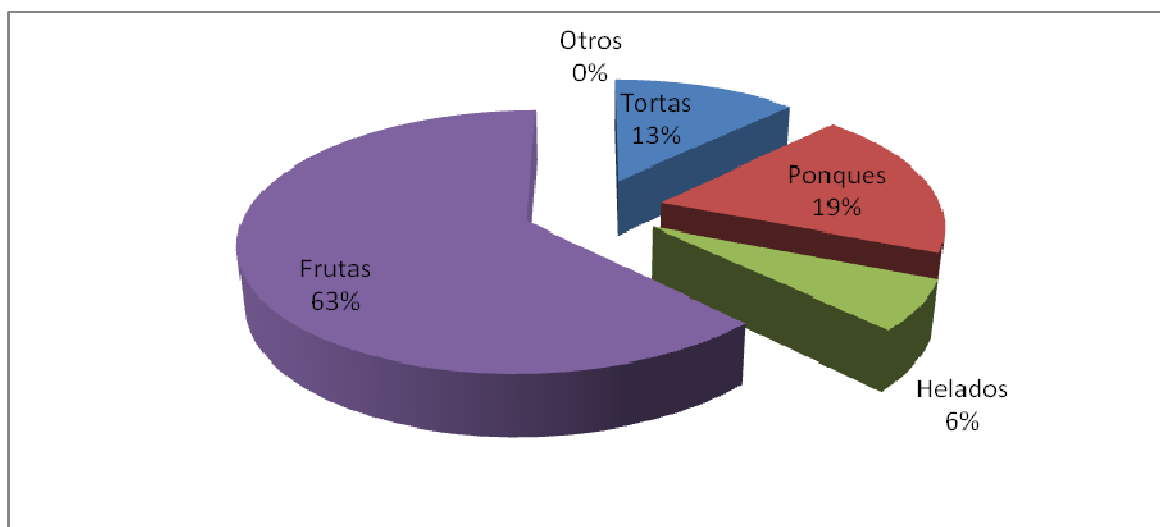
Pregunta 1: ¿Cuáles son los postres que comercializa?

Cuadro 41. Postres que se comercializan

Factores	Respuestas	Porcentaje
Tortas	4	12%
Ponqués	6	19%
Helados	2	6%
Frutas	20	63%
Otros	0	0,0%
Total	32	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 40. Postres que se comercializan



Análisis:

Las empresas manifiestan que los productos comercializados son: con el 63% de frutas, y el 19% ponqué, el 12% y el 6% helados. Esto quiere decir que se inclinan por vender los postres de frutas. Dicha información da una idea de que producto en cuanto a postres se pueden comercializar. (Ver cuadro 41 y figura 40).

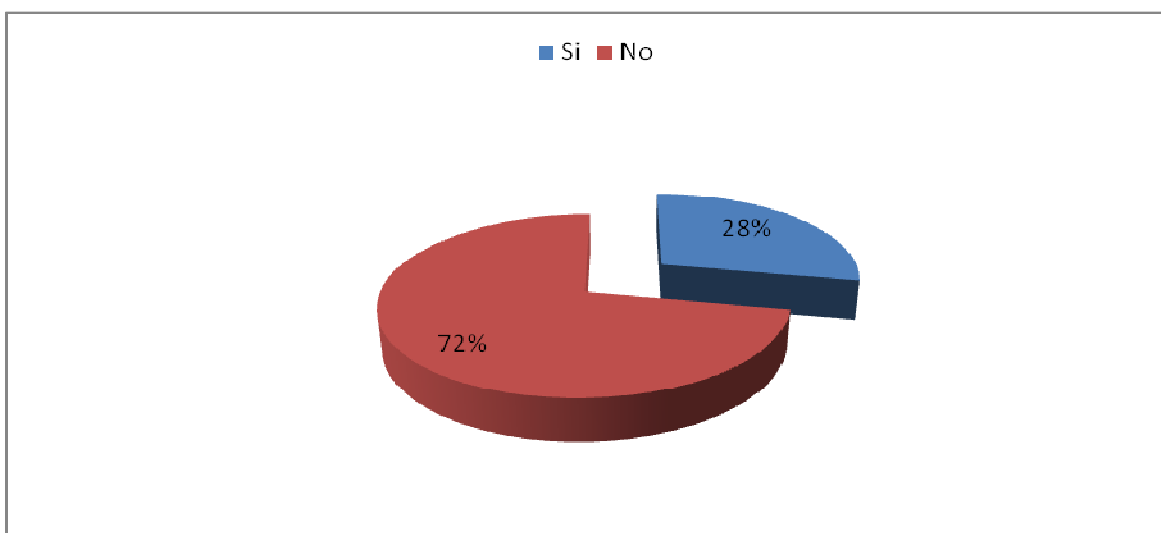
Pregunta 2: ¿Produce y comercializa postres que prevengan futuras enfermedades?

Cuadro 42. Producción y comercialización de postres que prevengan futuras enfermedades

Factores	Respuestas	Porcentaje
Si	9	28%
No	23	72%
Total	32	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 41. Producción y comercialización de postres que prevengan futuras enfermedades



Análisis:

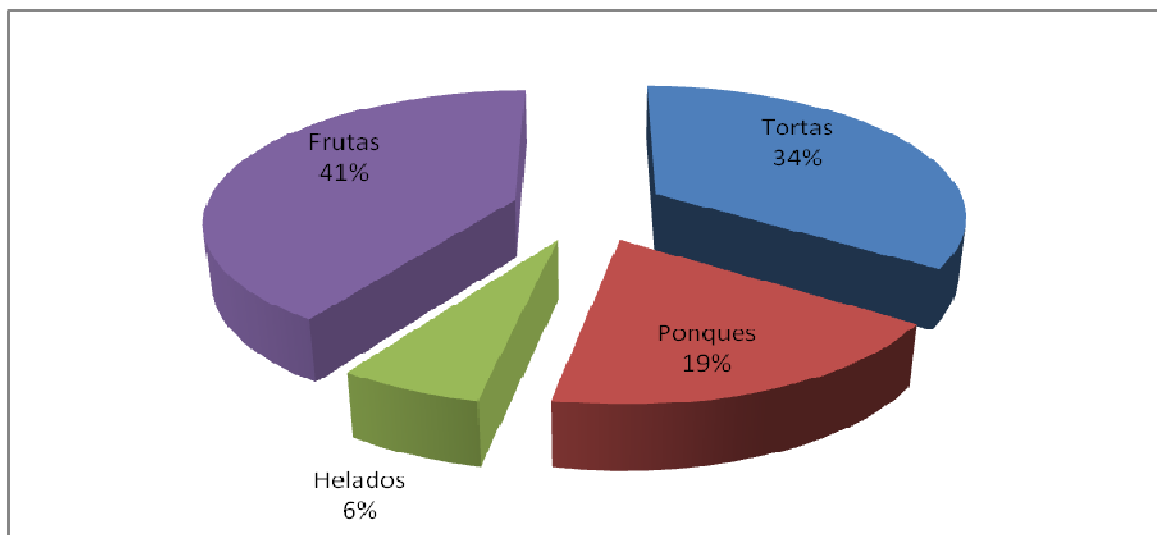
Las empresas informaron que solo el 22% producen postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas, mientras que el 78% manifestó que no preparan esta clase de producto, de acuerdo a esta información hay una clara expectativa para producir y comercializar dichos postres en razón a que hay poca oferta. (Ver cuadro 42 y figura 41).

Cuadro 43. De las empresas que respondieron que si, estos son los tipo de postres que producen y que previenen enfermedades

Factores	Respuestas	Porcentaje
Tortas	11	34,4%
Ponqués	6	19%
Helados	2	6%
Frutas	13	41%
Otros	0	0,0%
Total	32	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 42. De las empresas que respondieron que si, estos son los tipo de postres que producen y que previenen enfermedades



Análisis:

De las empresas que manifestaron que producían postres para diabéticos el 100% produce de frutas, el 100% preparan tortas y el 50% hace ponqués, esto da un indicador a la nueva empresa productora y comercializadora de qué tipo de postres producir y comercializar. (Ver cuadro 43 y figura 42).

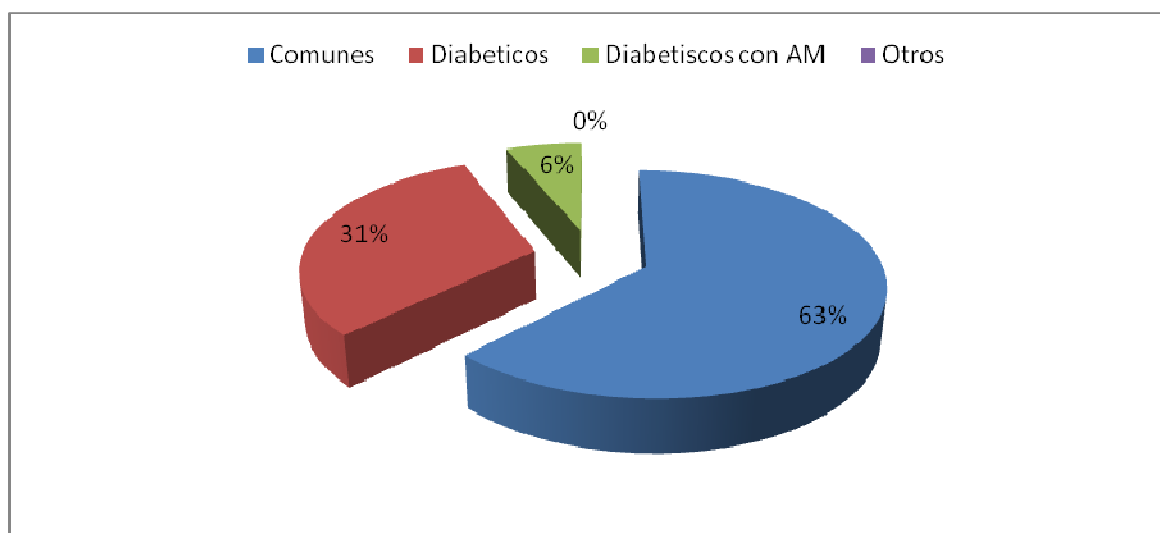
Pregunta 3: ¿Cuál es el producto que más vende?

Cuadro 44. Postres más vendidos

Factores	Respuestas	Porcentaje
Comunes	20	62,5%
Dietéticos	10	31,3%
Diabéticos o con alteraciones metabólicas	2	6,3%
Otros	0	0,0%
Total	32	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 43. Postres más vendidos



Análisis:

De las empresas encuestadas manifiestan que entre los postres el que más comercializa es el común con 63%, dietéticos el 31% y el 6% para diabéticos o para personas con alteraciones metabólicas, esto nos da un indicador de hacia dónde canalizar la producción de postres y la venta de los mismos en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 44 y figura 43).

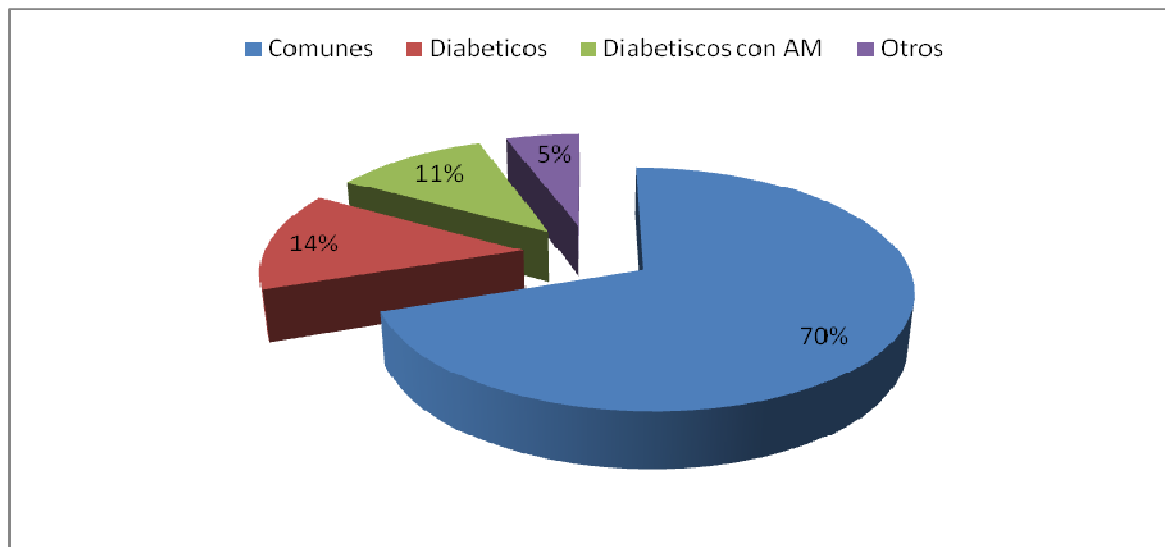
Pregunta 4: ¿Qué cantidad vende en libras semanales?

Cuadro 45. Cantidades de ventas de postres en libras semanales

Factores	Respuestas	Porcentaje
Comunes	4080	70%
Dietéticos	800	14%
Diabéticos con AM	660	11%
Otros	316	5%
Total	5856	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 44. Cantidades de ventas de postres en libras semanales



Análisis:

Las empresas manifestaron que de las 5.856 libras que se venden semanales de las empresas contactadas, de postre común se comercializan 4.080 libras (70%) de la producción total, de estas se venden 800 libras de postres dietéticos con un 14%, 660 libras de postres para Personas con alteraciones metabólicas con el 11% y otros con 316 libras con el 5%. Dichos indicadores muestran que el

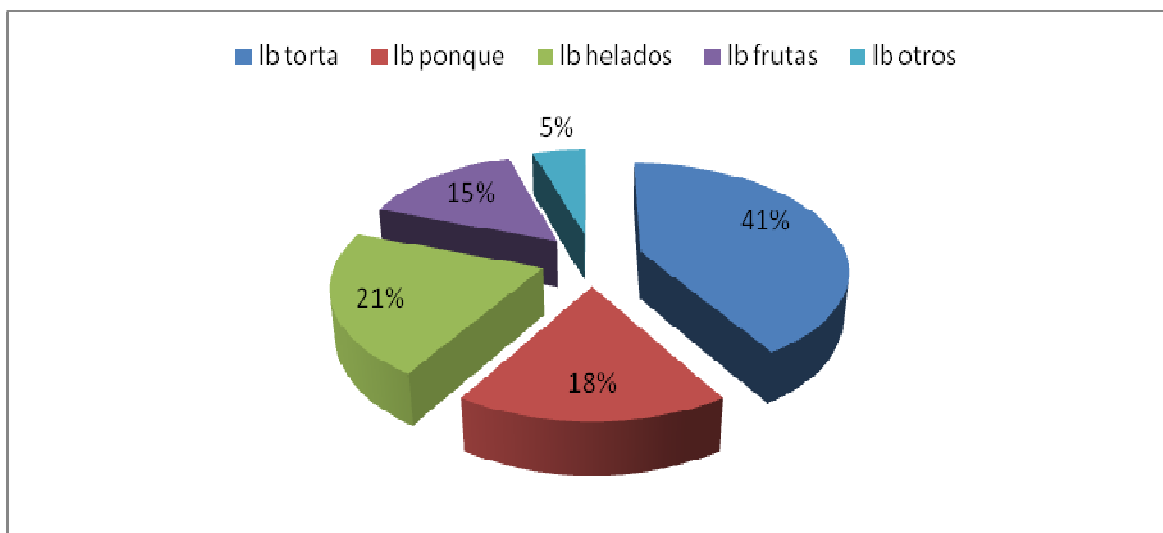
producto objeto de estudio no se prepara en grandes cantidades para la venta. (Ver cuadro 45 y figura 44).

Cuadro 46. Cantidades de libras por tipo de postre

Factores	Respuestas	Porcentaje
Lb. Torta	1680	41,2%
Lb. Ponqué	720	18%
Lb helados	880	21%
Lb frutas	600	15%
Lb otros	200	5%
Total	4080	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 45. Cantidades de libras por tipo de postre



Análisis:

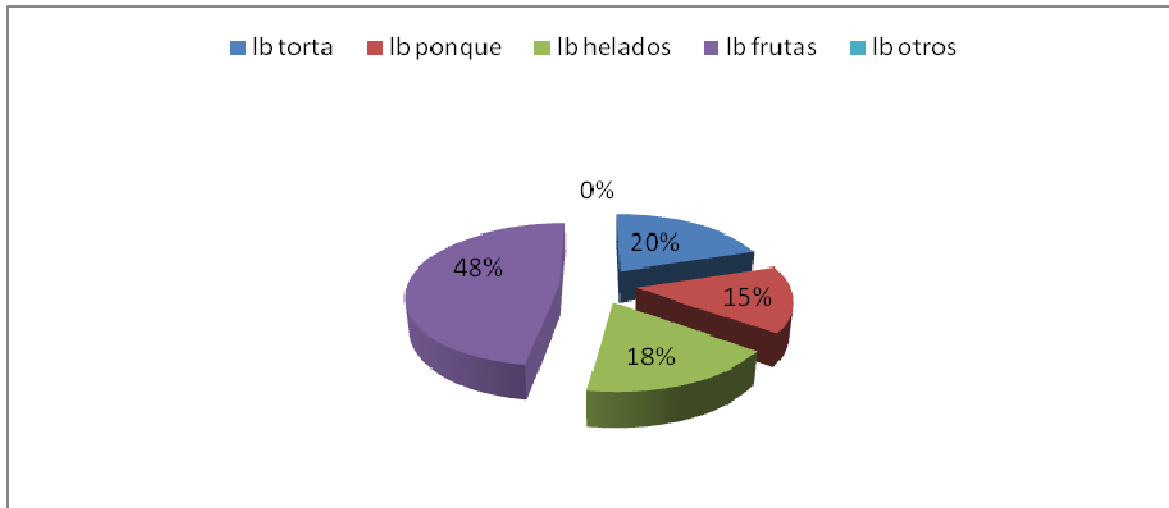
Según el análisis de la información el tipo de postre más vendido es el común con 4.080 libras distribuidas así: 1.680 libras de tortas, 880 libras de helado, 720 de ponqué, 600 libras de frutas y 200 libras de otros. Esto da un indicador de que producir y comercializar en la nueva empresa. (Ver cuadro 46 y figura 45).

Cuadro 47. Postres dietéticos

Factores	Respuestas	Porcentaje
Lb torta	160	20%
Lb ponqué	120	15%
Lb helados	140	17%
Lb frutas	380	48%
Lb otros	0	0,0%
Total	800	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 46. Postres dietéticos



Análisis:

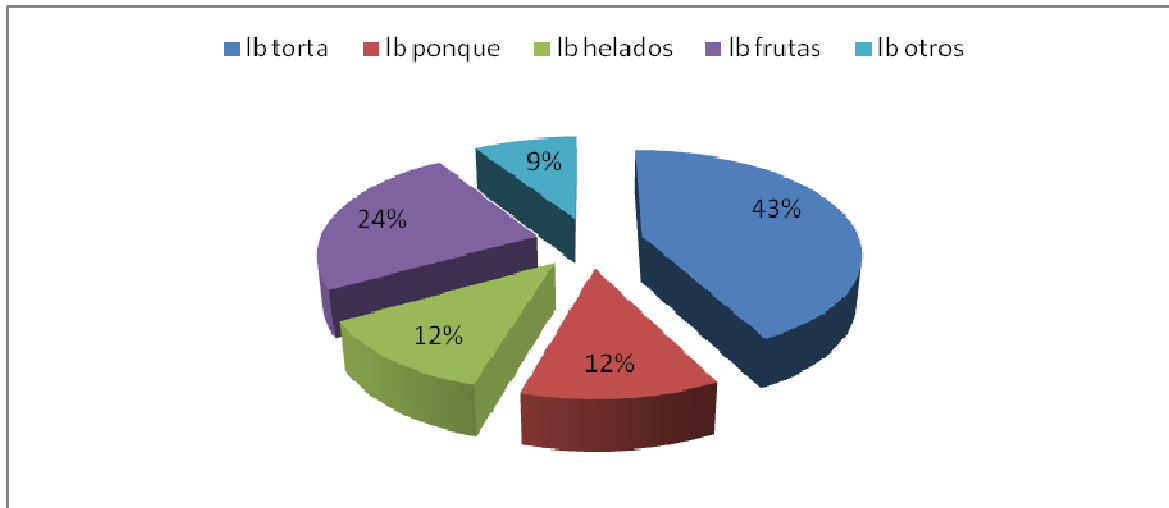
Según el análisis de la información suministrada por las empresas contactadas los postres dietéticas son los que ocupan el segundo lugar en ventas con 800 libras semanales distribuidas así: 380 libras de frutas, 160 libras de tortas, 120 libras de ponqué y 140 libras de helado. Esto da un indicador de que producir y comercializar con la nueva empresa. (Ver cuadro 47 y figura 46).

Cuadro 48. Postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas

Factores	Respuesta	Porcentaje
Lb torta	280	43%
Lb ponqué	80	12%
Lb helados	80	12%
Lb frutas	160	24%
Lb otros	60	9%
Total	660	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 47. Postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas



Análisis:

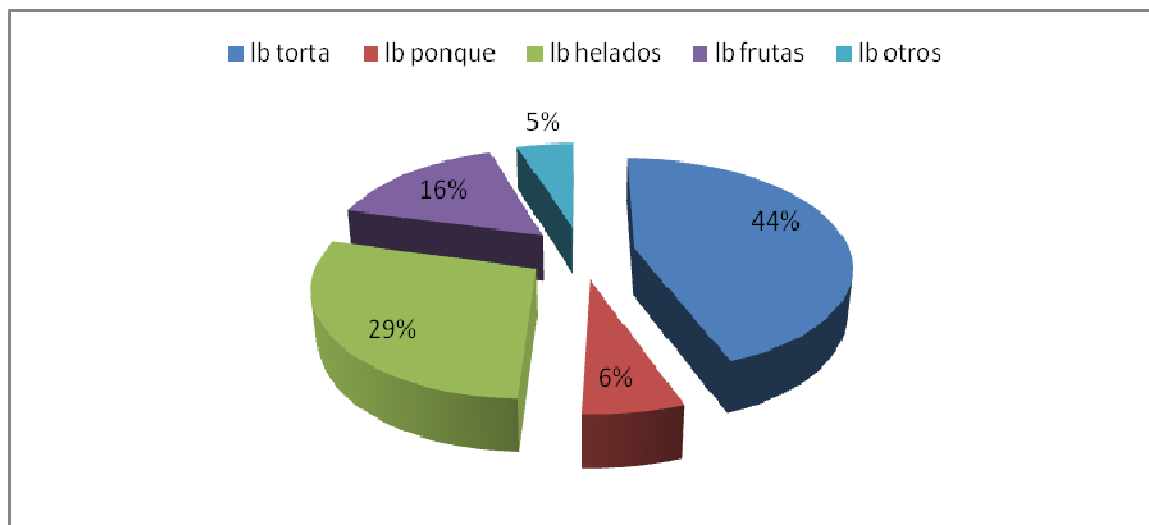
Según el análisis de la información suministrada por las empresas contactadas en otros se encuentra: con 660 libras semanales distribuidas así: 280 de tortas, 160 de frutas, 80 de ponqué, 80 libras de helado y 60 de otros. Esto da un indicador de que producir y comercializar en la nueva empresa. (Ver cuadro 48 y figura 47).

Cuadro 49. Otros postres

Factores	Respuesta	Porcentaje
lb torta	140	44%
lb ponqué	20	6%
lb helados	90	29%
lb frutas	50	16%
lb otros	16	5%
Total	316	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 48. Otros postres



Análisis:

Según el análisis de la información suministrada por las empresas contactadas en otros se encuentra: con 316 libras semanales distribuidas así: 140 de tortas, 50 de frutas, 20 de ponqué, 16 libras de otros y 90 de helado. Esto da un indicador de que producir y comercializar en la nueva empresa. (Ver cuadro 49 y figura 48).

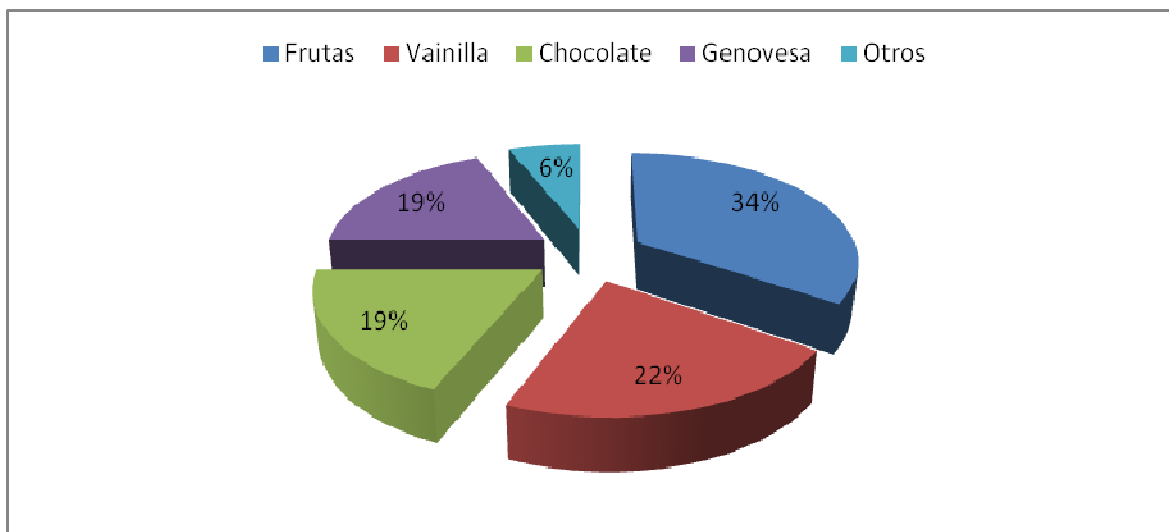
Pregunta 5: ¿Cual es o son los sabores que más vende?

Cuadro 50. Sabores más vendidos

Factores	Respuesta	Porcentaje
Frutas	11	34%
Vainilla	7	22%
Chocolate	6	19%
Genovesa	6	19%
Otros	2	6%
Total	32	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 49. Sabores más vendidos



Análisis:

De las empresas encuestadas el 34% manifestó que los postres más vendidos son los de frutas y con un 22% respectivamente cada una dice que vainilla, el 19% chocolate y genovesa y el 6% otros. Esto da un claro indicador de que sabores producir y comercializar en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 50 y figura 49).

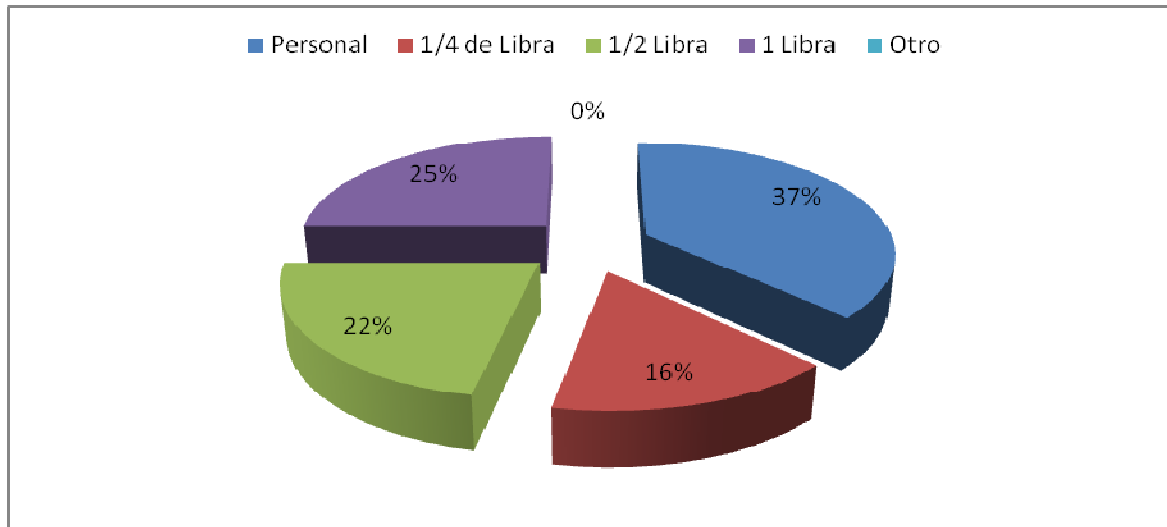
Pregunta 6: ¿Qué tamaños de postres produce y comercializan

Cuadro 51. Tamaños de postres producidos y comercializados

Factores	Respuesta	Porcentaje
Personal	12	37%
1/4 de Libra	5	16%
1/2 Libra	7	22%
1 Libra	8	25%
Otro	0	0%
Total	32	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 50. Tamaños de postres producidos y comercializados



Análisis:

De las empresas contactadas manifiestan unánimemente que los tamaños mas comercializados son: personal, ½ libra, 1 libra cada una con el 100% y el menos comercializado es de ¼ de libra con 16%. Estas cifras demuestran que tamaños se comercializarían en la nueva empresa productora y comercializadora de postres para Personas con alteraciones metabólicas en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 51 y figura 50).

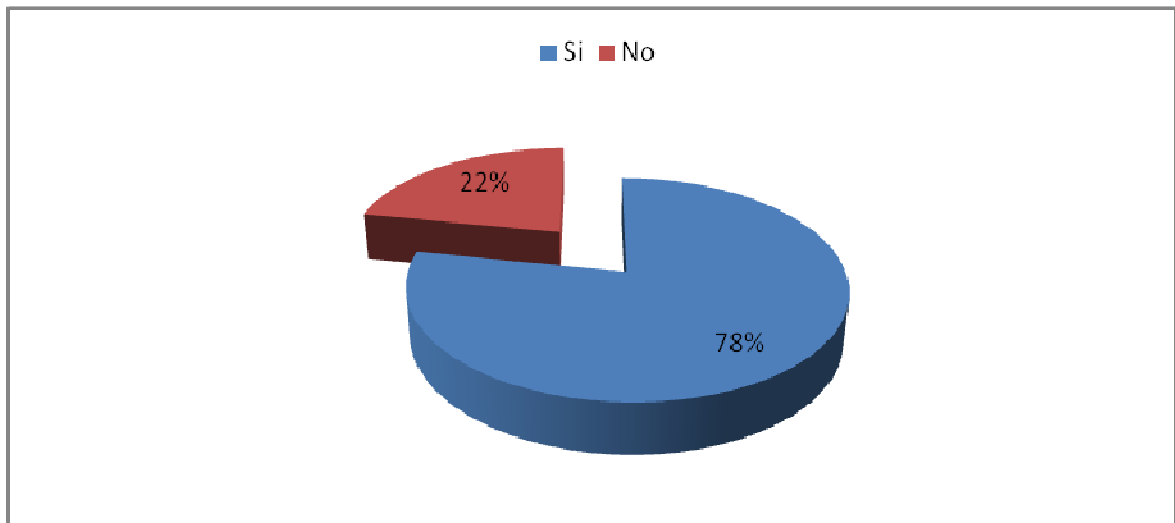
Pregunta 7: ¿Cuántos puntos de venta adicionales tienen?

Cuadro 52. Puntos de venta adicionales

Factores	Respuesta	Porcentaje
Si	25	78%
No	7	22%
Total	32	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 51. Puntos de venta adicionales



Análisis:

Las empresas manifiestan que el 78% de ellas tiene puntos de varios puntos de venta y el 22% solo tiene un punto de venta. Esta información da una idea de dónde ubicar el local o canal de comercialización. (Ver cuadro 52 y figura 51).

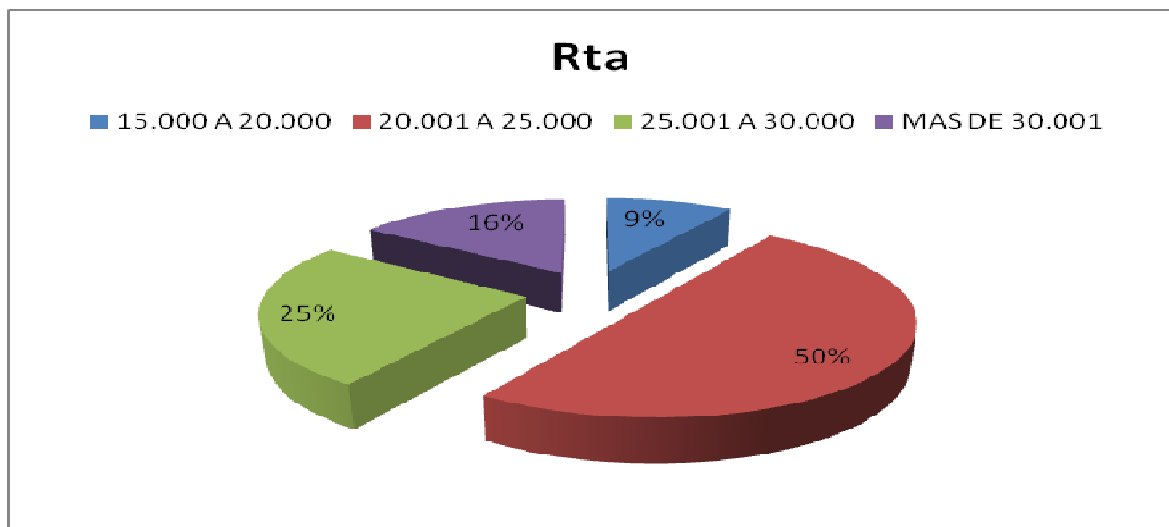
Pregunta 8: ¿Cuáles son los precios de postres por libra que manejan?

Cuadro 53. Precios de postres por libra que maneja

Factores	Respuesta	Porcentaje
15.000 A 20.000	3	12%
20.001 A 25.000	16	50%
25.001 A 30.000	8	25%
MAS DE 30.001	5	13%
Total	32	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 52. Precios de postres por libra que maneja



Análisis:

De acuerdo a la información suministrada por las empresas encuestadas el precio del sector para postres por libra esta en: \$20.000 y 25.000 con el 50%, de \$25.001 a 30.000 con el 25%, más de \$30.001 con el 16% y de \$15.000 a \$20.000 con el 9%. Dicha información da una idea de cuáles pueden ser los precios a utilizar en la nueva empresa. (Ver cuadro 53 y figura 52).

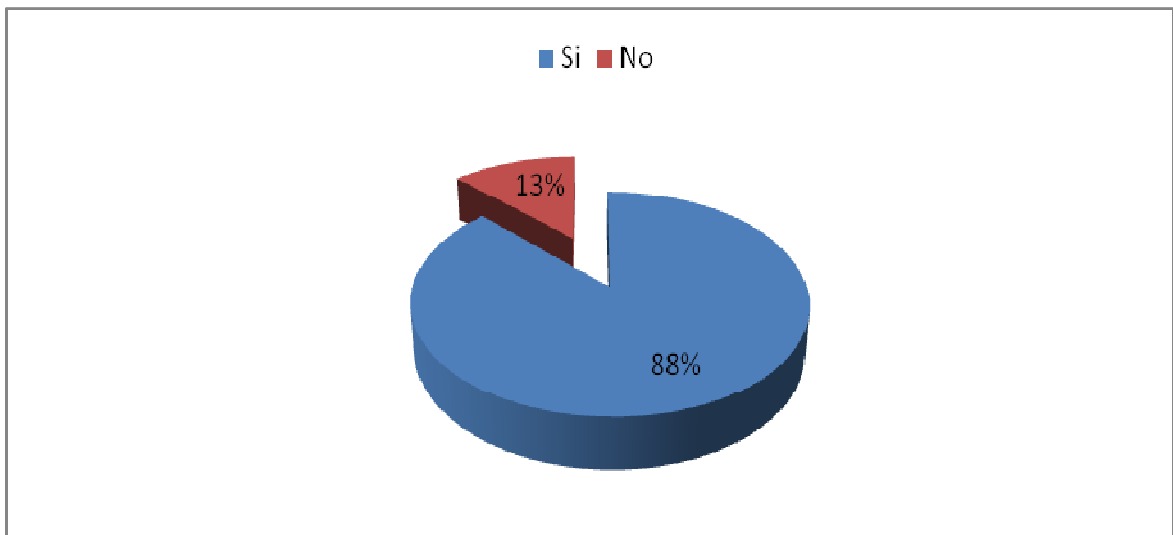
Pregunta 9: ¿Utiliza promociones?

Cuadro 54. Utiliza promociones

Factores	Respuesta	Porcentaje
Si	28	87,5%
No	4	12,5%
Total	32	100,0%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 53. Utiliza promociones



Análisis:

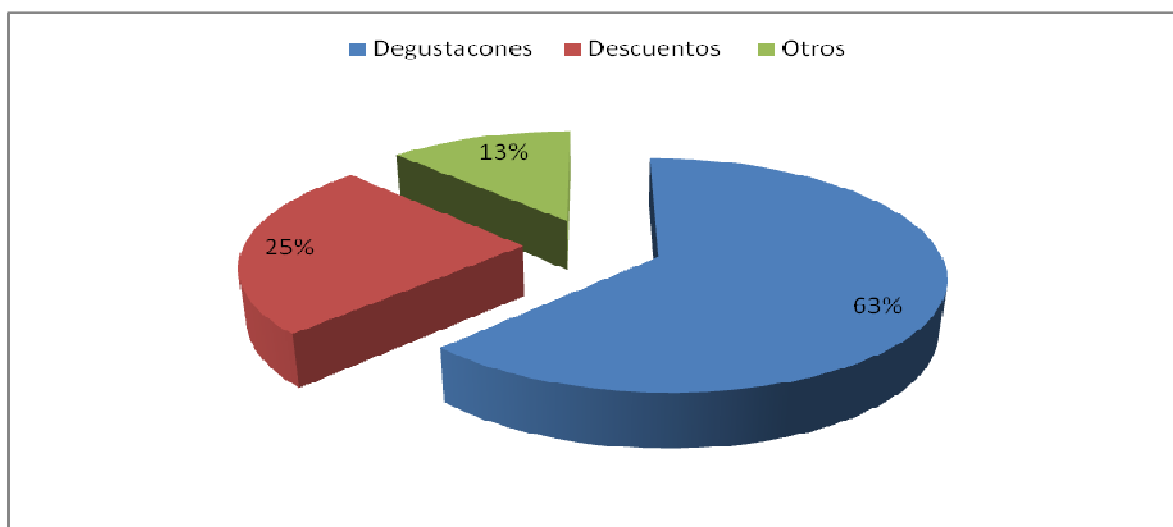
De las empresas encuestadas el 87% manifiesta que si hace promociones, esto indica que la nueva empresa tendrá que realizar promociones para mantenerse en el mercado. (Ver cuadro 54 y figura 53).

Cuadro 55. Promociones utilizadas

Factores	Respuesta	Porcentaje
Degustaciones	20	63%
Descuentos	8	25%
Otros	4	13%
Total	32	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 54. Promociones utilizadas



Análisis:

De las empresas encuestadas dicen el 100% que realizan degustaciones, de igual manera el 62% hace degustaciones, el 25% descuentos y el 13 % tiene otra clase de promociones, información que lleva a indicar las clase de promociones a utilizar en la nueva empresa. (Ver cuadro 55 y figura 54).

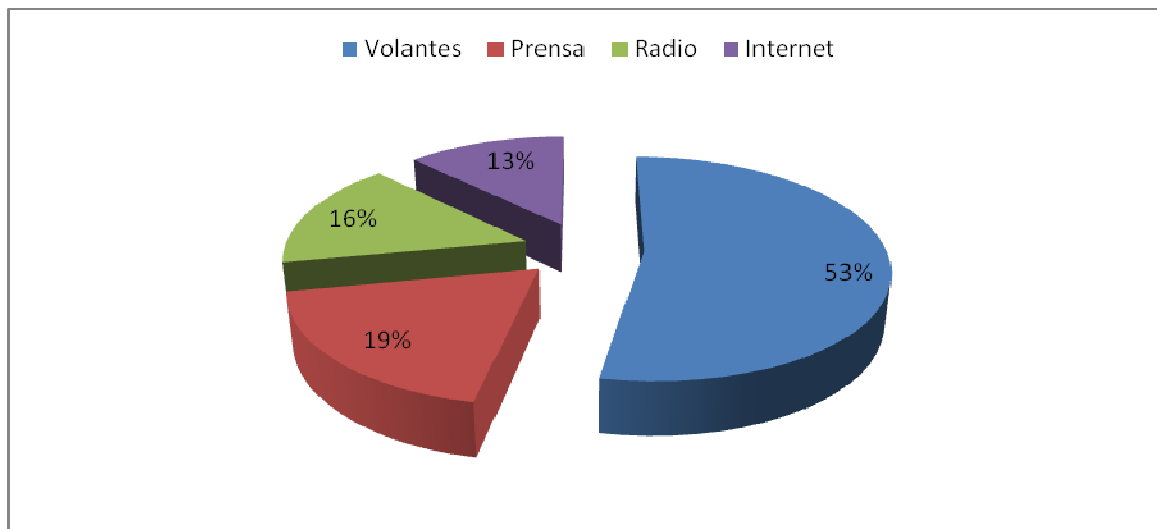
Pregunta 10: ¿Qué tipo de publicidad utilizada?

Cuadro 56. Publicidad utilizada

Factores	Respuestas	Porcentaje
Volantes	17	53%
Prensa	6	19%
Radio	5	16%
Internet	4	13%
Total	32	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Figura 55. Publicidad utilizada



Análisis:

Según las empresas encuestadas, manifiestan que la publicidad utilizada por ellas son. El 100% lo hacen a través de volantes, en prensa 53.5%, Internet 12%, en radio lo la publicidad es del 16% y en radio el 19% como se indica en estas cifras todas las empresas se dan a conocer por intermedio de la publicidad cualquiera que sea esta, pero la que mas prevalece es el volanteo, esto indica o da pautas para escoger el tipo que se utilizara en la nueva empresa. (Ver cuadro 56 y figura 55).

2.5.4 Análisis de la situación actual de la competencia. En la actualidad a nivel de productores y comercializadores de postres que se encuentran en la ciudad de Bucaramanga pocos son los que producen y comercializan para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas, aun que hay algunos que producen dietéticos y los comunes para toda clase de clientes que no sufran de diabetes u otras enfermedades del mismo tipo, entre los más conocidos del sector y teniendo en cuenta el análisis de los elementos de la mezcla de mercados se tiene:

2.5.4.1 La Casa del Diabético

- **Fortalezas.** Venden medicamentos, equipos, productos alimenticios para preparar en casa y tortas caseras y además asesoren en la parte médica y técnica y la publicidad utilizada son volantes y radial.

- **Debilidades.** Su punto de ventas no es de fácil acceso, los productos no son frescos y naturales, no hay variedad de tortas, ponqués y postres, horarios restringidos y productos costosos. La publicidad utilizada es volante y radial.

2.5.4.2 Glasee

- **Fortaleza.** Tiene variedad en los productos como tortas, postres y ponqués, de fácil acceso y parqueadero, productos frescos, de buena calidad y vitrinas vistosas y la publicidad utilizada son los volantes y degustación.

- **Debilidades.** Productos costosos, son dietéticos más no para Personas con alteraciones metabólicas, tienen solo un punto de venta.

2.5.4.3 Postres y Ponqués

- **Fortalezas.** Producen postres, tortas y ponqués para diabéticos, dietéticas, postres y tortas para cualquier clase de cliente, tienen precios cómodos y es de fácil acceso, además ofrecen puntos de ventas en sitios estratégicos de la ciudad como Cabecera, Calle 33, Centro, Cañaveral, Florida, Piedecuesta, etc. y la publicidad utilizada son los volantes, prensa, radio y degustaciones.

- **Debilidades.** Son productos hechos en serie y algunas veces no son frescos.

2.5.4.4 Berna

- **Fortalezas.** Tienen puntos de venta en cabecera y centro, ofrecen diversidad de productos de repostería, locales amplios y cómodos y la publicidad utilizada son volantes y prensa.

- **Debilidades.** No preparan para personas con alteraciones metabólicas ni dietéticos, no tienen parqueadero y demora en su atención.

2.5.4.5 Nevada

- **Fortalezas.** Producen postres, tortas y ponqués dietéticas, tienen precios cómodos y es de fácil acceso, parqueadero, además y ofrecen puntos de ventas en sitios estratégicos de la ciudad como Cabecera, Calle 33, Centro, Cañaveral, Florida, Piedecuesta, etc. La publicidad utilizada son los volantes, prensa, radio y degustaciones.

- **Debilidades.** No preparan postres para Personas con alteraciones metabólicas ni para personas con alteraciones metabólicas, la preparación es en serie y no son tan frescos.

2.5.4.6 Donatello

- **Fortalezas.** Tiene variedad en los productos como tortas, postres y ponqués, de fácil acceso y parqueadero, productos frescos, de buena calidad y vitrinas vistosas y la publicidad utilizada son los volantes y degustación.

- **Debilidades.** Productos costosos, no son para Personas con alteraciones metabólicas ni dietéticos más no para Personas con alteraciones metabólicas, tienen solo un punto de venta.

2.5.4.7 La Huerta

- **Fortalezas.** Son productos frescos, con gran variedad, naturales, precios muy cómodos, venden productos de panadería y cafetería y de fácil acceso. La publicidad utilizada son los volantes y degustaciones.
- **Debilidades.** Solo tienen un punto de venta, su local es pequeño, no hay zona de parqueo, y no venden productos para personas diabéticas o con alteraciones metabólicas.

2.5.4.8 Cecilia Nassar

- **Fortalezas.** Fácil acceso, zona de parqueo, gran variedad de productos, local grade y cómodo, sus productos son fresco y de buena calidad. La publicidad utilizada son los volantes y degustaciones.
- **Debilidades.** Precios costosos, cuentan con un solo local, no venden productos para Personas con alteraciones metabólicas o para personas con alteraciones metabólicas.

2.5.5 Proyección de la oferta

- Empresas que producen y comercializan postres registradas en la cámara de comercio de Bucaramanga 32.
- Tamaños que producen y comercializan (ver cuadro 57)

Cuadro 57. Tamaños que producen y comercializan

Muestra	Tamaños que produce y comercializa Porcentaje	Empresas que comercializan	Total tamaños
32 Empresas	100% 1 porción	32	32
productoras y	100% 1/4 libra	32	32

Muestra	Tamaños que produce y comercializa Porcentaje	Empresas que comercializan	Total tamaños
comercializadoras	100% ½ libra	32	32
	100% 1 libra	32	32
Total		32	32

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

- Cantidad de venta anual en libras de las 32 empresas encuestadas. (Ver cuadro 58).

Cuadro 58. Cantidad de venta anual en libras de las 32 empresas encuestadas

Libras vendidas mensuales	Libras vendidos Porcentaje	Libras vendidas por tiempo	Total tamaños año
32 Empresas productoras y comercializadoras	- Comunes 70%	4.080 libras x 52 semanas	212.160
	- Dietéticas 14%	800 libras x 52 semanas	41.600
	- Diabético o con alteraciones metabólicas 11%	660 libras x 52 semanas	34.320
	- Otros 5%	316 libras x 52 semanas	16.432
	Total	100%	

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Como se puede observar en el cuadro anterior (cuadro 58), el resultado total de libras vendidas de las 32 empresas encuestadas es de 304.512 que son el 100% de las inscritas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

- Empresas registradas en Cámara de Comercio = 32

- 32 empresas encuestadas

Promedio de ventas en libras año en las 32 empresas encuestadas son:

- $304.512 \text{ Libras} / 32 \text{ empresas encuestadas} = 9.516 \text{ Libras promedio.}$

Libras vendidas año de las 32 empresas registradas en cámara de comercio son:

- $32 \text{ Empresas registradas} \times 9.516 \text{ Libras promedio} = 304.512 \text{ Libras vendidas año en Bucaramanga.}$

2.5.6 Cálculo de la participación de la nueva empresa en el mercado. La participación en el mercado para el primer año será establecida de la siguiente manera: De la población de personas que padecen diabetes o alteraciones metabólicas en el organismo, en la ciudad de Bucaramanga son 47.773, el 93% de estas 44.429 están dispuestas a comprar este producto y la capacidad utilizada y proyectada que es de 9.000 libras durante el primer año de funcionamiento, según los datos arrojados por las 400 encuestas dan 30 libras semanales con una población de 47.773 unidades familiares de los estratos 4, 5 y 6.

400 Encuestas -----30 libras semana

44.429 unid familiares-----173.273 libras año

$9.000 / 173.273 \text{ libras año} = 5.2\%$

Para comenzar se planea satisfacer un 5.2% del mercado, para un total de 9.000 libras año.

2.6 RELACIÓN ENTRE DEMANDA Y OFERTA

Cuadro 59. Relación entre demanda y oferta

Relación demanda oferta año			
Demanda Año	Oferta año	Relación	Demanda insatisfecha
858.858 libras año	314.512 libras año	Demanda > oferta 858.858 libra - 314.512 libra	554.346 libras

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

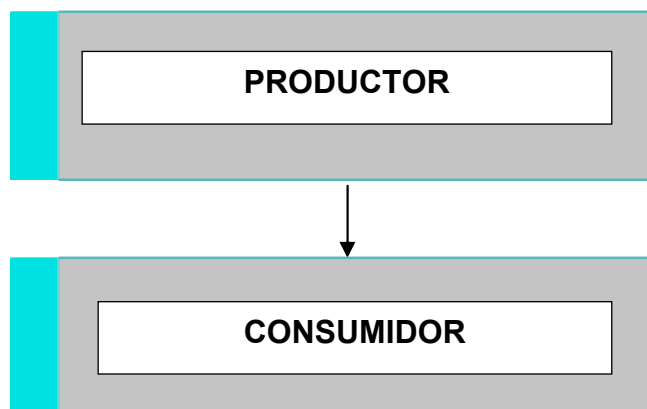
Análisis:

En la relación demanda y oferta se nota que hay una gran demanda insatisfecha, lo cual indica que se puede entrar a competir en el mercado de postres en la ciudad de Bucaramanga. (Ver cuadro 59).

2.7 CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

2.7.1 Selección de los canales de comercialización. La selección de este canal de comercialización productor – consumidor se realiza en base a que es una empresa nueva y la producción inicialmente no se hará a gran escala mirando el comportamiento del mercado en el primer año.

Figura 56. Diagrama canal de distribución



2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales

2.7.2.1 Ventajas

- Control canal
- Máxima Promoción
- Contacto directo con el cliente
- Sensibilidad inmediata reacciones del mercado
- Mayor ganancia, menor comisión

2.7.2.2 Desventajas

- Ventas limitadas
- Mayores costos
- Mayor inversión de activo fijo
- Mayor inversión de stocks
- Administración más costosa
- Financiamiento directo de las ventas

2.8 PRECIO

2.8.1 Análisis de precios. De acuerdo a los datos arrojados por la investigación de mercados, todos los productores de postres de la ciudad de Bucaramanga, venden sus postres dependiendo del peso:

Cuadro 60. Análisis de precios

Peso	Postres y Ponqués	Casa del Diabético
Libra	\$40.000	\$35.000
½ Libra	\$25.000	\$20.000
¼ Libra	\$15.000	\$12.000
Personal	\$5.000	\$3.500

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

De las empresas registradas en la Cámara de Comercio de Bucaramanga solo 2 de ellas producen y comercializan postres para diabéticos o personas que sufren de alteraciones metabólicas.

2.8.2 Estrategias de fijación de precios. para el proyecto en particular, el precio se fijara teniendo en cuenta los siguientes parámetros:

Se tiene en cuenta el cubrimiento de los costos totales, además, se evalúan los precios de la competencia.

Se definirán los precios de compra, teniendo en cuenta el canal de comercialización.

También se tienen en cuantas los gastos administrativos, de personal y financieros.

Finalmente al precio unitario se le adiciona el margen de utilidad esperada por el inversionista, con el fin de obtener una rentabilidad sobre el precio de venta.

Cuadro 61. Valor dispuesto a pagar por libra de postre para Personas con alteraciones metabólicas

Factores	Respuesta	Porcentaje
de 15000 a 20000	180	45%
de 21000 a 30000	168	42%
mas de 30000	32	8%
Otros	20	5%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

En el cuadro anterior se observa que el 42% está dispuesto a pagar por un postre de libra es hasta \$ 30.000 precio (ver cuadro 50) y el precio en el mercado de

postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas es de \$ 32.000 (ver cuadro 61).

Cuadro 62. Precio en el mercado de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas

Referencia	Precio por libra	Total
Comunes	\$28.000	\$28.000
Dietéticos	\$35.000	\$35.000
Diabéticos o con alteraciones metabólicas	\$40.000	\$40.000
Otros	\$20.000	\$20.000

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

La estrategia de fijación de precio se hará en base a lo máximo que estaría dispuesto a pagar el consumidor y el precio que se esta manejando en plaza para este tipo de producto.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

Teniendo en cuenta el producto que se venderá: los postres y el mercado que se desea alcanzar, se han propuesto los siguientes objetivos:

2.9.1 Objetivos

- Dirigir la publicidad no solo a la población objetivo, sino buscar ampliar la cobertura a toda la población que desee adquirir el producto.
- Inducir la adquisición del producto a corto plazo, creando una necesidad de compra del mismo.
- Mostrar un producto con ventajas diferenciales respecto a los sustitutos.
- Crear lealtad hacia el producto, llevando a un aumento en el nivel de ventas.

La publicidad es una forma que motiva a las personas a comprar productos y servicios, su objetivo es despertar en el cliente potencial el interés hacia el producto, además la publicidad tiene otros fines como:

- Aumentar el numero de personas que consumen el producto
- Prolongar la temporada de ventas
- Formar hábitos de consumo

2.9.2 Logotipo. Logotipo. El diseño esta conformado por un circulo dividido en dos por una línea curva que asemeja a una silueta de un cuerpo de mujer bien torneado, en el lado izquierdo esta el color amarillo claro como el color del trigo y en el lado derecho el color verde de la naturaleza concordando con productos naturales y frescos, en cada lado la imagen de productos de repostería, que son la razón de ser del proyecto.

Figura 57. Logotipo de la empresa



2.9.3 Lema. La mejor opción para tu salud, el slogan va de acuerdo a los productos a comercializar, y estos van encaminados a mejorar y mantener una buena salud sin restringirse de consumir postres que sin el tratamiento o proceso con que se fabrican normalmente podrían ser nocivos para la salud de los diabéticos y personas con alteraciones metabólicas, es por esta razón que son la mejor opción para la salud de quien los consume.

2.9.4 Análisis de medios. Los medios a tener en cuenta y que son utilizados por los productores de postres, tortas y ponqués en la ciudad de Bucaramanga son los siguientes:

- **La Radio y TV.** Son un medio masivo, cultural y publicitario, que llega a una gran cantidad de gente, tiene mayor cobertura que los medios impresos. La radio utiliza el mensaje que llega a la mente del oyente y la televisión, integra el mensaje y la imagen para hacer al producto más atractivo al consumidor.

La publicidad se realizaría en emisoras locales y en canales de televisión regional con mensajes cortos y claros, con alto poder repetitivo y por medio de un formato como lo son las cuñas radiales y programas patrocinados.

- **Publicidad al aire libre.** Como lo es el aviso publicitario para captar la mejor atención del público.

- **Medios emergentes.** Como un aviso en el directorio telefónico a nivel local, clasificado dentro del grupo de los postres, tortas y ponqués.

- **Prensa.** Un medio escrito que llega al público a través de mensajes tanto textuales como gráficos. Su valor depende de la ubicación dentro del mismo, tamaño de letra, colorido, imagen, tamaño y día de publicación.

- **Publicidad directa.** En este grupo se encuentran los portafolios de los productos y las empresas, los volantes; al igual que las tarjetas de presentación donde se indica la persona que le puede suministrar información tanto de la empresa como del producto y su ubicación.

Según la información obtenida en la investigación de mercados, esta da lineamientos para implementar la publicidad requerida para dar a conocer la nueva empresa y los productos a comercializar. Se tomaran como base el volanteo, degustaciones y descuentos, los cuales tuvieron los más altos porcentajes en la investigación de mercados. (Ver cuadro 63).

Cuadro 63. Publicidad que le gustaría recibir

Factores	Respuesta	Porcentaje
Volantes	128	32%
Prensa	72	18%
Radio	44	11%
Internet	156	39%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

Cuadro 64. Promociones

Factores	Respuesta	Porcentaje
Degustaciones	248	62%
Descuentos	152	38%
Otros	0	0%
Total	400	100%

Fuente: Investigación realizada por los autores del proyecto

2.9.5 Selección de medios

- **Publicidad al aire libre.** Como lo es el aviso publicitario para captar la mejor atención del público.
- **Medios emergentes.** Como un aviso en el directorio telefónico a nivel local, clasificado dentro del grupo de los postres, tortas y ponqués.
- **Prensa.** Un medio escrito que llega al público a través de mensajes tanto textuales como gráficos. Su valor depende de la ubicación dentro del mismo, tamaño de letra, colorido, imagen, tamaño y día de publicación.
- **Publicidad directa.** En este grupo se encuentran los portafolios de los productos y las empresas, los volantes; al igual que las tarjetas de presentación donde se indica la persona que le puede suministrar información tanto de la empresa como del producto y su ubicación.

2.9.6 Estrategias publicitarias

- **Volantes publicitarios:** se distribuirán volantes de promoción para dar a conocer la nueva empresa con 15 días de antelación a la inauguración y posterior a ella.
- **Prensa:** avisos clasificados de 2 x 4 centímetros en dos colores en primera pagina todos los domingos durante el primer año.
- **Publicidad en el directorio telefónico regional:** clasificado en el grupo de los postres, tortas y ponqués.
- **Degustaciones:** Dar degustaciones en el punto de venta de forma constante durante el primer año.
- **Descuento:** descuentos del 20% durante el primer mes a quien presente el volante publicitario.

2.9.7 Presupuesto de publicidad y promoción

2.9.7.1 De lanzamiento

Cuadro 65. Publicidad de lanzamiento

Tipo	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Volantes	5.000	\$40	\$200.000
Tarjetas de presentación	3000	\$50	\$150.000
Música	3 horas	\$150.000	\$450.000
Champaña	20	\$10.000	\$200.000
Prensa	2	\$340.000	\$680.000
Meseros	2	\$50.000	\$100.000
Degustación	10	\$30.000	\$300.000
Total		\$580.080	\$2.080.000

Fuentes: Volantes y tarjetas de presentación tipografía ADN Digital, música maestro Francisco Vergara, champaña Almacenes éxito, degustación Sweet, Vanguardia Liberal

2.9.7.2 De operación. La publicidad a utilizar mensualmente para el mantenimiento u operaciones realizara cada mes y es la siguiente (ver cuadro 66):

Cuadro 66. Publicidad de operación o mantenimiento

Tipo	Cantidad	Valor unitario	Valor total mes	Valor total año
Volantes	1.000	\$40	\$40.000	\$480.000
Degustación	10	\$30.000	\$300.000	\$1.800.000
Tarjetas de presentación	1000	\$50	\$50.000	\$600.000
Prensa	2	\$240.000	\$480.000	\$5.760.000
Directorio telefónico	1	\$355.000	\$29.583	\$355.000
Total		\$625.090	\$1.570.000	\$8.995.000

Fuentes: Volantas y tarjetas de presentación tipografía ADN Digital, degustación Sweet, vanguardia Liberal y Directorio telefónico Publicar.

2.10 CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

- La población objetivo la constituyen las personas que padecen diabetes o que tienen algún riesgo de padecerla en el municipio de Bucaramanga, según investigación de campo se encontró que:
- Con los resultados obtenidos se establece que el consumo de postres es de un 89% en la familia y el 100% de las personas encuestadas manifestaron también que desearía encontrar postres para Personas con alteraciones metabólicas en el mercado, base para elaborar el estudio técnico y financiero.
- Como se puede constatar con los datos arrojados por el estudio de mercado, 97% no conocen los postres para Personas con alteraciones metabólicas, 100% no han encontrado cerca de su residencia donde comercialicen esta clase de alimento, como también, da una referencia de donde ubicar el punto de ventas. Esta información muestra que hay un mercado interesante para la comercialización del producto objeto de estudio.
- El canal de comercialización utilizado por los productores y comercializadores de dicho producto es productor – consumidor y los lugares más frecuentados para la compra de los postres son las reposterías, almacenes de cadena y tiendas especializadas.
- Por otro lado solo el 25% producen postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas, mientras que el 75% manifestó que no preparan esta clase de producto, de acuerdo a esta información hay una clara expectativa para producir y comercializar dichos postres en razón a que hay poca oferta.
- De acuerdo a la información suministrada por las empresas encuestadas el precio promedio del sector por libra esta en: \$20.000 para postres comunes,

\$25.000 para postres dietéticas, \$32.000 para postres para Personas con alteraciones metabólicas y \$18.000 para otras clases de postres. Dicha información da una idea de cuales pueden ser los precios a utilizar, como también que estos precios se encuentran dentro de los rangos para la nueva empresa.

- De las personas encuestadas el 35% manifiestan que el tipo de publicidad que le gustaría recibir sería por medio de degustaciones, mientras que el 28% le gustaría por volantes, 22% por descuentos, el 9% por prensa y el 6% radial. Esta información da una referencia de que tipo de publicidad se utilizara para dar a conocer el producto objeto de estudio y focalizarse en ella en la ciudad de Bucaramanga.
- Realizado el estudio de mercados se permite concluir que este proyecto es viable desde el punto de vista comercial, ya que existe una demanda potencial que será satisfecha por la producción y comercialización de postres con la especialidad para Personas con alteraciones metabólicas o que quieran cuidar su salud en la ciudad de Bucaramanga.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Aquí se analizan factores como: El tamaño del proyecto y la demanda, el tamaño del proyecto y los suministros e insumos, el tamaño del proyecto y la tecnología y equipos, el tamaño del proyecto y la localización, El tamaño y el financiamiento

3.1.1 Descripción del tamaño del proyecto. El tamaño del proyecto está dado por el número de tortas y ponqués que la nueva empresa producirá en el periodo de un mes.

3.1.2 Factores que determinan el tamaño de un proyecto. Los factores condicionantes son:

3.1.2.1 Mercado. El tamaño del proyecto esta dado por el número de postres que la nueva empresa fabricara en el periodo de un mes. De acuerdo con los resultados del estudio que el 100% de las familias ubicadas en los estratos 4, 5 y 6 consumen, un 93% estarían dispuestos a consumir postres para diabéticos o personas con algún desorden metabólico en su organismo. Lo anterior significa una demanda de aproximada de 71.572 libras de postres por mes, es decir el mercado no es una limitante que restrinja la capacidad de la nueva empresa.

3.1.2.2 Insumos. los principales insumos requeridos para la producción de postres para diabéticos o personas con desordenes metabólicos son los enducolorantes bajos en grasa y azucares, lácteos descremados, gelatinas Light, margarinas y yogures Light, frutas y harinas, que son de fácil adquisición en el mercado de Bucaramanga.

3.1.2.3 Capacidad financiera. Se prevé que este tipo de empresas no requiere un capital de trabajo alto, sin embargo al momento de requerir financiación a la inversión se recurrirá a entidades financieras.

Recurso humano: Se observa la necesidad de contratar 2 personas con especialidad en el manejo y fabricación de panadería y repostería; la ciudad se caracteriza por tener índice de desempleo y personas con aptitud para manejar este tipo de labor. Estas son razones por las cuales se prevé que existen personas en la ciudad con deseos de pertenecer a la nueva empresa.

3.1.2.4 Tecnología. La tecnología que se requiere para montar la empresa no presenta dificultad para su adquisición, montaje y mantenimiento; la ciudad de Bucaramanga cuenta con proveedores idóneos que permitirá seleccionar el recurso más adecuado según la necesidad del proyecto.

3.1.2.5 Planta física. En los sectores de Mejoras Publicas, Cabecera y la carrera 33, elegidos por medio de los datos manifestados por las personas encuestadas como los sectores más opcionados, hay disponibilidad de planta física lo cual permite elegir unas instalaciones adecuadas para el funcionamiento la nueva empresa.

3.1.2.6 Materia prima. Se observa la necesidad de contratar con proveedores especializados en el manejo, fabricación y comercialización de productos para la elaboración de panadería y repostería; la ciudad se caracteriza por tener un gran numero de empresas y personas cuyo fin es el de proporcionar dicho materiales para este tipo de labor. Estas son razones por las cuales se prevé que existen en la ciudad comercializadoras de insumos para la nueva empresa.

3.1.2.7 Oferta. De acuerdo a los resultados del estudio de la oferta en el mercado se demostró que este factor no es limitante, debido a que se cuenta con una

capacidad de producción significativa para satisfacer parte de la demanda y una actitud favorable frente al servicio que ofrecerá la empresa.

3.1.2.8 Competencia. De acuerdo a los resultados del estudio se observa que en la actualidad los competidores que se encuentran en el sector son 3, con algunas fortalezas y debilidades y que no alcanzan a satisfacer las necesidades de la ciudad de Bucaramanga.

3.1.3 Capacidad del proyecto

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. Capacidad diseñada. El proyecto tendrá como capacidad máxima posible en el primer año, para fabricar 14.400 libras. Es decir, se tendrá el 100% de la capacidad total diseñada.

8 horas día x 2 operarios = 16 horas día
16 horas día x 6 días = 96 horas semana

96 horas x 3 libras hora = 288 libras de producción semanal
288 libras de producción semana x 50 semanas año = 14.400 libras de producción año.

3.1.3.2 Capacidad instalada. El proyecto tendrá como capacidad máxima posible en el primer año, para fabricar 12.900 libras. Es decir, se tendrá el 90% de la capacidad total diseñada.

8 horas día – 1 hora tiempo muerto = 7 horas
7.00 horas día x 2 operarios = 14 horas día
13. horas día x 6 días = 84 horas semana

84 horas semana x 3 libras hora = 252 libras de producción semanal

252 libras de producción semana x 50 semanas = 12.600 libras de producción año. Cumplimiento 87.5%

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. La capacidad utilizada en el primer año será establecida para 9.000 libras. Como se ha indicado en la capacidad instalada; para un total de 12.600 libras con un 71.5% durante el primer año de funcionamiento. Los datos arrojados por las 400 encuestas dan 30 libras semanales con una población de 47.773 unidades familiares de los estratos 4, 5 y 6.

400 Encuestas -----30 libras semana
47.773 unid familiares-----122.596 libras año

Para comenzar se planea satisfacer un 5.2% del mercado, para un total de 9.000 libras año.

3.2 LOCALIZACIÓN

3.2.1 Macro localización. La empresa tendrá su posible ubicación en la ciudad de Bucaramanga en el sector de Cabecera, Mejoras Publicas o el sector de la carrera 33. La ubicación se hará en esta zona en razón a que el flujo de gentes es mayor que en otros sectores de la ciudad, además se cuenta con local propio para la instalación del proyecto, es un ambiente natural y propicio para la comercialización del producto por ser un área comercial.

3.2.2 Micro localización. El proyecto va estar localizado en la calle 36 No 27 – 76 del sector de Mejoras Públicas, en razón a que se cuenta con un local propio, está acreditado para este tipo de negocio y de acuerdo a la investigación está ubicado en uno de los sectores indicados por los encuestados.

- **División de factores en grados:**

F1 = Costo de arrendamiento del local

- Valor de arriendo mensual mayor \$1.500.000
- Valor arriendo mensual entre \$700.000 y \$1.200.000
- Valor arriendo mes menor de \$800.000

F2 = Disponibilidad de predio para tomar en arriendo

- No se encuentran predios para tomar en arriendo
- Existen predios pero su ubicación no es adecuada para este de negocio.
- Hay total disponibilidad de predios para tomarlos en arriendo y con ubicación adecuada.

F3 = Acceso y parques

- No tiene sitios disponibles para el parqueo de sus clientes y proveedores.
- Las zonas de parqueo
- Disponibilidad de zonas de parqueo.

F4 = Disponibilidad de transporte

- El número de rutas urbanas es mínimo
- El número de rutas es regular
- Presenta la mayor afluencia de rutas y transporte por encontrarse en una zona comercial.

Cuadro 67. Ponderación y puntuación de factores

FACTOR	FACTORES DE EVALUACION	PUNTAJE		PONDERACION
F 1	COSTO ARRIENDO LOCAL			
	GRADO 1 MUY COSTOSO	0	100	20%
	GRADO 2 MENOS COSTOSO	50		
	GRADO 3 ECONOMICO	100		
F 2	DISPONIBILIDAD DEL PREDIO			
	GRADO 1 MALO	0	100	
	GRADO 2 REGULAR	50		
	GRADO 3 BUENO	100		
F 3	ACCESO A PARQUEO			
	GRADO 1 MALO	0	100	20%
	GRADO 2 REGULAR	50		
	GRADO 3 BUENO	100		
F 4	COSTO DE TRANSPORTE			
	GRADO 1 MALO	0	100	20%
	GRADO 2 REGULAR	50		
	GRADO 3 BUENO	100		
F 5	SERVICIOS PUBLICOS			
	GRADO 1 MUY COSTOSO	0	100	20%
	GRADO 2 MENOS COSTOSO	50		
	GRADO 3 ECONOMICO	100		
	TOTAL	500		100%

Cuadro 68. Calificación de alternativas

Factores	Calle 36 carrera 27		Ciudadela		Centro	
	Grados	Puntajes	Grados	Puntajes	Grados	Puntajes
F1	2	50	2	50	2	50
F2	2	25	3	100	1	0
F3	2	100	1	0	2	50
F4	3	100	2	50	2	50
F5	2	50	2	50	2	50
Total		325		250		200

Según lo analizado anteriormente, el proyecto va estar localizado en la calle 36 No 27 – 76 del sector de Mejoras Públicas, en razón a que se cuenta con un local propio, está acreditado para este tipo de negocio y de acuerdo a la investigación está ubicado en uno de los sectores indicados por los encuestados.

3.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

3.3.1 Ficha técnica del producto

Cuadro 69. Ficha técnica del producto

Producto principal	Postre para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas
Diseño	<p>Ingredientes</p> <p>100 gramos de galletitas María (galletitas dulces bien finitas) pero puede ser cualquier galletita</p> <p>300 gramos de mermelada de durazno dietética</p> <p>250 gramos de ricota descremada o queso blanco</p> <p>1 taza de yogur descremado de durazno (250cc.)</p> <p>1 y 1/2 cucharadas de gelatina en polvo sin sabor (10.5grs.)</p> <p>edulcorante líquido a gusto</p> <p>Se llama edulcorante al producto que endulza sin aportar calorías.</p>

Producto principal	Postre para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas
	<p>Preparación</p> <p>Moler las galletas y mezclarlas con la mermelada de durazno. Forrar con esta mezcla una tartera desmontable de 20cm de diámetro. Poner a hidratar la gelatina en media taza de agua y una vez hidratada, ponerla unos segundos en el microondas o a baño María, para que se disuelva bien.</p> <p>Aparte pasar por la procesadora la ricota (si es queso blanco no es necesario procesarlo) y mezclarla con el yogur de durazno. Agregar la gelatina fría y mezclar bien. Probar y si fuera necesario agregar edulcorante líquido a gusto. Verter esta preparación sobre el molde forrado con galletitas y poner en la heladera hasta que quede bien firme y frío. Aproximadamente 4 horas.</p> <p>Otra opción. Se puede preparar un bizcochuelo light como base y mezclar el resto de los ingredientes. Volcarlo y llevarlo a la heladera durante 4 horas.</p>
Especificaciones Técnicas	<p>Son postres bajos en azúcar y grasas elaborados diariamente y en forma artesanal, no contienen aditivos, conservantes, colorantes y estabilizantes. se contara con una variedad de más de 10 sabores también se elaboraran postres dietéticos lácteos y neutros (sin contenido de lactosa) así como postres con y sin harinas, para dietas específicas.</p> <p>Se producirán en tamaños que van desde porciones personales, media libra, ¼ de libra, ½ libra, una libra y hasta el peso que requiera el cliente con sus respectivos empaques que los mantendrán fresco y libres de impurezas y cualquier clase de contaminación.</p>
Vida útil	7 días

Fuente: Autores del proyecto

3.3.2 Descripción técnica del proceso. El futuro de la empresa dependerá del adecuado funcionamiento de los procesos de elaboración de los postres, tortas para diabéticos o persona con alteraciones metabólicas, además del compromiso que todos asuman en llevar adelante y cumplir con los propósitos institucionales y satisfacer las necesidades de los clientes.

- **Torta de chocolate y frambuesa para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas 1 libra** (Ver figura 5).

Preparación:

Colocar en el bol de la batidora los huevos, las claras y el edulcorante. Batir hasta lograr el punto letra. Retirar de la batidora y agregar la leche en polvo, el polvo para hornear, el salvado de avena y el cacao. Distribuir en un molde de 24 cm humedecido con rocío vegetal y cocinar en horno precalentado a 180° C durante 20 minutos. Dejar enfriar y luego realizar dos cortes transversales, obteniendo tres capas. Saborizar el café con el edulcorante y humedecer la primera capa de bizcochuelo. Esparcir una capa de queso blanco y distribuir encima frambuesas. Cubrir con el segundo disco de bizcochuelo y humedecer. Colocar nuevamente queso y frambuesas. Cubrir con el último disco y volver a humedecer. Llevar a heladera y dejar enfriar durante 2 horas. Finalmente, decorar con queso blanco y chocolate.

- **Tarta de duraznos light 1 libra** (Ver figura 6)

Preparación

Moler las galletas y mezclarlas con la mermelada de durazno.

Forrar con esta mezcla una tartera desmontable de 20cm de diámetro.

Poner a hidratar la gelatina en media taza de agua y una vez hidratada, ponerla unos segundos en el microondas o a baño María, para que se disuelva bien.

Aparte pasar por la procesadora la ricota (si es queso blanco no es necesario procesarlo) y mezclarla con el yogur de durazno.

Agregar la gelatina fría y mezclar bien.

Probar y si fuera necesario agregar edulcorante líquido a gusto.

Verter esta preparación sobre el molde forrado con galletitas y poner en la heladera hasta que quede bien firme y frío. Aproximadamente 4 horas.

Otra opción. Se puede preparar un bizcochuelo Light como base y mezclar el resto de los ingredientes. Volcarlo y llevarlo a la heladera durante 4 horas.

• **Tarta de dulce de membrillo y manzanas para personas con alteraciones metabólicas 1 libra.** (Ver figura 7)

Aclaraciones. Endulzante o edulcorante es el producto que endulza sin aportar calorías ni ningún elemento que dañe a quien padece esta patología.

Preparación

Masa. Poner en el vaso del procesador, la harina, la manteca, el endulzante, el huevo y dos cucharadas de agua.

Procesar hasta que apenas se forme la masa. Si es necesario se le incorpora la otra cucharada de agua.

Se lleva el vaso del procesador con la masa a la heladera y se deja como mínimo una hora o hasta que la masa esté firme y fría.

Una vez fría la masa, volcarla sobre la mesa ligeramente enharinada y terminar de armarla.

Retirar una pequeñísima porción y estirla hasta lograr cubrir una tartera de 24 cm. de diámetro.

Una vez estirada doblarla con cuidado y sin apretarla, con ayuda de una espátula ancha apoyarla sobre la tartera sin enmantecar.

Relleno. Cubrir toda la parte central con la mermelada de manzanas y todo alrededor cubrir con tajadas de dulce de membrillo.

Terminar de decorar si se desea con el resto de la masa haciéndole algunas figuras en la cubierta.

Se lleva a cocinar en un horno moderado de 170° a 180° para que la cocción sea pareja y sin apresurarla.

Puede llevar entre 25 a 30 minutos o hasta que esté cocida y dorada.

- **Postre moka light 1 libra.** (Ver figura 8)

Preparación

Batir un poco las claras y luego agregar el polvo de hornear. Seguir batiendo con batidora eléctrica hasta que estén firmes.

Agregar de a una las yemas, siempre batiendo.

Luego incorporar el edulcorante y la vainilla. Retirar de la batidora e incorporar de a poco la harina.

Volcar la preparación sobre una asadera forrada con papel blanco o de panadería o sulfito y llevar a horno algo fuerte, durante 8 minutos o hasta que esté apenas cocido.

Retirar del horno y quitar el papel enseguida.

Cortar el pionono a la mitad y mojarlo con el café endulzado.

Relleno. Pasar por la procesadora la Ricotta, el edulcorante, el café, la vainilla y la leche descremada.

Retirar y poner en un bol.

Aparte batir las claras a nieve e incorporar a la preparación anterior.

Rellenar con la crema una de las parte del pionono, y cubrir con la otra mitad.

Si se desea se puede reservar un poco del relleno y utilizarlo para decorar.

Espolvorear la superficie con 1/4 taza de nueces picadas.

- **Postre cremoso de fruta light 1 libra.** (Ver figura 9)

Preparación

Preparar la gelatina siguiendo las indicaciones del envase, pero utilizando la mitad del agua indicada.

Agregar la fruta pelada y cortada en trocitos, colocar en la licuadora junto con el queso y licuar.

Distribuir en moldes individuales y llevar a la heladera hasta que solidifique.

- **Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla. Light y para personas con alteraciones metabólicas 1 libra** (Ver figura 10)

Preparación

Hidratar la gelatina en el jugo de naranja.

Para ello espolvorear la gelatina sobre el jugo y dejarla en reposo durante 10 minutos.

Luego llevarla a baño María y dejarla hasta que esté bien líquida.

O bien ponerla en el microondas durante unos segundos para disolverla bien.

Licuar las frutillas.

Poner en un bol las frutillas licuadas, el yogur natural con la gelatina disuelta y el edulcorante a gusto.

Mezclar bien todo.

Batir las claras a nieve e incorporarlas delicadamente.

Humedecer un molde de tubo de aproximadamente 18 centímetros de diámetro y verter la preparación allí.

Llevar a la heladera durante cuatro horas.

Salsa. Licuar las frutillas con el agua y la fécula.

Llevar al fuego siempre revolviendo hasta que comience a espesar.

Retirar, dejar enfriar un poco y luego incorporarle el edulcorante a gusto.

Dejar enfriar.

Desmoldar la mousse de frutillas y luego volcar la salsa sobre la mousse dejando que se esparza libremente.

Colocar en la heladera hasta el momento de servir.

Mucha atención a este postre, tan simple como delicioso. Tal es así que al saborearlo nadie puede pensar que su masa y su relleno no lleven azúcar y que sus ingredientes sean tan honestos.

- **Mentiras dulces de manzanas y peras para personas con alteraciones metabólicas y light 1 libra** - (ver figura 11)

Preparación

Masa. Cernir la harina junto con el polvo de hornear y la sal.

Mezclar el agua caliente con el aceite y volcarlo sobre la harina.

Mezclar primero hasta unir los ingredientes y luego volcar sobre la mesa y armar una masa.

Relleno. Aparte, pelar y quitar las semillas a las manzanas y peras.

Cortarlas en rodajas bien finas y mezclarlas bien.

No agregarle nada más.

Armado del pastel. Se utiliza un molde limpio (sin enmantecar ni enharinar) de 22 cm. de diámetro.

Estirar la 3/4 parte de la masa con el palote y con un poco de harina. Una vez estirada se forra el molde y se cubre el fondo con una capa de manzanas y peras.

Se espolvorea con un poco del polvo de postre de vainilla Light. Volver a cubrir con la fruta y luego con el polvo. Continuar así hasta terminar.

Se termina con algo de polvo. Ajustar bien con una cuchara.

Cubrir con la masa restante y ajustar bien con las manos.

Llevar a un horno moderado (170°) y dejar que se cocine bien la masa hasta que quede bien dorada. Sin apurar su cocimiento. Aproximadamente 40 o 45 minutos, dependiendo del horno.

Una vez pronta se retira, se espera 10 minutos y luego se desmolda sobre rejilla.

Se espolvorea con cacao amargo y si se quiere con una cucharada de nueces molidas.

- **Flan de frutilla light 1 libra** (Ver figura 12)

Preparación

Aclaración. Se le llama edulcorante al producto que endulza sin aportar calorías.

Hervir la leche descremada junto con la esencia de vainilla. Retirar e incorporar el edulcorante (si al probarlo no es suficientemente dulce se le puede agregar algo más).

Agregar la gelatina previamente hidratada en media taza de agua fría, llevar nuevamente al fuego hasta que la gelatina este totalmente disuelta (no debe hervir. Retirar y enfriar.

Cuando esta fría la preparación añadir la clara batida y las frutillas licuadas, mezclando todo.

Volcar la preparación en un molde apenas mojado y llevar a la heladera durante unas horas y luego desmoldar.

- **Tarta de ciruelas y coco 1 libra** (Ver figura 13)

Postre delicado y original donde se encuentran combinados dos sabores opuestos, el ácido de las ciruelas pasas con la cremosidad del coco. Todo esto envuelto en el relleno básico que una vez cocido obtiene la textura de un flan. A estos sabores tan particulares se le agrega, lo crocante de la masa.

Preparación

Masa. Cernir la harina junto con la sal y el polvo de hornear.

Aparte poner en un bol la manteca a temperatura ambiente y comenzar a trabajarla junto con el azúcar hasta formar una crema.

Agregar de a una las yemas y luego la harina cernida intercalando con el agua. El agua se puede sustituir por licor o coñac.

Trabajar rápidamente hasta formar un bollo. Dejar en la heladera descansando durante unas horas.

Luego se retira la masa de la heladera y se estira con el palote hasta que esté bien fina. Se forra una tartera de 28cm de diámetro y se deja en el refrigerador hasta que esté bien firme.

Bolitas de coco. Poner en una cacerola el azúcar y cubrir apenas con agua. Llevar al fuego y dejar hervir hasta que tome punto de almíbar liviano o medio hilo.

Retirar y poner la mitad del coco rallado, la yema y la manteca. Revolver e ir agregando coco rallado hasta formar una masa que no se pegue en las manos.

Formar bolitas con las manos enmantecadas.

Ciruelas rellenas. Se cortan a la mitad cada ciruela y se rellenan con las bolitas de coco.

Relleno de la tarta. Se ponen los huevos y las claras en un bol y se mezclan un poco solo para quebrar el ligue. Agregar la crema de leche o la leche condensada. Mezclar suavemente.

Retirar la tartera del refrigerador y acomodar en todo el fondo las ciruelas rellenas. Volcar suavemente la preparación líquida.

Cocimiento. Llevar a un horno fuerte durante 10 minutos.

Esto es para que la masa haga su primer cocimiento en forma rápida e impedir que el líquido se pueda salir.

Luego bajar y dejar que se cocine lentamente hasta que la preparación tome consistencia y la masa esté cocida y dorada.

Retirar, pincelar con jalea derretida y esparcirle coco rallado. Dejar enfriar antes de sacar de la tartera.

Mantener en la heladera y retirar una hora antes de servir.

Lo recomendamos ampliamente.

- **Torta de peras en capas 1 libra** (Ver figura 14)

Preparación

Poner en un tazón la harina cernida junto con el polvo de hornear y el azúcar. Incorporar la manteca y ayudados con un tenedor la vamos incorporando a la preparación anterior hasta que quede como granulada.

Aparte, enmantecar y enharinar bien una tortera de 24 cm de diámetro.

Pelar y quitarles las semillas a las peras. Cortarlas en rodajas finas y bañarlas con el jugo de limón.

Batir bien los huevos y mezclarlos con la leche y la vainilla.

Armado de la torta.

Poner en el molde, la mitad de la preparación de la manteca, azúcar y harina. Encima poner las peras cortadas y luego el resto de la preparación anterior. Finalmente volcar sobre la torta los huevos batidos y la leche.

Esparcir los 50 gramos restantes de manteca en trocitos y espolvorear con azúcar.

Llevar a horno caliente primero (200°) durante 10 minutos y luego seguir cocinando a horno bajo aproximadamente 30 minutos o hasta que se note cocida y ligeramente dorada.

Esta torta queda muy bien y se puede servir como postre en una reunión informal.

Manejo de desechos.

Recomendación considerar las siguientes alternativas:

- a) Clasificar los desechos en: Orgánicos, Papel, cartón y plásticos, vidrio y latas.
- b) Se pactara con una empresa para trabajar en conjunto y que se dedique a la recolección para el reciclaje que se genere por la acción de producción y comercialización de los productos.

3.3.3 Diagrama de operación, proceso y procedimiento

Figura 58. Diagrama de operación, proceso y procedimiento de una torta

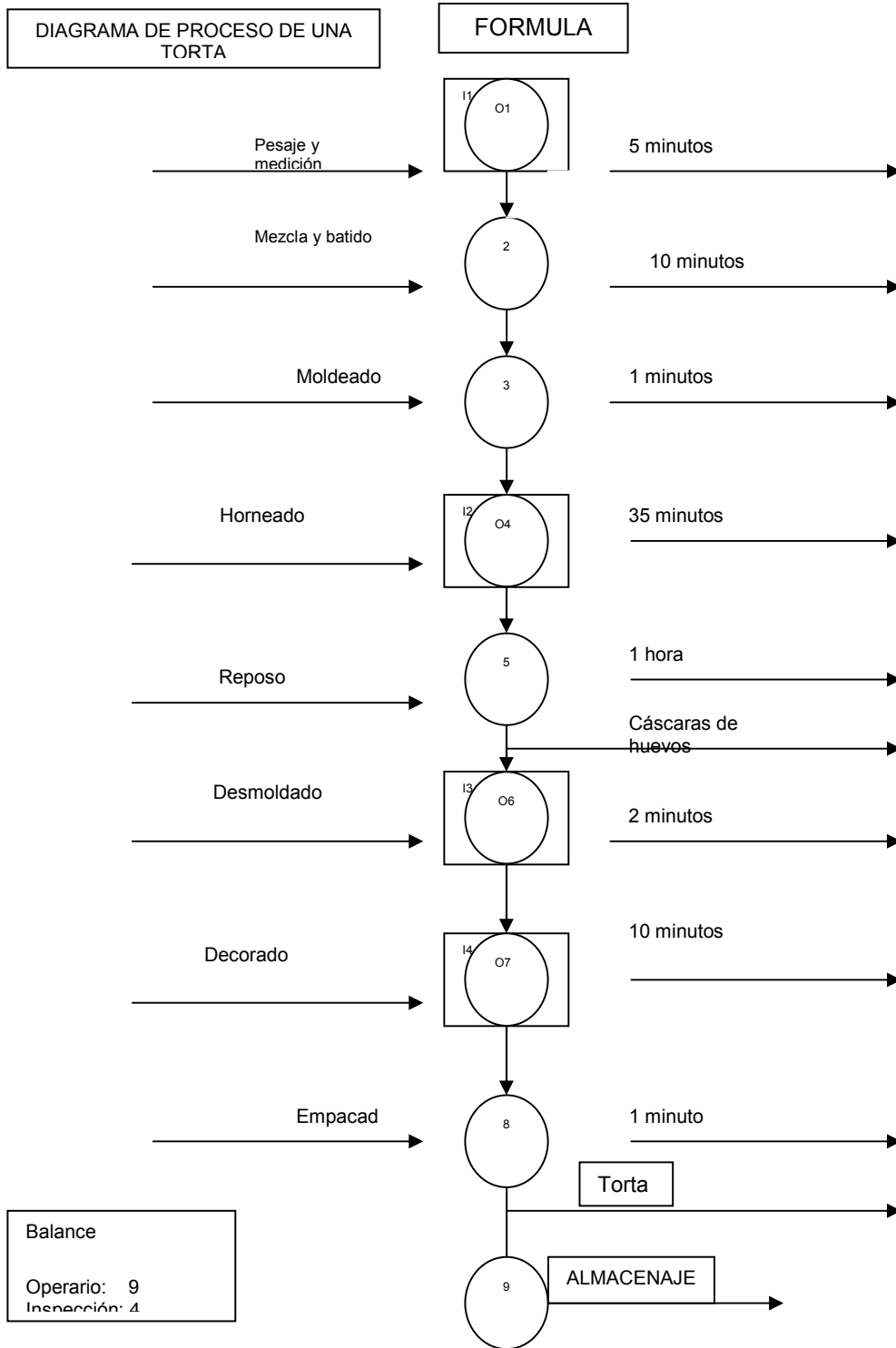
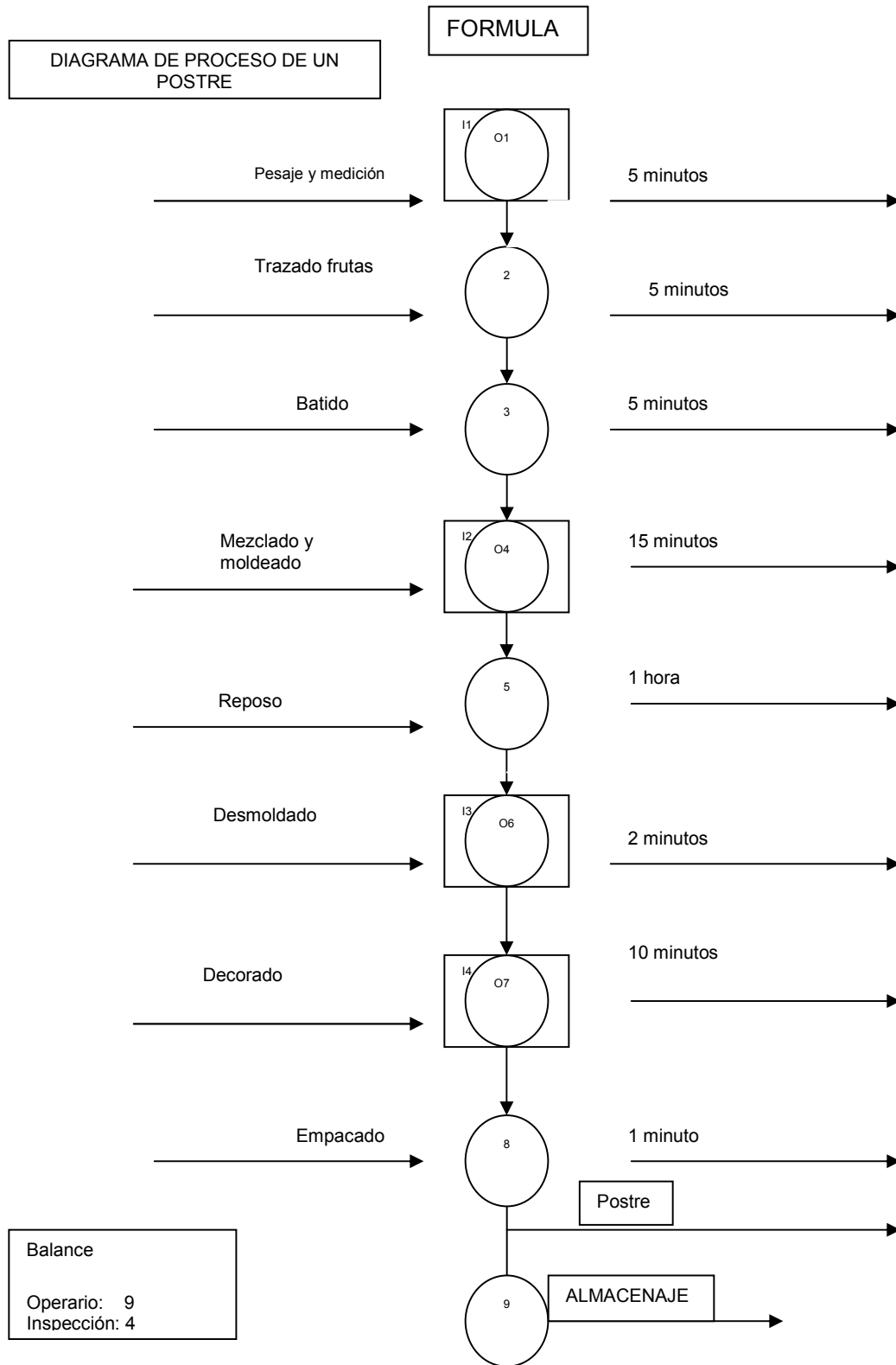


Figura 59. Diagrama de operación, proceso y procedimiento de un postre



Tiempo total para mano de Obra 43 minutos

3.3.4 Control de calidad. Todo producto tiene un conjunto de características relacionadas con el diseño, materiales utilizados, presentación (peso, volumen, color, olor, sabor, etc.) que los caracteriza y es conocido por el consumidor.

- Aseguramiento de la calidad: para asegurar la calidad del proceso y el producto terminado se aplicaran las buenas practicas de manufacturas en las disposiciones establecidas en el decreto 3075 de 1997, en el cual se establecen los principios básicos y practicas de higiene en la manipulación, preparación, empacado, almacenado, transporte y distribución de los alimentos para el consumo humano.
- Sobre las edificaciones e instalaciones: en cuanto a localización, diseños de planta, accesos, servicios públicos disposición de desechos líquidos y sólidos, instalaciones sanitarias y sobre las condiciones del el área de elaboración (pisos, puertas, ventanas, iluminación y ventilación)
- Condiciones de los equipos y utensilios: está relacionada con los materiales de fabricación, superficies de contacto, los instrumentos de medición, la reducción de los riesgos de contaminación cruzada, la inocuidad de los lubricantes y los demás insumos requeridos para el funcionamiento de equipos y utensilios.
- Las condiciones del personal manipulador de alimentos: se debe solicitar reconocimiento técnico al personal que desempeña funciones en la planta prohibiéndose las labores del personal manipulador con factores de riesgo, se debe efectuar capacitación sobre control, monitoreo sobre los puntos críticos de control, por otro lado se debe adoptar medidas de protección en cuanto a higiene personal tanto de los empleados como de los visitantes a la planta de producción, es decir la utilización de guantes, tapabocas, cofias, vestimentas, botas, etc.

- Los requisitos higiénicos para la fabricación: se incluyen disposiciones para la materia prima e insumos utilizados en cuanto a recepción, inspección, descongelamiento controlado, almacenamiento, zonas de recepción, material de envase, así mismo se debe garantizar los puntos críticos y de control efectuando seguimiento permanente, de forma interna y externa, esta ultima con análisis de laboratorio, para garantizar la calidad del proceso y ofrecer un producto altamente competitivo.
- El saneamiento del establecimiento: comprenderá las disposiciones de limpieza y desinfección, manejo de desechos sólidos y líquidos y control específico de plagas.

3.3.5 Recursos

3.3.5.1 Recurso humano

Cuadro 70. Recurso humano

Cargo	Cantidad	Tiempo
Gerente	1	Tiempo completo
Secretaria cajera	1	Tiempo completo
Operarios	2	Tiempo completo
Total	4	

Fuente: Autores del proyecto

3.3.5.2 Recurso físico

- **Hornos industriales** Convector, 6 y 8 bandejas. Se forma de láminas de acero inoxidable o en láminas esmaltadas para facilitar su manejo y limpieza. Casi todos los hornos de gas están dotados de quemadores que se encuentran en su parte inferior y por donde entra el calor al horno, tienen válvulas para el paso del gas y un termostato para controlar la temperatura; cuenta con un desfogue que permite la

salida de vapores de algunos producto con alto contenido de humedad y tiene capacidad para 6 bandejas.

Figura 60. Hornos industriales Convector



- **Vitrina refrigerada**, vidrio curvo, 3.80 mt. Mostrador panadería vidrios curvos de 1.20. Utilizado para almacena y exhibir el producto terminado

Figura 61. Vitrina refrigerada



- **Batidoras Plantarías** 3 velocidades, bolos de acero inoxidable, con 3 accesorios: paleta, cola de chanco y globo.

Es una máquina diseñada para incorporar aire y unir los ingredientes de batidos. Está dotada con implementos para mezclar, batir, cortar y rallar. Es el equipo que más tiene uso dentro de la pastelería. Se emplea en la elaboración de cremas, pastas y batidos.

Figura 62. Batidora plantarías



- **Estanterías de acero cromado**, 4 niveles, parrillas regulables.
Medidas: 90cm. de frente, 45 cm de fondo, 180cm de alto.
Se utilizan para colocar los moldes y materia prima.

Figura 63. Estantería de acero cromado



- **Mesones de cubierta y bandeja de acero inoxidable.**

Figura 64. Mesones de cubierta



- **Granera.** Un instrumento para medir la cantidad de insumos

Figura 65. Granera



- **Balanza.** La balanza es un instrumento generalmente mecánico que sirve para pasar de un plato y un tablero con escala de medidas. Al colocar un objeto sobre el plato una aguja marca sobre el tablero con escala de medidas, repostería exige una medida muy exacta.

Figura 66. Balanza



Figura 67. Herramientas menores



- **Escabiladeros** son estanterías fabricadas en hierro para colocar latas. Tienen ruedas pequeñas para facilitar el desplazamiento de un lugar a otro. Los escabiladeros permiten hacer un trabajo ordenado y facilitan el transporte de las bandejas.

Figura 68. Escabiladeros



3.3.5.3 Recurso de insumos. La empresa requiere de insumos para el desarrollo de sus actividades estos se irán adquiriendo en la medida en que se consuman, teniendo en cuenta un inventario permanente para la producción.

- Insumos perecederos (harinas, endulzantes, esencias, etc.).
- Insumos no perecederos (frutas, margarinas, crema de leches, yogures, gelatinas, leche, etc.).
- Insumos para empaque y envase (bolsas, vasos, platos, cubiertos, tarimas, etc.)

Actividad administrativa. Tinta y papel impresora, libretas, talonarios, etc.

Recurso logístico. Se ejecutará correctamente, en la preparación y presentación de los postres, tortas y ponqués.

- El aprovisionamiento de materias primas.
- La preparación de útiles y equipos.
- La aplicación de técnicas y normas de manipulación y tratamiento de alimentos.
- La utilización de las técnicas culinarias propias de cada preparación.
- El acabado y presentación del plato y almacenamiento.
- El mantenimiento de las temperaturas requeridas.
- La utilización de los equipos y medios energéticos establecidos, evitando consumos, costos y desgastes innecesarios.
- Las tareas de limpieza.

3.3.6 Estudio de proveedores. La ciudad de Bucaramanga ofrece una buena cantidad de proveedores de los recursos físicos y de insumos que se requieren para el funcionamiento de la empresa, para ello se han seleccionado los siguientes teniendo en cuenta su experiencia, buen servicio, calidad de productos, descuentos y facilidades de pago.

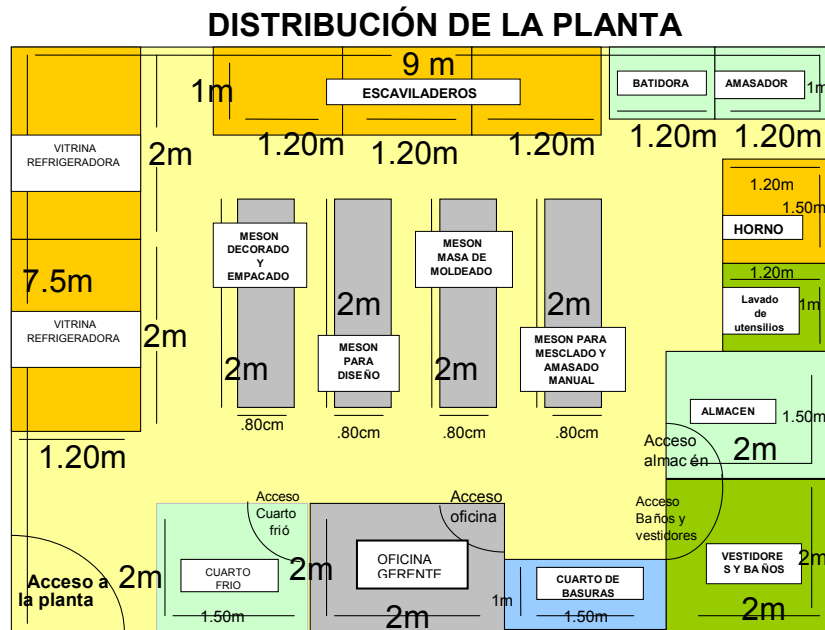
Proveedores.

- Comercializadora de frutas Yesón Vera. Carrera 8ª No 41 – 11 Bga, Tel: 6332944
- Esan hornos infrarrojos. Calle 28 No 22 – 57 Bga, TEL: 6329543
- Precocidos del oriente. Carrera 35ª No 48 – 112 Bga, TEL: 6433818
- Arte proyecto. Calle 38 No 17 – 63 Bucaramanga, TEL: 6707154.
- Fabrica Metálicas Colombia. Carrera 15 No 450-033 Bucaramanga, Tel: 6420495.
- Equibalanzas Ltda. Carrera 22 No 32 – 21 Bucaramanga TEL: 6344570.
- Cocinas industriales Servigas. Carrera 16 No 19 – 47 Bucaramanga, Tel: 6711715.
- Rimax. Calle 45 No 15 – 28 Bucaramanga, TEL: 6433015.
- Almacenes Éxito. Carrera 16 con Av. LA Rosita esquina.

- Plásticos y desechables Calle 43 No 23 83 Girón Tel: 6463946

3.3.7 Distribución de la planta

Figura 69. Distribución de la planta



Fuente: Autores del proyecto

3.3.8 Logística de distribución. La planta estará distribuida de tal manera que permita economizar espacios y tiempos, para facilitar el proceso de elaboración de los postres.

- Área para punto de ventas
- Área operativa donde se realizan los procesos de elaboración del producto
- Área de almacén de materia prima
- Área de oficina
- Área de baños y vestidores
- Área de aseo y limpieza

3.4 CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TÉCNICA DEL PROYECTO

- El mercado local de Bucaramanga ofrece mano de obra suficiente y requerida.
- El tamaño del proyecto esta condicionado especialmente por el comportamiento de la demanda que se presente en los hogares al comprar postres.
- Con respecto a la localización de la planta de producción y comercialización, se ubicará en el sector de mejoras públicas.
- La compra de insumos se realizara a nivel local a los proveedores de insumos.
- El nivel de producción para la capacidad diseñada equivalente a 10.800 libras año trabajando 7 horas día en turnos de producción.
- Realizando el estudio técnico bajo parámetros de calidad de producción, ubicación de la planta se incluye que es viable.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

La empresa LIGTH SWEET se constituirá bajo los parámetros de una sociedad de responsabilidad limitada, pues la obligación de los socios sola la constituye el pago de sus aportes y no está representada en títulos negociables. La sociedad como tal deberá inscribirse ante la Notaria y la Cámara de Comercio.

Una vez constituida legalmente la sociedad, se convierte en una persona jurídica distinta de los socios, individualmente considerados, los impuestos sobre la renta y patrimonio los paga cada socio de acuerdo con su participación en la sociedad y ésta pagará un porcentaje sobre las utilidades que se obtengan.

La constitución de la sociedad la realizan como mínimo dos socios y como máximo veinticinco socios que aportan una cantidad igual de capital inicial y por lo tanto las utilidades serán repartidas en partes iguales. De igual manera se cancelaran al Estado Colombiano los correspondientes impuestos de ley.

Los gastos que se generen en la constitución de la empresa LIGTH SWEET, empresa especializada producción y venta de postres, tortas y ponqués. Serán repartidos en partes iguales y asumidos por cada uno de los socios.

4.1.1 Constitución de la Sociedad de Responsabilidad Limitada. Se conformará de la siguiente forma:

Razón social: LIGTH SWEET LTDA.

Número de socios: se constituirá con el mínimo número, dos socios.

Como se constituye: por Escritura Pública.

Duración: se conformará por cinco años, bajo la posibilidad de ser renovada.

Capital: está representado en \$ 20.252.128 (veinte millones doscientos cincuentas y dos mil ciento veintiocho pesos m/c) por parte de cada socio para un total de \$40.504.256, este valor será pagado en su totalidad al momento de constituir la sociedad, así como al momento de solemnizar cualquier aumento del mismo.

Administración: la representación de la sociedad y administración de los negocios sociales corresponde a todos y cada uno de los socios, pero por acuerdo conjunto se podrá delegar la responsabilidad y administración de la sociedad en un gerente; estableciéndose para esta constitución a la profesional en Gestión Empresarial José del Carmen Espinosa Domínguez, estableciéndosele de manera clara y precisa sus atribuciones.

Responsabilidad: cada socio responde hasta por el valor de su aporte, pero es posible pactar para algún socio una responsabilidad mayor, prestaciones, accesorias o garantías suplementarias, expresando su naturaleza, cuantía, duración y modalidades.

Disolución: este tipo de sociedad prevé dos especiales consistentes en, pérdidas que reduzcan el capital por debajo del 50% o incremento del número de socios a más de 25.

4.2 CONSTITUCIÓN LEGAL

Se debe cumplir con los siguientes requisitos legales, para el ejercicio de las funciones establecidas:

- Inscripción y registro en la Cámara de Comercio (registro mercantil o matrícula mercantil).
- Número de identificación tributaria (NIT), el cual se solicita en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN).

- Escritura de constitución de la empresa.
- Número patronal de la EPS, para la vinculación de trabajadores y los aportes respectivos.
- Formulario único de afiliación e inscripción a la IPS.
- Solicitud de vinculación del trabajador al sistema general de riesgos profesionales.
- Formulario de vinculación o actualización al sistema general de pensiones.

4.3 CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA.

4.3.1 Visión. Seremos la primera empresa productora y comercializadora de pastelería y repostería para personas con alteraciones metabólicas en el área metropolitana de Bucaramanga para el año 2012.

4.3.2 Misión. Fabricar y comercializar productos de repostería, dulces, deliciosos, sin azúcar, bajos en calorías y/o sodio y/o bajos en grasa, para satisfacer con estos productos de repostería consumidores especiales que por razones de salud o estética no pueden o no deben consumir productos con azúcar.

4.3.3 Objetivos. Ligth Sweet será una de las primeras empresas en la ciudad de Bucaramanga que se dedicará a la fabricación, producción y venta de postres, tortas y ponqués para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas en el organismo, logrando mediante el esfuerzo de propietarios y empleados mantener una gran calidad en sus productos y servicios en el ramo de la pastelería y repostería.

Trabajar constantemente en el desarrollo y mejoramiento de los productos, buscando ofrecer a nuestros consumidores, productos cada vez más deliciosos y económicos.

El principal objetivo de Ligth Sweet es estar siempre a la vanguardia en cuanto a la alta repostería e incrementar la producción de dichos productos. Otros objetivos también importantes son: posicionarse en el mercado local y la posterior expansión en otras zonas del área metropolitana de Bucaramanga y el departamento de Santander.

4.3.4 Principios y valores corporativos

Principios

- **Respeto:** profesar el respeto a la dignidad humana de nuestros clientes, empleados y de todas las demás personas con las que interactuamos, así como al entorno y al medio ambiente.

Respetar las diferencias, somos tolerantes ante la diversidad dentro del marco de nuestros principios y valores y procuramos mantener el ánimo conciliatorio en todas nuestras relaciones.

- **Honestidad:** ser rectos, honrados y veraces en todos nuestros actos. Nos comportamos con integridad y carácter. Respetamos las leyes.

- **Justicia:** Propender por un trato justo y equitativo en todas nuestras relaciones. Procuramos dar a cada cual lo que le corresponde y reconocemos los actos conforme a la razón, a la equidad y a la verdad.

- **Generación de valor:** somos empresa privada, y como tales tenemos la obligación de generar valor para beneficio de los clientes, el personal y los accionistas. Por lo tanto, trabajando en equipo, somos innovadores y productivos, y al aprovechar oportunidades maximizamos los resultados.

- **Servicio:** el éxito de la empresa está vinculado al buen servicio. Nuestro servicio debe satisfacer y superar las expectativas de quien los recibe.
- **Nuestros atributos:** amabilidad, Confiabilidad, Oportunidad y Respeto.
- **Lealtad:** ser fieles con nuestros clientes, jefes, subalternos y compañeros, pero ante todo profesamos lealtad a la familia de empresas a la que pertenecemos.
- **Compromiso Social:** ser solidarios con la sociedad en la que vivimos. Apoyamos la democracia, el desarrollo social y la conservación del medio ambiente. Trabajamos por un país mejor.
- **Entusiasmo, alegría y buen humor:** ser positivos, alegres y optimistas aún en los momentos difíciles. Entusiastas para afrontar nuevos retos y realizar nuestro trabajo. Contamos con la risa como el mejor aliado contra las tensiones y preocupaciones.

Sentido de Pertenencia y Orgullo: Nos sentimos orgullosos de pertenecer a una empresa, que comparte una cultura con principios y valores comunes.

- **Profesionalidad:** la comunidad confía en nosotros porque somos responsables en el desarrollo de nuestra actividad y porque contamos con un excelente talento humano.

Asumimos con empeño, dedicación y seriedad nuestros compromisos, respetando las normas y leyes establecidas.

- **Perseverancia:** luchar con firmeza, disciplina, empeño y dedicación por el logro de nuestras metas. No desfallecemos ante la adversidad.

4.3.5 Políticas. Para canalizar los objetivos propuestos, la empresa Ligth Sweet definió los siguientes procedimientos para lograr las políticas:

Enfocar la prestación del servicio al cliente con el propósito de satisfacer plenamente sus necesidades y expectativas, para que el mismo sea la mejor publicidad.

Propender por una publicidad y promoción sana y con respeto con el ánimo de ser más competitivo.

Brindar excelentes productos con calidad total, enfocadas en el ser humano con diabetes o que quiera cuidar su salud y en el mejoramiento continuo del producto y el servicio.

Todo el personal que labore con la empresa debe tener un alto sentido de formación humana y experiencia en el trato con los compañeros y clientes.

Realizar el adecuado mantenimiento de instalaciones y equipos buscando una óptima calidad del producto y el servicio.

Las políticas de la empresa se definen de personal, compras y ventas, así:

4.3.5.1 De personal. El personal que trabaje, en el área de producción y venta con la empresa o para la empresa, debe ser preparado académicamente y tener experiencia en su área de desempeño.

El reclutamiento de personal se hará por intermedio de:

Avisos publicados en el diario de mayor circulación local, y en empresas que se denominan como bolsas de empleo.

También se recibirán hojas de vidas en las instalaciones de la empresa.

Se solicitarán hojas de vida para los diferentes cargos y actividades de la empresa.

Para la selección de personal se procederá de la siguiente manera:

Se revisarán las hojas de vida presentadas, sobre las cuales se hará una preselección.

A las personas que enviaron las hojas de vida seleccionadas se les llamará para informarles y citarles en fecha y hora previa para la realización de entrevista.

La entrevista permitirá conocer los candidatos, sus expectativas y confirmar su experiencia laboral.

Con base a la información de la hoja de vida y las impresiones obtenidas con la entrevista se procederá a seleccionar el personal requerido.

Después de seleccionar el personal, se llama nuevamente a los candidatos que aprueban la selección para que se presenten en las oficinas y reciban la información e instrucciones necesarias para la realización del contrato laboral.

Se realizarán contratos a término fijo por tres meses inicialmente y si se demuestra un buen desempeño se realizará nuevamente el mismo contrato a un año de vigencia, con renovación anual. En estas condiciones se contratará el gerente y la auxiliar de servicio al cliente y aseo y los operarios, donde su salario se establecerá de acuerdo a lo establecido en el código sustantivo de trabajo con respecto al salario, dotación y a las prestaciones de ley.

El contador será contratado por servicios profesionales con una remuneración mensual fija.

4.3.5.2 De compras. De todos los aspectos relacionados con las compras necesarias para la producción, mantenimiento, implementación y el buen funcionamiento de la empresa se encargarán los socios en colaboración con el gerente, de ser una persona diferente a los socios, cuando este nombrado.

Los socios y el gerente, de estar nombrado, seleccionarán después de analizar cada portafolio de proveedores, cual es el más conveniente en caso de que se requiera comprar algún otro elemento o equipo necesario, después de la puesta en marcha de la empresa.

La forma de pago se hará como estipule la empresa proveedora, sin embargo se intentará manejar el crédito a 30 y 60 días.

Después de este proceso se elaborará la orden de compra y la salida de caja, seguidamente se procederá a hacer el pedido.

Los insumos requeridos por la empresa se irán comprando a medida que se necesite.

4.3.5.3 De ventas. El proceso de venta de los productos se hará directamente en la planta con el cliente y estableciendo las características del producto y la cantidad requerida, el pago de los productos que ofrezca la empresa Ligth Sweet se harán en efectivo, tarjeta de crédito o en cheque, la cancelación de los productos se realizara de contado.

4.4 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.4.1 Organigrama

Figura 70. Organigrama



Fuente: Autores del proyecto

Como se observa es una estructura sencilla y prácticamente plana, esto permite dadas las características de la empresa una rápida y directa comunicación entre el cargo administrativo y los cargos operativos.

4.4.2 Descripción del cargo. Se describen los cargos directos, en sus funciones y especificaciones requeridas para el correcto funcionamiento de la empresa Ligth Sweet. A continuación se presentan en su diseño técnico.

Cuadro 71. Descripción de funciones - Gerente

LIGTH SWEET		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Gerente	CÓDIGO: <i>LS-01</i>	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Administrativo	DEPARTAMENTO: Gerencia	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Junta de Socios	
SUPERVISA A: Oficina y personal operativo	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
FUNCIÓN PRINCIPAL Administrar ingresos y egresos, relaciones públicas, supervisar las actividades realizadas		
DETALLE DE FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. • Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido. • Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa. • Atención, servicio y asesoría al cliente. • Encargado de la logística y desarrollo de las actividades de producción y ventas. • Responder por los equipos, implementos e insumos de la empresa y velar por el buen uso y mantenimiento de los mismos. • Manejar con responsabilidad y confiabilidad los recursos económicos generados en la prestación del servicio. • Estar documentado sobre el sector y el nuevo conocimiento en lo referente a las actividades del medio. • Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la junta y tengan relación con la naturaleza de su cargo. 		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 72. Especificaciones del cargo - Gerente

LIGHT SWEET ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Gerente	CÓDIGO: LS-01	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Administrativa	DEPARTAMENTO: Gerencia	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Junta de Socios	
SUPERVISA A: Oficina y personal operativo	ELABORADO POR:	
HABILIDAD		
EDUCACIÓN: Profesional en Gestión Empresarial, o Administrador de Empresas; con conocimientos en el desarrollo de actividades de repostería.		
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares y en actividades de repostería.		
HABILIDAD MENTAL: Precisión en operaciones matemáticas, análisis financiero, planeación, control y admón.		
HABILIDAD MANUAL: Normal		
RESPONSABILIDAD		
SUPERVISIÓN: Se encarga de supervisar los trabajos que realizan todos en sus diferentes labores.		
POR CONTACTOS: Con personas externas para mercadeo y gestión de los productos		
MANEJO DE VALORES: Ocasionales y por un valor hasta de \$5.000.000.		
ESFUERZO		
MENTAL: En su jornada requiere concentración plena para planear, diseñar, administrar y controlar.		
FÍSICO: Normal de la actividad.		
CONDICIÓN DE TRABAJO		
MEDIO AMBIENTE: Agradable, el de la oficina.		
RIESGOS: Ninguno		
OBSERVACIONES:		
REVISÓ	APROBÓ	

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 73. Descripción de funciones – Secretaria cajera

LIGHT SWEET		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Secretaria Cajera	CÓDIGO: LS-02	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Administrativa	DEPARTAMENTO: Gerencia	
SECCIÓN: Ventas	CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	
SUPERVISA A: Ninguno	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
FUNCIÓN PRINCIPAL Atención de los clientes y recepción de dineros, documentos, ventas por teléfono de de los productos y aseo de su área de trabajo y aseo del local.		
DETALLE DE FUNCIONES <ul style="list-style-type: none"> • Administrar la caja y su documentación correspondiente • Mantener un mueble de caja ordenado y limpio • Ejecutar tareas adicionales de servicio al cliente acorde a las políticas • Controlar inventario de material • Cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. • Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometida. • Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa. • A relación con la naturaleza de su cargo. • Aseo del local 		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 74. Especificaciones del cargo – Secretaria cajera

LIGHT SWEET		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Secretaria cajera	CÓDIGO: LS-02	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Ventas	DEPARTAMENTO: Gerencia	
SECCIÓN: Ventas	CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	
SUPERVISA A: Ninguno	ELABORADO POR:	
HABILIDAD		
EDUCACIÓN: Bachiller comercial o estudiante universitario, con experiencia en mercadeo y ventas.		
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares.		
HABILIDAD MENTAL: Concentración, conocimientos y memoria.		
HABILIDAD MANUAL: Manejo de caja registradora y ventas.		
RESPONSABILIDAD		
SUPERVISIÓN: Ninguna		
POR CONTACTOS: Pérdida de documentos y dinero.		
MANEJO DE VALORES: Utilización de caja menor para los gastos internos de la empresa, debe adjuntar soportes.		
ESFUERZO		
MENTAL: Concentración, memoria.		
FÍSICO: Mantener una misma postura por mucho tiempo.		
CONDICIÓN DE TRABAJO		
MEDIO AMBIENTE: Normal.		
RIESGOS: Ninguno.		
OBSERVACIONES:		
REVISÓ	APROBÓ	

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 75. Descripción de funciones - Operario

LIGHT SWEET		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Operario	CÓDIGO: LS-03	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Operativa	DEPARTAMENTO: Operativo	
SECCIÓN: Producción	CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	
SUPERVISA A: Ninguno	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
<p>FUNCIÓN PRINCIPAL</p> <p>Producción y acabados de hornería, repostería, pastelería; realización o conducción de las operaciones de elaboración de masas, de pastas y productos básicos en horno, pastelería; confección de las elaboraciones complementarias y realización de las operaciones de composición y de decoración de productos de pastelería y aseo y mantenimiento de la planta.</p>		
<p>DETALLE DE FUNCIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cumplimiento la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. • Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometido. • Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el empresa. • Responder por los equipos y herramientas que tiene a su disposición para el desarrollo de las actividades. • Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la gerencia y tengan relación con la naturaleza de su cargo. 		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 76. Especificaciones del cargo - Operario

LIGTH SWEET		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Operario	CÓDIGO: LS-03	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Operativa	DEPARTAMENTO: Operativo	
SECCIÓN: Producción	CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	
SUPERVISA A: Ninguno	ELABORADO POR:	
HABILIDAD		
EDUCACIÓN: Profesional o tecnólogo en repostería y pastelería.		
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares.		
HABILIDAD MENTAL: Concentración, memoria y dedicación.		
HABILIDAD MANUAL: Normal		
RESPONSABILIDAD		
SUPERVISIÓN: Ninguna		
POR CONTACTOS: En desarrollo de sus actividades deberá tener contacto directo y confidencial con el gerente		
MANEJO DE VALORES: Manejo de muebles y equipos		
ESFUERZO		
MENTAL: Lucidez, concentración y memoria.		
FÍSICO: Ninguno.		
CONDICIÓN DE TRABAJO		
MEDIO AMBIENTE: El expuesto en la planta de producción		
RIESGOS: Ninguno		
OBSERVACIONES:		
REVISO	APROBÓ	

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 77. Descripción de funciones - Contador

LIGHT SWEET		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
NOMBRE DEL CARGO: Contador	CÓDIGO: <i>LS-04</i>	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Administrativo	DEPARTAMENTO: Administrativo	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	
SUPERVISA A: Ninguno	No CARGOS IGUALES: Ninguno	
FUNCIÓN PRINCIPAL		
Administrar ingresos y egresos, libros contables, balances y estados financieros.		
DETALLE DE FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> • Liderar y velar por el cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa. • Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentre comprometido. • Cumplir y hacer cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en el empresa. • Tener al día los libros contables de la empresa, balances y estados financieros de la empresa. • Encargado de la logística y desarrollo contables. • Responder por los equipos. • Manejar con responsabilidad y confiabilidad los recursos económicos generados en la prestación del servicio. • Estar documentado sobre el sector y el nuevo conocimiento en lo referente a las actividades del medio contable. • Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la junta y tengan relación con la naturaleza de su cargo. 		
EMPLEADO	JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autores del proyecto

Cuadro 78. Especificaciones del cargo - Contador

LIGTH SWEET		
ESPECIFICACIONES DEL CARGO		
DATOS		
NOMBRE DEL CARGO: Contador	CÓDIGO: LS-04	FECHA: 2008 – 01 – 10
DIVISIÓN: Administrativa	DEPARTAMENTO: Administrativo	
SECCIÓN: Oficina	CARGO JEFE INMEDIATO: Gerente	
SUPERVISA A: Ninguno	ELABORADO POR:	
HABILIDAD		
EDUCACIÓN: Profesional en Contaduría.		
EXPERIENCIA: Mínimo dos años en cargos similares		
HABILIDAD MENTAL: Precisión en operaciones matemáticas, análisis financiero, planeación, control y admón.		
HABILIDAD MANUAL: Normal		
RESPONSABILIDAD		
SUPERVISIÓN: Se encarga de supervisar, revisarlos, analizar, realizar los libros contables, balances y estados financieros de la empresa.		
POR CONTACTOS: Con Gerente y secretaria.		
MANEJO DE VALORES: Ninguno.		
ESFUERZO		
MENTAL: En su jornada requiere concentración plena para planear, diseñar, administrar y controlar.		
FÍSICO: Normal de la actividad.		
CONDICIÓN DE TRABAJO		
MEDIO AMBIENTE: Agradable, el de la oficina.		
RIESGOS: Ninguno		
OBSERVACIONES:		
REVISO	APROBÓ	

Fuente: Autores del proyecto

4.4.3 Estructura salarial. Las compensaciones laborales se establecen con relación al mercado de oferta para esta clase de productos y servicios en la ciudad de Bucaramanga, quedando de la siguiente forma:

Cuadro 79. Asignación salarial

Cargo	tipo de contrato	Salarios		Bonos	Auxilio de trans	Parafiscal 56%	Dotación	Total	
		smlv	\$					Mes	Año
Gerente	fijo	2	\$993.800	\$100,000		\$556.528		\$1.650.328	\$19.803.936
Secretaria cajera	fijo	1	\$496.900	\$50,000	\$59.300	\$278.264	\$25,000	\$909.464	\$10.913.568
2 operarios	definido	1	\$993.800	\$100,000	\$118.600	\$556.528	\$50,000	\$1.818.928	\$21.827.136
Contador	Prestaciones servicios	medio salario	\$248.450					\$248.450	\$2.619.257
Total		4,5	\$2.732.950	\$250.000	\$177.900	\$1.391.320	\$75.000	\$4.627.170	\$55.163.897

Fuente: Autores del proyecto

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIONES

5.1.1 Inversiones de activos fijos. La inversión en activos fijos es de \$35.000.000, de los cuales \$16.144.200 corresponden a maquinaria y equipos; \$7.950.000 activos área de producción; \$700.000 área de ventas; \$1.800.000 muebles y enseres, \$3.200.000 equipos de oficina, \$1.000.000 herramientas menores y 5.500.000 en efectivo.

5.1.1.1 Maquinaria y equipos. A continuación en el cuadro 80 se relacionan la maquinaria y equipos requeridos para el proceso de fabricación y producción de las tortas, postres y ponqués.

Cuadro 80. Relación maquinaria y equipos

cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Horno	\$12.000.000	\$12.000.000
1	Batidora industrial	\$3.844.200	\$3.844.200
1	Balanza	\$200.000	\$200.000
1	Gramera	\$100.00	\$100.00
Total maquinaria y equipo		\$16.144.000	\$16.144.200

Fuentes de cotización: Fabrica Metálicas Colombia. Carrera 15 No 450-033 Bucaramanga, TEL: 6420495. Equibalanzas Ltda. Carrera 22 No 32 – 21 Bucaramanga TEL: 6344570.

- **Activos de producción.** En el cuadro 81 se presentan otros activos necesarios para el área de producción, que ascienden a un total de \$7.950.000.

Cuadro 81. Activos de producción

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
2	Escabiladeros	\$250.000	\$500.000
2	Vitrinas enfriadoras	\$2.350.000	\$4.700.000
2	Mesones acero inoxidable	\$750.000	\$1.500.000
2	Estantes	\$350.000	\$700.000
10 juegos	Moldes	\$50.000	\$500.000
2	Sillas	\$25.000	\$50.000
Total activos de producción			\$7.950.000

Fuentes de cotización: Cocinas industriales Servigas. Carrera 16 No 19 – 47 Bucaramanga, TEL: 6711715. Rimax. Calle 45 No 15 – 28 Bucaramanga, TEL: 6433015.

- **Área de ventas.** Se contemplan los siguientes activos.

Cuadro 82. Área de ventas

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Caja registradora	\$550.000	\$550.000
1	Silla	\$150.000	\$150.000
Total activos área de ventas			\$700.000

Fuentes de cotización: El punto de la registradora. CC Sanandresito la Isla L C 28 piso 3, TEL: 6443052. Arte proyecto. Calle 38 No 17 – 63 Bucaramanga, TEL: 6707154.

5.1.1.2 Muebles y enseres. En este rublo se relacionan los muebles y enseres requeridos para organizar las actividades del área administrativa.

Cuadro 83. Muebles y enseres área administrativa

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Escritorio	\$650.000	\$650.000
1	Silla giratoria	\$150.000	\$150.000
1	Mesa de computador	\$350.000	\$350.000
2	Sillas auxiliares	\$75.000	\$150.000

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Archivador	\$250.000	\$250.000
2	Papeleras	\$75.000	\$150.000
4	Canecas	\$25.000	\$100.000
Total muebles y enseres			\$1.800.000

Fuentes de cotización: Arte proyecto. Calle 38 No 17 – 63 Bucaramanga, TEL: 6707154.

5.1.1.3 Equipos de oficina. En este rublo se relacionan los equipos de oficina requeridos para organizar las actividades del área administrativa.

Cuadro 84. Equipos de oficina

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
1	Computador	\$2.150.000	\$2.150.000
3	Calculadoras	\$50.000	\$150.000
3	Teléfonos	\$50.000	\$150.000
1	Línea telefónica	\$400.000	\$400.000
1	Fax	\$350.000	\$350.000
Total equipos de oficina			\$3.200.000

Fuentes de cotización: Equioffice. Carrera 17 No 37 – 107 Bucaramanga, TEL: 6388024.

5.1.1.4 Herramientas menores. Se relacionan las herramientas menores para la realización del proyecto

Cuadro 85. Herramientas menores

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
6	Guantes par	\$300	\$1800
4	Gorros	\$2.000	\$8.000
4	Delantales	\$5.000	\$20.000
6	Palas y cucharas	\$1.000	\$6.000
6	Canastas	\$10.000	\$60.000

Cantidad	Detalle	Valor unitario	Valor total
6	Recipientes para harinas	\$10.000	\$60.000
4	Rodillos	\$2.500	\$10.000
4	Otros recipientes	\$10.000	\$40.000
Total herramientas menores			\$205.800

Fuentes de cotización: Almacenes Éxito. Carrera 16 con Av. LA Rosita esquina.

5.1.1.5 Total inversión fija

Cuadro 86. Total inversión fija

Inversión fija	Total
Maquinaria y equipos	\$16.144.200
Activos de producción	\$7.950.000
Área de ventas	\$700.000
Muebles y enseres área administrativa	\$1.800.000
Equipos de oficina	\$3.200.000
Herramientas menores	\$205.800
Total inversión fija	\$30.000.000

Fuente: Autores del proyecto

5.1.2 Inversión diferida. Este rubro contiene los siguientes aspectos de lanzamiento publicitario para dar a conocer la nueva empresa (\$2.080.000), adicionado por los gastos requeridos legalmente para darle vida jurídica a la misma, contiene gastos como impuestos, local-bomberos, notariado y registro, cámara de comercio, Invima entre otros rubros (\$2.000.000). Adicionalmente a esto se encuentran los gastos de estudio de factibilidad por (\$3.000.000). Para un total de \$ 7.080.000 x 2 meses para recibir ingresos igual a \$ 14.160.000. (Cuadro 87).

Cuadro 87. Inversión diferida

Descripción	Valor
Publicidad de lanzamiento	\$2.080.000
Constitución de la empresa	\$2.000.000
Estudio de factibilidad	\$3.000.000
Total	\$7.080.000

Fuente: Autores del proyecto

5.1.3 Inversión de capital de trabajo. Este aspecto comprende los dineros necesarios para un mes de funcionamiento de las actividades de la empresa. Contiene costos de materia prima, mano de obra y costos generales de fabricación incurridos en la producción de tortas, postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas; adicionalmente con los gastos de administración (salarios, prestaciones sociales, servicios públicos, arriendos, contador, gastos bancarios, papelería, seguros, material de aseo, etc.).

Cuadro 88. Total inversión de capital de trabajo para 1 mes

Descripción	Valor mes
Materia prima	\$3.797.250
mano de obra directa	\$1.818.928
Costos indirectos de fabricación	\$1.602.498
Gastos administrativos y de venta	\$5.266.225
Gastos Financieros	\$ 245.209
Total	\$12.730.111

Fuente: Autores del proyecto

La inversión en capital de trabajo para 1 mes será de \$12.730.111

5.1.3.1 Costos de producción. Se contemplan 3 elementos que definen el costo de producción de los postres para diabéticos o personas con alteraciones

metabólicas como son: materia prima, mano de obra indirecta y costos indirectos de fabricación.

- **Materias primas.** Para la producción se hace necesario adquirir la materia prima básica que son las harinas y los endulzantes, a demás otros como son huevos, margarinas, frutas, esencias, lácteos, cajas, domos entre otros, se fabricaran 75 libras mes y 900 libras año por cada de las 10 referencia.

Cuadro 89. Costo materia prima torta de chocolate y frambuesa para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas

Torta de chocolate y frambuesa para diabéticos	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Huevos	6	\$1.200	\$90.000	\$1.080.000
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Leche en polvo descremada	100grs	\$600	\$45.000	\$540.000
Polvo de hornear	20grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Salvado de avena	100grs	\$300	\$22.500	\$270.000
Cacao amargo en polvo	50grs	\$100	\$7.500	\$90.000
Queso blanco descremado	100grs	\$900	\$67.500	\$387.000
Café	100grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Esencia de vainilla	2 ml	\$100	\$7.500	\$90.000
frambuesa	10ml	\$100	\$7.500	\$90.000
caja	1	\$100	\$7.500	\$90.000
Total por libra		\$5.100	\$382.500	\$4.590.000
La inversión costo materia prima es de \$4.590.000 año y \$382.500 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$5.100

Cuadro 90. Costo materia prima torta de duraznos Light

Tarta de duraznos light	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Galletas María	100grs	\$50	\$3.750	\$45.000
Mermelada de durazno dietética	300grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Ricota descremada	250grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Yogurt Light	250grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Gelatina en polvo sin sabor	10grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Caja	1	\$100	\$7.500	\$90.000
Total por libra		\$2.650	\$198.750	\$2.385.000

La inversión costo materia prima es de \$2.385.000 año y \$198.750 mes.

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$2.650

Cuadro 91. Costo materia prima torta de dulce de membrillo y manzanas

Tarta de dulce de membrillo y manzanas para diabéticos	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Harinas	240grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Margarinas	20grs	\$150	\$11.250	\$135.000
Ralladura de limón	50grs	\$50	\$3.750	\$45.000
Huevos	3huevos	\$600	\$27.000	\$324.000
Membrillo	60grs	\$350	\$26.250	\$315.000
Mermelada dietética	250grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Cajas	1	\$100	7.500	\$90.000
Total por libra		\$3.450	\$258.750	\$3.105.000

La inversión costo materia prima es de \$3.105.000 año y \$258.750 mes.

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$3.450

Cuadro 92. Costo materia prima de postre de Moka Light

Postre moka light	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Harina integral	80grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Café	100grs	\$600	\$45.000	\$540.000
Polvo de hornear	20grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Huevos	6huevos	\$1.200	\$90.000	\$1.080.000
vainilla	10ml	\$150	\$11.250	\$135.000
Ricota	100grs	\$400	\$30.000	\$630.000
Leche descremada	100grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Cajas	1	\$100	\$7.500	\$90.000
Total por libra		\$4.350	\$326.250	\$3.915.000
La inversión costo materia prima es de \$3.915.000 año y \$326.250 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$4.350

Cuadro 93. Costo materia prima de postre cremoso de frutas Light

Postre cremoso de fruta light	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Gelatina sin sabor dietética	200grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Duraznos	3	\$1000	\$75.000	\$900.000
manzanas	3	\$1000	\$75.000	\$900.000
peras	3	\$1000	\$75.000	\$900.000
Queso descremado	250grs	\$2.000	\$150.000	\$1.800.000
Cajas	1	\$100	\$7.500	\$90.000

Total por libra		\$6.600	\$495.000	\$5.940.000
La inversión costo materia prima es de \$5.940.000 año y \$495.000 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$6.600

Cuadro 94. Costo materia prima de Mouse de frutilla bañada en crema Light

Mouse de frutilla bañada con crema de frutilla. Light y para diabéticos	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Fresas	100grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Fécula de maíz	100grs	\$100	\$7.500	\$90.000
Endulcolorante	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Gelatina sin sabor	50grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Naranja	2	\$600	\$45.000	\$540.000
Yogurt descremado	300grs	\$1000	\$75.000	\$900.000
Huevos	5	\$1.000	\$75.000	\$900.000
Frutas	3	\$1000	\$75.000	\$900.000
Cajas	1	\$100	\$7.500	\$90.000
Total por libra		\$5.500	\$412.500	\$4.950.000
La inversión costo materia prima es de \$4.950.000 año y \$412.500 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$5.500

Cuadro 95. Costo materia prima de Mentiras dulces de manzana y peras

Mentiras dulces de manzanas y peras para diabéticos y light	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Harinas	360grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Polvo de hornear	20grs	\$200	\$15.000	\$180.000

Margarinas	20grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Manzanas	5	\$2.000	\$150.000	\$1.800.000
Peras	4	\$1.200	\$90.000	\$1.080.000
Caja de postre de vainilla	200grs	\$1500	\$112.500	\$1.350.000
Cajas	1	\$100	\$7.500	\$90.000
Total por libra		\$6.700	\$502.500	\$6.030.000
La inversión costo materia prima es de \$6.030.000 año y \$502.500 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$6.700

Cuadro 96. Costo materia prima flan de frutillas Light

Flan de frutilla light	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Frutas	300grs	\$1000	\$75.000	\$900.000
Crema de leche descremada	200grs	\$600	\$45.000	\$540.000
Huevos	3huevos	\$600	\$45.000	\$540.000
Esencia de vainilla	20grs	\$150	\$11.250	\$135.000
Gelatinas dietética	20grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Cajas	1	\$100	\$7.500	\$90.000
Total por libra		\$3.950	\$296.250	\$3.555.000
La inversión costo materia prima es de \$3.555.000 año y \$296.250 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$3.950

Cuadro 97. Costo materia prima torta de ciruelas y coco

Tarta de ciruelas y coco	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Harinas	160grs	\$500	\$37.500	\$450.000

Tarta de ciruelas y coco	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Polvo de hornear	20grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Margarinas	100grs	\$1000	\$75.000	\$900.000
Crema de leche descremada	200grs	\$1.200	\$90.000	\$1.080.000
Huevos	7huevos	\$1.400	\$105.000	\$1.256.000
Coco rallado	100grs	\$350	\$26.250	\$315.000
Ciruelas pasas	150grs	\$700	\$52.500	\$630.000
Cajas	1	\$100	\$7.500	\$90.000
Total por libra		\$6.250	\$468.500	\$5.625.000
La inversión costo materia prima es de \$5.625.000 año y \$468.500 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$6.250

Cuadro 98. Costo materia prima torta de peras en capas

Torta de peras en capas	Cantidad para procesar una libra	Costo para procesar una libra	Costo para procesar 75 libras mes	Costo para procesar 900 libras año
Harinas	240grs	\$780	\$58.500	\$702.000
Endulzantes para diabéticos	6grs	\$800	\$60.000	\$720.000
Peras	4	\$1.200	\$90.000	\$1.080.000
Margarinas	150grs	\$1000	\$75.000	\$900.000
Polvo de hornear	20grs	\$200	\$15.000	\$180.000
Huevos	3huevos	\$600	\$45.000	\$540.000
Crema de leche descremada	200grs	\$1.200	\$90.000	\$1.092.000
Esencia de vainilla	20grs	\$150	\$11.250	\$135.000
Limón	1	\$50	\$3.750	\$45.000
Cajas	1	\$100	\$7.500	\$180.000

Total por libra		\$6.080	\$456.000	\$5.553.000
La inversión costo materia prima es de \$5.553.000 año y \$456.000 mes.				

Fuente: Autores del proyecto

Según estos datos el costo de producción de esta referencia es de \$6.080

Cuadro 99. Costos de insumos por unidad, 75 libras mes y 900 libras año por referencia

Referencia	Costo para producir una libra	Costo para 75 libra Insumos mes	Costo para 900 libra insumos año
Torta de chocolate y frambuesa para diabéticos	\$5.100	\$382.500	\$4.590.000
Tarta de duraznos light	\$2.650	\$198.750	\$2.385.000
Tarta de dulce de membrillo y manzanas para diabéticos	\$3.450	\$258.750	\$3.105.000
Postre moka light	\$4.350	\$326.250	\$3.915.000
Postre cremoso de fruta light	\$6.600	\$495.000	\$5.940.000
Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla. Light y para diabéticos	\$5.500	\$412.500	\$4.950.000
Mentiras dulces de manzanas y peras para diabéticos y light	\$6.700	\$502.500	\$6.030.000
Flan de frutilla light	\$3.950	\$296.250	\$3.555.000
Tarta de ciruelas y coco	\$6.250	\$468.500	\$5.625.000
Torta de peras en capas	\$6.080	\$456.000	\$5.472.000
Total		\$3.797.250	\$45.567.000

Fuente: Autores del proyecto

- **Mano obra directa.** Está conformada por 2 operarios.

Cuadro 100. Costo mano de obra directa por mes

Cargo	Contrato	Salarios		Bonos	Aux trans	Parf 56%	Dotación	Total	
		Smv	\$					MES	Año
2 operarios	definido	1	\$993.800	\$100,000	\$118.600	\$556.528	\$50,000	\$1.818.928	\$21.827.136
Total	definido	1	\$993.800	\$100,000	\$118.600	\$556.528	\$50,000	\$1.818.928	\$21.827.136

Fuente: Autores del proyecto

La inversión de mano de obra directa de trabajo mensual es de \$1.818.928 / mes

- **Costos indirectos fabricación.** Se determina el valor de los salarios, mano de obra indirecta, servicios públicos, materiales indirectos, costos de mantenimiento, etc.

Cuadro 101. Costos indirectos de fabricación

Costos Indirectos	Valor Mes	Valor Año
Arrendamiento	1.000.000	12.000.000
Depreciación Producción	202.498	2.429.980
Servicios Públicos	500.000	6.000.000
Mantenimiento equipos	100.000	1.200.000
Otros costos indirectos	200.000	2.400.000
Total CIF	2.002.498	24.029.980

Fuente: Autores del proyecto

- **Total costos de producción**

Cuadro 102. Distribución de los costos para la elaboración de postres para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas

Costo de producción	Costo total mes	Costo total año	Costo fijo Mes	Costo fijo Año	Costo variable Mes	Costo variable año
Insumos para producir las 10 referencias de postres	\$3.797.250	\$45.567000			\$3.761.250	\$45.567.000
Mano de Obra	\$1.818.928	\$21.827.136	\$1.818.928	\$21.827.136		

Costo de producción	Costo total mes	Costo total año	Costo fijo Mes	Costo fijo Año	Costo variable Mes	Costo variable año
Directa						
Costos indirectos de fabricación	1.602.498	19.229.980				
SUBTOTAL	7.218.676	86.624.116			5.799.748	69.596.976
Gastos de administración						
Servicios Públicos	300.000	3.600.000	300.000	3.600.000		
Papelería	120.000	1.440.000	120.000	1.440.000		
Gastos Útiles aseo	50.000	600.000	50.000	600.000		
Arriendo	200.000	2.400.000	200.000	2.400.000		
Honorarios del Contador	248.450	2.981.400	248.450	2.981.400		
Depreciación Muebles de oficina	53.333	640.000	53.333	640.000		
Depreciación Equipos de Oficina	20.833	250.000	20.833	250.000		
Depreciación Herramientas	17.150	205.800	17.150	205.800		
Amortización diferidos	196.667	2.360.000	196.667	2.360.000		
Subtotal	2.706.433	32.477.196	2.706.433	32.477.196		
Total	12.484.902	149.818.820	7.085.153	85.021.840	5.799.748	69.596.976

Fuente: Cálculo autores del proyecto

5.1.3.2 Gastos de administración y ventas. Los siguientes serán los gastos administrativos y de ventas que se manejarán en la empresa.

Cuadro 103. Gastos administrativos y de venta

Descripción	Gastos mes	Gastos año
Servicios Públicos	300.000	3.600.000
Papelería	120.000	1.440.000
Gastos Útiles aseo	50.000	600.000
Arriendo	200.000	2.400.000

Descripción	Gastos mes	Gastos año
Publicidad	1.500.000	18.000.000
Gastos de Personal Admon	2.559.792	30.717.504
Honorarios del Contador	248.450	2.981.400
Depreciación Muebles de oficina	53.333	640.000
Depreciación Equipos de Oficina	20.833	250.000
Depreciación Herramientas	17.150	205.800
Amortización diferidos	196.667	2.360.000
Total gastos mes	\$5.266.225	\$ 63.194.704

Fuente: Autores del proyecto

Según los cálculos anteriores el capital de trabajo estimativo para un mes en los gastos administrativos y de ventas son de \$5.266.225.

5.1.3.3 Gastos financieros

Cuadro 104. Gastos Financieros

Gastos financieros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pago de capital e intereses		8.532.785	8.532.785	8.532.785		

Fuente: Autores del proyecto

5.1.3.4 Total capital de trabajo

Cuadro 105. Total inversión de capital

Descripción	Valor
Inversión fija	30.000.000
Inversión diferida	12.730.111
Capital de trabajo	7.080.000
Total inversión	49.810.111

Fuente: Autores del proyecto

5.1.4 Inversión total

Cuadro 106. Inversión total

Descripción	Valor
Inversión fija	30.000.000
Inversión diferida	12.730.111
Capital de trabajo	7.080.000
Total inversión	49.810.111

Fuente: Autores del proyecto

5.1.5 Fuentes de financiación

- **Balance inicial**

Cuadro 107. Balance Inicial

BALANCE INICIAL		
Activos	\$37.079.800	
Pasivos		\$20.000,000
Patrimonio		\$17.079.800
Total	\$37.079.800	\$37.079.800

Fuente: Autores del proyecto

La forma de constitución es la siguiente el socio 1 aportara el valor de \$8.539.900 en efectivo y el socio numero 2 \$ 8.539.900 para un total de \$17.079.800.

Fuentes de financiación

- **Recursos propios.** La empresa Ligth Sweet cuenta con recursos propios de \$17.079.800 en activos.

- **Recursos de terceros.** El saldo de \$20.000.000 necesarios para completar la financiación del proyecto se hará con un préstamo con el Banco Santander por un plazo de 3 años y con una tasa de 1,40%. mensual

Cuadro 108. Cuotas mensuales financiación crédito

Cuotas mensuales				
Mes	Intereses	Capital	Nuevo Saldo	Cuota Mensual Capital + Intereses
1	280.000	431.065	19.568.935	711.065
2	273.965	437.100	19.131.834	711.065
3	267.846	443.220	18.688.615	711.065
4	261.641	449.425	18.239.190	711.065
5	255.349	455.717	17.783.473	711.065
6	248.969	462.097	17.321.376	711.065
7	242.499	468.566	16.852.810	711.065
8	235.939	475.126	16.377.684	711.065
9	229.288	481.778	15.895.906	711.065
10	222.543	488.523	15.407.383	711.065
11	215.703	495.362	14.912.021	711.065
12	208.768	502.297	14.409.724	711.065
13	201.736	509.329	13.900.395	711.065
14	194.606	516.460	13.383.935	711.065
15	187.375	523.690	12.860.245	711.065
16	180.043	531.022	12.329.223	711.065
17	172.609	538.456	11.790.767	711.065
18	165.071	545.995	11.244.772	711.065
19	157.427	553.639	10.691.133	711.065
20	149.676	561.390	10.129.744	711.065
21	141.816	569.249	9.560.495	711.065
22	133.847	577.218	8.983.276	711.065
23	125.766	585.300	8.397.977	711.065

Cuotas mensuales				
Mes	Intereses	Capital	Nuevo Saldo	Cuota Mensual Capital + Intereses
24	117.572	593.494	7.804.483	711.065
25	109.263	601.803	7.202.680	711.065
26	100.838	610.228	6.592.453	711.065
27	92.294	618.771	5.973.682	711.065
28	83.632	627.434	5.346.248	711.065
29	74.847	636.218	4.710.030	711.065
30	65.940	645.125	4.064.905	711.065
31	56.909	654.157	3.410.748	711.065
32	47.750	663.315	2.747.433	711.065
33	38.464	672.601	2.074.832	711.065
34	29.048	682.018	1.392.814	711.065
35	19.499	691.566	701.248	711.065
36	9.817	701.248	0	711.065

Fuente: Datos suministrados por el Banco Santander – Oficina Centro Bucaramanga

5.2 COSTOS

Son los costos en que incurre la empresa para el desarrollo de sus actividades, se clasifican en costos fijos, costos variables y costos totales.

5.2.1 Costos fijos. Son aquellos que permanecen constantes dentro de un periodo determinado o proceso de manufactura, sin importar que cambie el volumen de producción. De acuerdo a la tabla anterior el valor total de los costos fijos es de \$7.085.153 mensual y \$ 85.021.840 al año¹³.

¹³ PABÓN BARAJAS, Hernán. Costos. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander.

5.2.2 Costos variables. Son los que fluctúan de acuerdo al volumen de producción, entre ellos se tendrá en cuenta la materia prima, como son los insumos bases, empaques y servicios públicos. El valor total de los costos variables es \$5.799.748 mensual y \$69.596.976 al año.

Costos totales. Es la suma de los costos fijos y los costos variables. El valor de los costos totales es \$154.618.816 al año.

Cuadro 109. Cantidad anual proyectada

Año	Numero de referencias	Cantidades de libras de postres, tortas y ponqués para producir las 10 referencias
Año 1	10	9000 libras año

Fuente: Cálculo de los autores del proyecto.

5.2.3 Costos totales unitarios por libra, costo de 75 libras mes y 900 libras año por referencia

Cuadro 110. Costos insumos

Referencia	Costo por libra	Costo para 75 libra Insumos mes	Costo para 900 libra insumos año
Torta de chocolate y frambuesa para diabéticos	\$5.100	\$346.500	4.590.000
Tarta de duraznos light	\$2.650	\$198.750	2.385.000
Tarta de dulce de membrillo y manzanas para diabéticos	\$3.450	\$258.750	3.105.000
Postre moka light	\$4.350	\$326.250	3.915.000
Postre cremoso de fruta light	\$6.600	\$495.000	5.940.000

Referencia	Costo por libra	Costo para 75 libra Insumos mes	Costo para 900 libra insumos año
Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla. Light y para diabéticos	\$5.500	\$412.500	4.950.000
Mentiras dulces de manzanas y peras para diabéticos y light	\$6.700	\$502.500	6.030.000
Flan de frutilla light	\$3.950	\$296.250	3.555.000
Tarta de ciruelas y coco	\$6.250	\$468.500	5.625.000
Torta de peras en capas	\$6.080	\$456.000	5.472.000
Total	\$50.150	\$3.761.250	45.567.000

Fuente: Autores del proyecto

5.2.4 Valor costo unitario promedio. Es de \$154.618.816 / 9000 libras de postre = \$17.180 /Libra

5.3 PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS

5.3.1 Egresos proyectados. Son los cargos operativos y financieros en que incurre la empresa en el desarrollo de sus actividades. Para el proyecto lo constituyen la materia prima, los costos de producción, los gastos administrativos de venta y financieros.

Cuadro 111. Proyección de egresos 5 años

Egresos	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de Administración		63.194.704	69.514.174	76.465.592	84.112.151	92.523.366
Costos operacionales		86.624.116	95.043.530	104.304.885	112.459.575	123.462.535
Pago de capital e intereses		8.532.785	8.532.785	8.532.785		
Impuestos			13.295.261	15.137.018	17.190.268	19.924.682
- Depreciación		-3.319.980	-3.319.980	-3.319.980	-3.319.980	-3.319.980

- Activos Diferidos		-2.360.000	-2.360.000	-2.360.000	0	0
Total Egresos	0	152.671.625	180.705.770	198.760.300	210.442.014	232.590.603

Fuente: Cálculo autores del proyecto

5.3.2 Ingresos proyectados. Son beneficios operativos y financieros que recibe una empresa en su actitud comercial. Para la empresa Ligth Sweet esta en la venta de postres para diabéticos.

Cuadro 112. Cantidad anual proyectada

Año	Numero de referencias	Cantidades de libras de postres, tortas y ponqués
Año 1	10	9000

Fuente: Cálculo autores del proyecto

Cuadro 113. Precio de venta

Productos	Precio venta	Precio venta
Postre Para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas	19.040	20.000
Torta de Chocolate y Frambuesa	14.586	15.000
Tarta de duraznos Light	16.040	17.000
Tarta de Dulce de Membrillo	17.677	18.000
Postre Moka Light	21.768	22.000
Postre cremoso de Fruta L.	19.768	20.000
Mouse de Frutilla	21.949	22.000
Mentiras Dulces de manzanas	16.949	17.000
Tarta de ciruelas y coco	21.131	22.000
Torta de Peras en Capas	20.822	22.000

*Teniendo en cuenta que el precio de venta se calcula teniendo en cuenta el costo unitario de cada referencia y que son 10 referencias las que se van a producir, se toma el costo unitario y se divide por el margen del 45 % calculando así el precio unitario de cada uno y se ajusta a un entero para la venta.

5.3.3 Ingresos anuales proyectados. La proyección de los ingresos para el proyecto esta en 2 aspectos fundamentales, ingreso por aporte de capital, con el cual se halla el inicio de la empresa y el ingreso por otorgamiento de crédito Banco Santander y por las ventas del producto, las cuales se calculan anualmente.

Cuadro 114. Ingresos anuales proyectados por ventas

Referencia	Cantidad a producir (libras)	Valor por libra	Ingresos anuales proyectados
Torta de chocolate y frambuesa para diabéticos	900	20.000	18.000.000
Tarta de duraznos light	900	15.000	13.500.000
Tarta de dulce de membrillo y manzanas para diabéticos	900	17.000	15.300.000
Postre moka light	900	18.000	16.200.000
Postre cremoso de fruta light	900	22.000	19.800.000
Mousse de frutilla bañada con crema de frutilla. Light y para diabéticos	900	20.000	18.000.000
Mentiras dulces de manzanas y peras para diabéticos y light	900	22.000	19.800.000
Flan de frutilla light	900	17.000	15.300.000
Tarta de ciruelas y coco	900	22.000	19.800.000
Torta de peras en capas	900	22.000	19.800.000
Total	9000		193.050.000

Fuente: Cálculo autores del proyecto

5.4 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio señala las unidades que la empresa debería vender para que su utilidad sea igual a (0), es decir es el punto donde los ingresos totales son iguales a los costos totales. Teniendo en cuenta que el proyecto posee una línea de productos, se calculo el punto de equilibrio monetario, el cual dividido por el precio mismo, daría el número de unidades del punto de equilibrio a vender.

Cuadro 115. Punto de equilibrio

Conceptos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos fijos	63.194.704	69.514.174	76.465.592	84.112.151	92.523.366
Ventas totales	193.050.000	212.355.000	233.590.500	256.949.550	256.949.550
Costo de ventas	86.624.116	95.043.530	104.304.885	112.459.575	123.462.535
margen de utilidad	106.425.884	117.311.470	129.285.615	144.489.975	133.487.015
Punto de equilibrio en pesos	114.631.302	125.833.241	138.156.405	149.578.401	178.098.500
Precio de venta promedio	19.500	21.450	23.595	25.955	28.550
Punto de equilibrio en Unidades	5.879	5.866	5.855	5.763	6.238

Fuente: Autores del proyecto

5.5 FLUJO DE CAJA PROYECTADO

De los ingresos calculados se deducen los egresos calculados para determinar para ver si hay superávit o déficit de caja al final del periodo¹⁴

Cuadro 116. Flujo de caja proyectado

Flujo de Efectivo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial	0	12.730.111	53.108.486	84.757.716	119.587.916	166.095.452
Ingresos						
Aportes de la Empresa	29.809.911					
Préstamo Bancario	20.000.000					
Ventas		193.050.000	212.355.000	233.590.500	256.949.550	256.949.550
Total Ingresos	49.809.911	205.780.111	265.463.486	318.348.216	376.537.466	423.045.002
Egresos						
Gastos de Administración		63.194.704	69.514.174	76.465.592	84.112.151	92.523.366
Costos operacionales		86.624.116	95.043.530	104.304.885	112.459.575	123.462.535
Pago de capital e intereses		8.532.785	8.532.785	8.532.785		
Impuestos			13.295.261	15.137.018	17.190.268	19.924.682
- Depreciación		-3.319.980	-3.319.980	-3.319.980	-3.319.980	-3.319.980
- Activos Diferidos		-2.360.000	-2.360.000	-2.360.000	0	0
Total Egresos	0	152.671.625	180.705.770	198.760.300	210.442.014	232.590.603
Inversiones						
Terrenos	0					
Construcción y adecuación	0					
Muebles y Enseres	2.500.000	0	0			
Maquinaria y equipo	24.094.000					

¹⁴ PRADILLA ARDIDA, Humberto. Administración financiera. p. 106.

Flujo de Efectivo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Herramientas	205.800					
Equipo de Oficina	3.200.000					
Capital de Trabajo						
Inversiones Gastos preoperativos	7.080.000					
Valor de salvamento						
Total Inversiones	37.079.800	0	0	0	0	0
Flujo de Caja Neto	12.730.111	53.108.486	84.757.716	119.587.916	166.095.452	190.454.400
Flujo de caja Neto Final	-49.809.911	40.378.375	31.649.230.	34.830.200	46.507.536	24.358.947

Fuente: Autores del proyecto

5.6 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

En el estado financiero que muestra el resultado de las operaciones de la empresa en un periodo determinado, esta formado por cuentas nominales de resultado, esto es cuentas que se cierran al final del periodo, con el fin de establecer las utilidades o pérdidas alcanzadas en el lapso de tiempo a considerar¹⁵.

Cuadro 117. Estado de resultados proyectado a 5 años

Rubro	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	193.050.000	212.355.000	233.590.500	256.949.550	256.949.550
Costo de Ventas	86.624.116	95.043.530	104.304.885	112.459.575	123.462.535
Utilidad Bruta	106.425.884	117.311.470	129.285.615	144.489.975	133.487.015
Gastos Operacionales					
Gastos de Administración	63.194.704	69.514.174	76.465.592	84.112.151	92.523.366
Total Gastos Operacionales	63.194.704	69.514.174	76.465.592	84.112.151	92.523.366
Utilidad Operacional	43.231.180	47.797.296	52.820.024	60.377.824	40.963.649
Gastos Financieros	2.942.509	1.927.544	728.302	0	0
Utilidad antes de Impuesto	40.288.671	45.869.752	52.091.722	60.377.824	40.963.649
Provisión Impuesto	13.295.261	15.137.018	17.190.268	19.924.682	13.518.004
Utilidad Neta	26.993.409	30.732.734	34.901.454	40.453.142	27.445.645

Fuente: Autores del proyecto

¹⁵CASTAÑEDA, Carlos. Administración financiera de empresas, p. 16.

5.7 BALANCE GENERAL (5 AÑOS)

Es el estado que muestra la situación de la empresa en un momento dado y para su interpretación se clasificara en: activos, de acuerdo con su disponibilidad, convertibilidad o intangibilidad, pasivo teniendo en cuenta el plazo de exigibilidad, capital contable, formado por el capital social, reservas y utilidades retenidas.

Se presenta el Balance General a 5 años

Cuadro 118. Balance general 5 años

Activos	Año base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Corriente						
Caja y Bancos	12.730.111	53.108.486	84.757.716	119.587.916	166.095.452	190.454.400
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	12.730.111	53.108.486	84.757.716	119.587.916	166.095.452	190.454.400
PROPIEDAD, PLANTE Y EQUIPO						
Maquinaria y Equipo	24.094.000	24.094.000	24.094.000	24.094.000	24.094.000	24.094.000
Equipo de Computación	3.200.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000	3.200.000
Herramientas	205.800	205.800	205.800	205.800	205.800	205.800
Muebles y enseres	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000
Menos depreciación acumulada	0	3.319.980	6.639.960	9.959.940	13.279.920	16.599.900
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	29.999.800	26.679.820	23.359.840	20.039.860	16.719.880	13.399.900
ACTIVOS DIFERIDOS						
Instalaciones y adecuaciones	7.080.000	4.720.000	2.360.000	2.360.000	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	7.080.000	4.720.000	2.360.000	0	0	0
TOTAL ACTIVO	49.809.911	84.508.306	110.477.556	139.627.776	182.815.332	203.854.300
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones bancarias	20.000.000	14.409.724	7.804.483	0	0	0
Impuestos x Pagar	0	13.295.261	15.137.018	17.190.268	19.924.682	13.518.004
TOTAL PASIVO	20.000.000	27.704.986	22.941.501	17.190.268	19.924.682	13.518.004

Cuadro 118. Balance general 5 años (continuación)

Activos	Año base	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PATRIMONIO						
Capital	29.809.911	29.809.911	29.809.911	29.809.911	29.809.911	29.809.911
Utilidad del Ejercicio	0	26.993.409	57.726.144	92.627.597	133.080.739	160.526.384
TOTAL PATRIMONIO	29.809.911	56.803.320	87.536.055	122.437.508	162.890.650	190.336.295

Fuente: Autores del proyecto

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

Para el proyecto sea viable no solo se deben mirar los aportes que este ofrece a los socios de empresa sino también es muy importante plantear las alternativas que permitan mejorar en todos los niveles, incluyendo tanto a los integrantes de la compañía como a nivel general a toda la comunidad, para ello se analizará el desarrollo regional que esta pueda tener en todos sus aspectos.

6.1 EVALUACIÓN ECONÓMICO SOCIAL

Dentro de la evaluación económica y social se tendrán en cuenta variables muy importantes como el aporte al desarrollo regional, la contribución que la empresa va a hacer mediante la generación de empleo y la infraestructura que va a aplicar para la realización del mismo.

6.1.1 Desarrollo regional. La empresa a crear estará orientada no solo a satisfacer las necesidades generales del negocio sino también a contribuir con la sociedad mediante un compromiso que le permita ser percibida como una empresa de proyección, que no solo se preocupa por los intereses particulares de los integrantes de la misma sino que a su vez contribuye en la formación de valores y principios éticos que aplicaran todas las personas.

- **Frente al estado.** Respetar y apoyar a las instituciones y autoridades legítimamente constituidas.

Colaborar con las autoridades en la recta aplicación de las normas. Pagar los impuestos y demás gravámenes económicos establecidos por la ley. Abstenerse de realizar actos comerciales con personas que se encuentren al margen de la ley.

- **Frente a la comunidad.** Participar activamente en los asuntos gremiales, sectoriales y regionales. Velar por la mejora de la calidad de vida. Utilizar, dentro de las posibilidades de la empresa, la tecnología que represente un menor riesgo para el ambiente. Participar en la medida de lo posible, en obras y actividades de beneficio común.
- **Frente a los consumidores.** Procurar que los bienes y servicios sean de la mejor calidad. Suministrar información veraz y suficiente sobre los bienes y servicios.
- **Frente a los empleados.** Respetar, en todo momento, la dignidad de la persona humana y los derechos que le son inherentes. Reconocer una remuneración adecuada. Velar por la seguridad, física y social, de los empleados. Brindar capacitación adecuada. Promover un desarrollo integral.
- **Frente a la competencia.** Obrar con lealtad, transparencia y buena fe en las relaciones comerciales. Velar por el mantenimiento de un sistema de libre competencia. Promover la creación de ventajas competitivas en los sistemas productivos y comerciales.
- **Frente a los proveedores y acreedores.** Informar en forma veraz, transparente y completa sobre la situación económica de la empresa. Cumplir con las obligaciones en la forma estipulada o de acuerdo con lo establecido por la ley. Abstenerse de realizar actos que en forma fraudulenta, menoscaben el patrimonio de la empresa en detrimento de los terceros.
- **Frente a los socios.** Proponer la distribución de los beneficios, de acuerdo con las condiciones de la empresa. Otorgar un trato equitativo. Respetar sus derechos legítimos. Informar, en forma veraz, transparente y completa, sobre el estado de la empresa.

- **Frente a la propia empresa.** Velar por el crecimiento, desarrollo y competitividad de la empresa. Abstenerse de utilizar indebidamente información privilegiada. Abstenerse de realizar actos que impliquen conflictos de interés. Fomentar la investigación para el mejoramiento y desarrollo empresarial.

6.1.2 Generación de empleo. La empresa a crear tendrá un gran impacto en la generación de empleo tanto en Bucaramanga, generará inicialmente 4 empleos directos. La generación de empleo es alta debido a que el suministro de la materia prima se les comprará a pequeños y grandes productores de la región.

El empleo que se va a ofrecer no solo beneficiara a las personas que de una u otra forma van a tener relación laboral con la empresa, sino a su vez a la empresa misma porque en la actualidad el gobierno está ofreciendo incentivos tributarios a las empresas comprometidas con el desarrollo y generación de empleo en la región.

6.2 IMPACTO AMBIENTAL

El proyecto no genera impacto ambiental, ya que los insumos básicos que son las frutas, harinas, endulzantes se cultivan en forma técnica por parte de los agricultores de la región, quienes protegen el suelo, dando un tratamiento necesario y mínimo para obtener las frutas, harinas y endulzantes de buena calidad, con confiabilidad del consumo por parte de la población que los utiliza para producir.

Además Dentro de la empresa no se genera contaminación ambiental, ya que la producción se lleva a cabo bajo normas de higiene establecidas por la Secretaria de Salud, en razón a que la actividad esta relacionada con el proceso de obtención de un alimento. A nivel de la empresa se organiza el proceso de reciclaje tanto del material desecho del área productiva, como del área

administrativa y de ventas. Se establecerá la política de mantener recipientes para recoger el material reciclable clasificado.

En cuanto a los impactos ambientales como el ruido, la nueva empresa no genera ninguna clase de ruido que sea notorio, no siendo perjudicial para el ser humano. Los olores se manejan mediante un extractor de olores que cumple con las normas básicas para evitar que llegue al público en general y a las personas que trabajan en la nueva empresa y en cuanto a la temperatura, se trabaja con un horno de nueva tecnología que evita que el calor se traslade a el resto de la planta de producción y comercialización de la empresa manteniendo un ambiente sano de trabajo y atención al público.

Cuadro 119. Manipulación de desechos

Manipulación de desechos en Sweet Ligth (fabricante y comercializador de postres)			
	Entrada	Salidas	Compromiso
Suelo	-Sector Mejoras Publicas -Cumple Con El Pot	-No	-Cumplir Con El Pot
Agua	Agua Del Acueducto Municipal (Aproximadamente 50 Metros Cúbicos Mensuales) -Aseo Local -Lavado De Equipos -Agua De Preparación -Sanitarios	Salida Alcantarillado -Sanitarios -Lavados -Pisos -Lavaplatos -Filtro Carbonado Activo	-Filtrar Los Desechos Líquidos Para Reducir La Contaminación
Aire	-Aire Medianamente Contaminado	-Sin Alteraciones Con El Cumplimiento De Las Normas Sanitarias	Cumplimiento De Las Normas Sanitarias Para Reducir La Contaminación
Energía	Energía Comercial (1220 Kilovatios Mes) Gas Domiciliario (Aproximadamente 44 Metros Cúbicos) -Horno -Batidora -Amasadora -Equipo De Computo -Refrigeradores -Registradora -Luminarias De Alta Eficiencia -Aire Acondicionado -Ventiladores De Bajo Consumo	-Suma De Carga Electromagnética	-Adquirir Maquinaria Y Equipos De Bajo Consumo De Energía

Manipulación de desechos en Sweet Ligth (fabricante y comercializador de postres)			
	Entrada	Salidas	Compromiso
Animal	-Huevos -Proveedor Local -Empaque De Cartón	-Empaques -Cáscaras De Huevos	-Clasificar Y Reciclar Los Desechos Sólidos
Vegetal	200 Kilos De Frutas Mensuales, 60 Arrobas De Harina Mensuales Y Aproximadamente 50 Kilos De Empaques De Diferentes Tipos Al Mes -Frutas -Proveedor Local -Empaque De Cartón -Harinas	-Empaques Y Residuos De Procesos -Plástico, Cartón, Icopor, Guacales, Etc	-Clasificar, Reutilizar Y Reciclar Los Desechos Sólidos
Paisaje	-Avisos -Pancartas	-Contaminación Visual	-Utilizar Colores Y Formas En Los Avisos Y Material Publicitario Para Reducir La Contaminación Visual

Fuente: Autores del proyecto

6.3 EVALUACIÓN FINANCIERA

Una vez establecidos los presupuestos de ingresos y egresos para la puesta en marcha del presente proyecto se procederá a realizar una evaluación financiera que determine si el estudio es viable y arrojará resultados positivos. Para tal efecto se calculará el valor presente neto y la tasa interna de retorno.

Para determinar el valor del dinero en el tiempo se toma como base la tasa de descuento TES que es la tasa libre de riesgo 11 % , para el año 2009 y se sumó el factor de riesgo que para el proyecto es del 10% Dando un 21 % de Tasa.

6.3.1 Valor presente neto. Se define como el valor obtenido, actualizando para cada año, durante la vida útil del proyecto la diferencia entre las entradas y salidas de efectivo a una tasa de interés fija predeterminada (Ver cuadro 120).

Se considera aceptable el proyecto, si el valor actual neto es mayor o igual a cero (0). Se calcula para la inversión total y el aporte propio.

Cuadro 120. Valor presente neto

Flujo de Efectivo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas		193.050.000	212.355.000	233.590.500	256.949.550	256.949.550
Total Egresos	0	152.671.625	180.705.770	198.760.300	210.442.014	232.590.603
Flujo de Caja	-49.809.911	40.378.375	31.649.230	34.830.200	46.507.536	24.358.947

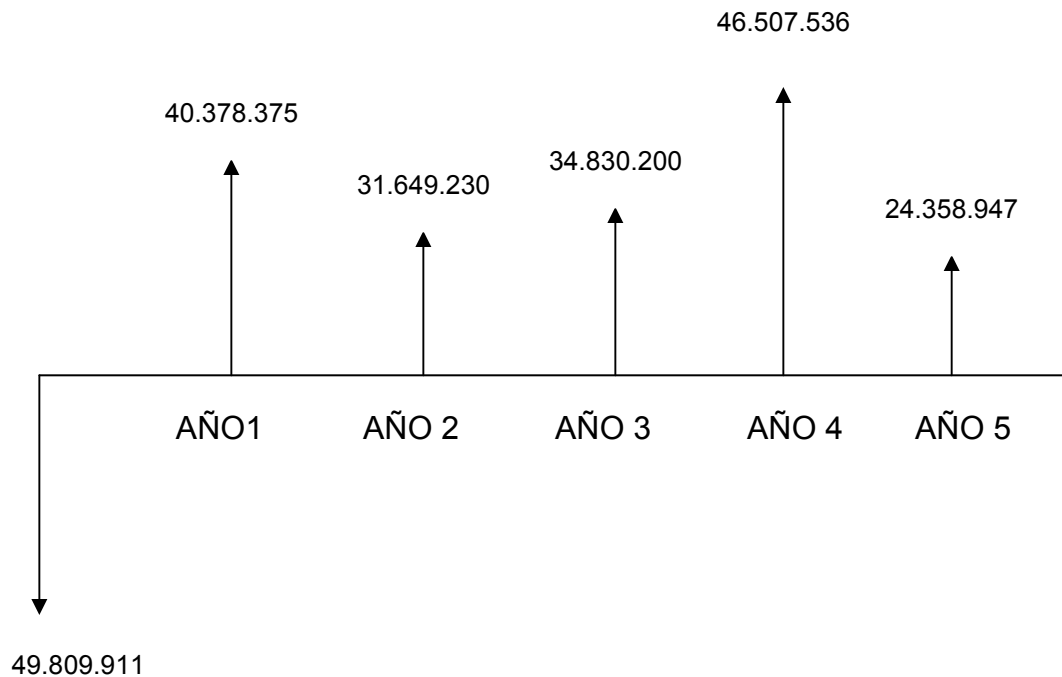
Fuente: Autores del proyecto

En este caso son las entradas de dinero por las ventas en cada año y las salidas o los egresos totales a una tasa determinada.

Se considera aceptable el proyecto, si el valor actual neto es mayor o igual a cero (0). Se calcula para la inversión total y el aporte propio.

Figura 71. Diagrama valor presente neto

Flujo de Caja	-49.809.911	40.378.375	31.649.230	34.830.200	46.507.536	24.358.947
---------------	-------------	------------	------------	------------	------------	------------



Para desarrollar la evaluación de estos proyectos se estima una tasa de descuento o tasa de oportunidad del 21% anual.

Como el dinero tiene un valor en el tiempo, se procederá ahora a conocer cuál será el valor de cada uno de los FNE en el periodo cero. Dicho de otra forma, lo que se pretende es conocer el valor de los flujos de efectivo pronosticados a pesos de hoy y, para lograr este objetivo, es necesario descontar cada uno de los flujos a su tasa de descuento (21%) de la siguiente manera:

Observen como cada flujo se divide por su tasa de descuento elevada a una potencia, potencia que equivale al número del periodo donde se espera dicho resultado. Una vez realizada esta operación se habrá calculado el valor de cada uno de los FNE a pesos de hoy. Este valor corresponde, para este caso específico a \$55.925.774. En conclusión: los flujos netos de efectivos del proyecto, traídos a pesos hoy, equivale a \$55.925.774.

En el proyecto se pretende hacer una inversión por \$ 49.809.911 El proyecto aspira recibir unos FNE a pesos de hoy de \$ 55.925.774. El proyecto es favorable para el inversionista. Por ser mayor a cero

Se puede ejecutar el proyecto.

6.3.2 Tasa interna de retorno. Es aquella tasa de descuento, que iguala el valor actual de los ingresos de efectivo al valor actual de las salidas de efectivo; es decir, es la tasa de descuento para la cual el Valor Actual Neto (VAN) es igual a cero.

Una inversión se considera aceptable, si la tasa interna de retorno es igual o mayor a la tasa de rendimiento esperada por el inversionista.

Flujo de Caja	-49.809.911	40.378.375	31.649.230	34.830.200	46.507.536	24.358.947
---------------	-------------	------------	------------	------------	------------	------------

$$\text{TIR} = -49.809.911 + [40.378.375 \div (1.6874)^1] + [31.649.230 \div (1.6874)^2] + [34.830.200 \div (1.6874)^3] + [46.507.536 \div (1.6874)^4] + [24.358.947 \div (1.6874)^5] = 49.811.353$$

$$\text{TIR} = -49.809.911 + 23.929.344 + 11.115.450 + 7.249.396 + 5.736.555 + 1.780.608 = 1.442$$

$$\text{TIR} = 68.74 \%$$

El proyecto arroja una TIR de 68.74% lo cual supera el interés deseado de la TAR 21% por esta razón el proyecto se considera viable y rentable.

- **Conclusiones de la evaluación.** Una vez calculado el VPN y la TIR, se observa que la presente propuesta es favorable ya que la tasa de oportunidad del mercado que en este caso es 21% efectiva es menor que la TIR, la cual arrojó un valor del 68.74 %, con lo anterior se puede concluir que la inversión a realizar es viable y arrojará resultados positivos.

6.3.3 Periodo de recuperación. El periodo de recuperación corresponde al momento en el cual se recupera la inversión inicial, esta se logra hallando el valor presente de cada flujo neto de cada año y traerlo a pesos de hoy descontándole la inversión, cuando los valores presentes acumulados sean iguales a la inversión se recupera la inversión.

Para este caso la Inversión se recupera al año y un mes de trabajo.

6.3.4 Análisis de las razones financieras

Cuadro 121. Razones financieras

Razón financiera	Cálculo	Conclusión
RAZONES DE LIQUIDEZ		
Razón Corriente	AÑO 1 \$ 53108.486 ----- = 1,91 \$14.709.724	Se observa que la empresa durante este periodo contable por cada \$ 1 que debe a corto plazo tiene 1.91 pesos representado en activos corrientes para responder, lo cual es favorable.
$\frac{AC}{PC}$		
Razón de Capital de Trabajo	AÑO 1 53.108.486 - 14.709.724 = \$ 25.403.500	Es una medida de control interno, mas no de liquidez, sin embargo vemos que cuenta con \$25.403.500 de capital de trabajo disponible para las operaciones de este periodo.
K = AC - PC		
RAZONES DE ENDEUDAMIENTO		
Nivel de Endeudamiento	AÑO 1 27.704.986 ----- = 32.8% 84.508.306	El nivel máximo de endeudamiento debe ser de 70% y como vemos la empresa de quesillos tendría un 32.8% para este periodo. Es decir por cada peso que la empresa tiene invertido en activos \$0.592 han sido financiados.
$\frac{PT}{AT} < 70\%$		
Lverage Total	AÑO 1 27.704.986 ----- = 48.77% 56.803.320	Es favorable ya que por cada peso invertido en el patrimonio se tienen deudas de \$0.4877 lo cual ofrece garantía de la empresa para con los acreedores.
$\frac{\text{Total Pasivo}}{\text{Total Patrimonio}}$		
Razón de Cartera	AÑO 1 <u>193.050.000</u> 0 las ventas se realizan de contado	Para este periodo la empresa no tiene cuentas por cobrar en razón a que la venta se hace de contado durante todo el año.
$\frac{\text{Ventas anuales}}{\text{Cuentas por Cobrar}}$		

Periodo Promedio de Cobro. No hay en razón a que las ventas son de contado	AÑO 1 Las ventas son de contado	Para este periodo la empresa tardaría las ventas de contado.
RAZONES DE RENTABILIDAD		
Margen Bruto de Ganancias <u>Utilidad Bruta</u> Ventas Netas	AÑO 1 106.425.884 ----- = 55.13 % 193.050.000	Por cada 100 pesos que ingrese a la empresa por concepto de ventas se generará una Utilidad Bruta de \$ 55.13 pesos para este periodo. Favorable.
Margen Neto de Ganancias <u>Utilidad Neta</u> Ventas Netas	AÑO 1 26.993.409 ----- = 0.304 324.000.000	La empresa obtendría para este periodo una utilidad neta equivalente al 30.4.9% de las ventas netas, es decir por cada peso representado en ventas se generará una utilidad de \$0,304
Rentabilidad en Relación al Capital <u>Utilidad Neta</u> Patrimonio	AÑO 1 26.993.409 ----- = 47.52 % 56.803.320	Para este periodo por cada peso invertido en capital generara una utilidad de \$0,4752 lo cual es favorable.
Rentabilidad con Relación a la Inversión <u>Utilidad Neta</u> Activo Bruto	AÑO 1 26.993.409 ----- = 30.73 % 87.828.286	Por cada peso invertido en activos se genera una utilidad neta de \$0.3073 Favorable.

Fuente: Autores del proyecto

CONCLUSIONES

- De acuerdo con la encuesta realizada los clientes quedaron a la expectativa sobre el producto debido a que es una novedad en el mercado de Bucaramanga y es un producto para la salud y un segmento determinado.
- De acuerdo con la demanda cuantificada se puede visualizar un buen futuro, pues se cuenta con los recursos necesarios para la producción y comercialización del producto.
- Podemos suplir las debilidades de la competencia en cuanto a comodidad de lugar y estructura organizacional.
- Una vez realizado el estudio técnico se ha podido lograr el objetivo propuesto en cuanto a conocer el proceso de producción.
- La nueva empresa Ligth Sweet ofrecerá un producto innovador que cubrirá la demanda insatisfecha de los consumidores, el cual ayudará a la economía, de este producto que podrán disfrutar muy pronto en el mercado.
- Se cuenta con todos los requisitos, conocimientos y mano de obra para la preparación de los postres, con proyección de llegar a muchos mercados ya que es un producto diferente a lo conocido.
- La mano de obra que se contratará para la labor será calificada y se utilizarán los debidos procesos para la elaboración del producto teniendo en cuenta los parámetros establecidos por las normas de control de calidad.

- En la parte administrativa el proyecto representa una alternativa de generación de empleo y desarrollo integral de las personas que hacen parte del mismo.
- En materia ambiental, la implementación del proyecto no presenta altos impactos adversos, de todas formas se ejecutara el plan de prevención planteado.

RECOMENDACIONES

- Brindar un producto para un segmento que requiere disfrutar de postres acordes a su condición y que no le presenten problemas de salud.
- Estar en continuo contacto con nuestros clientes, en donde se comercializarán las diferentes clases de postres y productos
- Establecer estrategias publicitarias para mayor cobertura y expansión del mercado de este tipo de productos.
- Se pueden buscar estrategias para realizar alianzas con hospitales. Centros médicos, Centros geriátricos donde requieran estos productos

BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de proyectos, 5ª Ed. México: Mac Graw-Hill.

CASTAÑEDA, Carlos. Administración financiera de empresas.

PABÓN. BARAJAS, Hernán. Costos. Bucaramanga: Universidad Industrial de Santander.

PRADILLA ARDILA, Humberto. Administración financiera

VANGUARDIA LIBERAL

VERGARA, Francisco. Campaña Almacenes Éxito, degustación Sweet.

Volantes y tarjetas de presentación tipografía ADN Digital, música maestro

www.bucaramanga.gov.co

www.acopi.org.co/index.php

www.bucaramanga.gov.co

www.fundaciondiabetes.org/box01.htmAutor

www.tc.gob.pe/jurisprudencia/2003/01290-2002-AC.html

Anexo A. Encuesta de la demanda

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA GESTIÓN EMPRESARIAL

Encuesta dirigida a las personas diabéticas o que sufran alteraciones metabólicas en el organismo en Bucaramanga.

Objetivo.

Realizar una investigación formal de mercado que permita el conocimiento de comportamientos, hábitos, gustos, necesidades, preferencias, nivel de aceptación y actitud de compra de los postres para diabéticos o que sufran de alteraciones metabólicas.

Nombre _____ Identificación _____

Dirección de residencia _____

TEL: _____ Barrio _____ Estrato _____

Ocupación _____ Sexo _____ Edad _____

1. ¿En su familia hay personas con alteraciones metabólicas?

Si

De que tipo Diabéticos Hipoglicémicos Obesos hipertensos

Otros _____

No

2. ¿Le gustaría consumir postres que prevengan futuras enfermedades?

Si No

Por que _____

3. ¿Conoce postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas?

Si No

cual _____

4. ¿Desearía encontrar en el mercado postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas?

Si,

De que tipo: Tortas Ponqué Helados Frutas Otros _____

No Por que _____

5. ¿Qué tipo de postres les agrada comprar en su familia?

COMPRA	RESPUESTA
TORTAS	
PONQUÉS	
HELADOS	
FRUTAS	
OTROS	

6 ¿Existe un lugar cerca de su residencia donde vendan postres para diabéticos y personas con alteraciones metabólicas y bajos en azúcar?

Si

Que empresa _____

No

7. ¿Le gustaría que los postres se los enviaran a domicilio?

Si

No

8. ¿Con que frecuencia consume postres?

Diario cuantas veces ____

Semanal cuantas veces ____

Quincenal cuantas veces ____

Mensual cuantas veces ____

Otros _____

9. ¿Generalmente su consumo de postres lo hace?

Después de cada comida Entre comidas Reuniones sociales No consume

Otros _____

10. ¿Dónde compra los postres?

Almacenes de cadena Reposterías Tiendas especializadas Caseros

Otros _____

11. ¿De su lugar preferido para consumir postres para diabéticos o para personas con alteraciones metabólicas en la ciudad que es lo que mas le agrada?

Servicio Precio Calidad Comodidad Ubicación

12. ¿Cuál piensa usted que seria el tamaño optimo?

Personal ¼ Libra ½ Libra 1 Libra Otros _____

13. ¿Cual estaría dispuesto a pagar por una libra de postre para diabéticos o personas con alteraciones metabólicas?

\$15.000 a \$20.000 \$21.000 a \$30.000 Más de \$30.000 **¿Qué** _____

14 ¿Cual es o son los sabores de su preferencia?

Frutas Vainilla Chocolate Genovesa Otros _____

15. ¿Qué tipo de publicidad le gustaría recibir?

Volantes Prensa Radio Internet

16. ¿Qué tipo de promociones le gustaría recibir?

Degustaciones Descuentos Otros _____

Anexo B. Encuesta oferta

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER INSTITUTO DE EDUCACIÓN A DISTANCIA GESTIÓN EMPRESARIAL

La siguiente encuesta va dirigida a las empresas que producen y comercializan postres en la ciudad de Bucaramanga.

Objetivo.

Realizar una investigación formal de mercado que permita el conocimiento de la oferta con las empresas produzcan y comercializan postres para personas con diabetes y alteraciones metabólicas en la ciudad de Bucaramanga.

Razón social _____ Nit _____

Dirección _____

TEL: _____ Barrio _____ Estrato _____

1. ¿Cuáles son los postres que comercializa?

Tipo Tortas Ponqué Helados Frutas Otros _____

2. ¿Produce y comercializa postres que prevengan futuras enfermedades?

Si

Tipo Tortas Ponqué Helados Frutas Otros _____

No

Por que _____

3. ¿Cuál es el producto que mas vende?

REFERENCIA	TORTAS	PONQUÉ	HELADO	FRUTAS	OTROS	TOTAL
COMUNES						
DIETÉTICOS						
DIABÉTICOS O CON ALTERACIONES METABÓLICAS						
OTROS						
TOTAL						

4. ¿Qué cantidad venta libras semanales?

REFERENCIA	TORTAS	PONQUÉ	HELADO	FRUTAS	OTROS	TOTAL
COMUNES						
DIETÉTICOS						
DIABÉTICOS O CON ALTERACIONES METABÓLICAS						
OTROS						
TOTAL						

5. ¿Cual es o son los sabores que mas vende?

Frutas Vainilla Chocolate Genovesa Otros _____

6. ¿Qué tamaños de postres produce y comercializa?

Personal 1/4 Libra ½ Libra 1 Libra Otros _____

7. ¿Cuántos puntos de venta adicionales tienen?

Si
Cuantos _____

No Porque _____

8. ¿Cuáles son los precios de postres por libra que manejan?

PRODUCTO	PRECIO POR LIBRA
COMUNES	
DIETÉTICOS	
DIABÉTICOS O CON ALTERACIONES METABÓLICAS	
OTROS	

9. ¿Utiliza promociones?

Si
 Degustaciones Descuentos Otros _____

No Porque _____

10. ¿Que tipo de publicidad utilizada?

Volantes Prensa Radio Internet

Otros _____