

**FACTIBILIDAD PARA UNA EMPRESA PROCESADORA DE SALCHICHAS DE  
VEGETALES A BASE DE SOYA EN EL MUNICIPIO DE SAN VICENTE DE  
CHUCURÍ (SANTANDER)**

**ALBA LUZ JAIMES RODRÍGUEZ**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y ESTUDIO A DISTANCIA  
PRODUCCIÓN AGROINDUSTRIAL  
BUACARAMANGA  
2012**

**FACTIBILIDAD PARA UNA EMPRESA PROCESADORA DE SALCHICHAS DE  
VEGETALES A BASE DE SOYA EN EL MUNICIPIO DE SAN VICENTE DE  
CHUCURÍ (SANTANDER)**

**ALBA LUZ JAIMES RODRÍGUEZ**

**PROYECTO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR EL  
TITULO DE PRODUCTORA AGROINDUSTRIAL**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER  
INSTITUTO DE PROYECCION REGIONAL Y ESTUDIO A DISTANCIA  
PRODUCCION AGROINDUSTRIAL  
BUACARAMANGA  
2012**

## CONTENIDO

	INTRODUCCION	14
1.	GENERALIDADES	16
1.1.	RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA AVESOYA	16
1.2.	Panorama general del sector	16
1.2.1.	Historia de las salchichas	16
2.	ESTUDIO DE MERCADOS	17
2.1.	Objetivos	17
2.1.1.	Objetivo general	17
2.1.2.	Objetivos Específicos	17
2.2.	DESCRIPCION DEL PRODUCTO	18
2.2.1.	Definición, especificaciones y usos del producto y/o servicio	18
2.2.2	Productos sustitutos	19
2.2.2.1	productos sustitutos directos	20
2.2.2.2.	productos sustitutos indirectos	20
2.2.3.	productos complementarios	20
2.2.4.	Atributos diferenciadores del producto	20
2.3.	MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	20
2.3.1.	Mercado potencial	20
2.3.2.	Mercado objetivo	21
2.4.	DEMANDA	21
2.4.1.	Investigación de mercados	21
2.4.1.1.	Planteamiento del problema	21
2.4.1.2.	Necesidades de Información	21
2.4.1.3.	FICHA TECNICA	22
2.4.1.4.	Tabulación, presentación y análisis de resultados de hogares Municipio de San Vicente de Chucurí	24
2.4.1.5.	ANALISIS CONCLUYENTE	35
2.4.1.	Estimación de la Demanda.	35
2.4.2.	Evolución histórica de la demanda	35
2.4.3.	Proyección de la Demanda	35
2.3.	OFERTA	36
2.3.1.	Necesidades de información	36
2.3.2.	Ficha Técnica	38
2.3.3.	Análisis de la situación actual de la competencia	39
2.3.4.	Proyección de la oferta	40
2.4.	RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y LA OFERTA	40
2.5.	CANALES DE COMERCIALIZACIÓN	40
2.5.1.	Estructura de los canales actuales	40
2.5.2	Ventajas y desventajas de los canales de comercialización.	41
2.5.3	Selección de los canales de comercialización	42
2.6.	PRECIO.	42
2.6.1.	Análisis de precios	42
2.6.2.	Estrategias de fijación de precios	43
2.7.	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN	

2.7.1.	Objetivos	44
2.7.2.	Logotipo	44
2.7.3.	Lema	45
2.7.4	Análisis de medios	45
2.7.5	Selección de medios	46
2.7.6	Estrategias Publicitarias	46
2.7.7.	Presupuestos de publicidad y promoción.	46
2.7.7.1.	De lanzamiento	46
2.7.7.2.	De operación	46
2.8.	CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO	47
	ESTUDIO TÉCNICO	
3.1.	TAMAÑO DEL PROYECTO.	48
3.1.1.	Descripción del tamaño	48
3.1.2.	Factores que determinan el tamaño del proyecto	48
3.1.2.1.	El tamaño del proyecto y la Demanda	48
3.1.2.2.	El tamaño del proyecto y los suministros e insumos	48
3.1.2.3.	El tamaño del proyecto, tecnología y equipos	48
3.1.2.4.	El tamaño del proyecto y la localización	48
3.1.2.5.	Tamaño del proyecto y el financiamiento	48
3.1.3.	Capacidad del proyecto	48
3.1.3.1	Capacidad diseñada	48
3.1.3.2.	Capacidad instalada	48
3.1.3.3.	Capacidad utilizada y proyectada	48
3.2.	LOCALIZACION	50
3.2.1.	Macro localización	50
3.3.2.	Descripción técnica del proceso	50
3.3.3.	Diagrama de flujo para la elaboración de Salchichas de Vegetales Base de Soya	
523.3.4.	Control de calidad	
533.3.6.	Estudio de proveedores	55
3.3.7.	Distribución de la	56
3.3.8.	Logística de la distribución	59
3.4.	CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO	59
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	
4.1.	FORMA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA	59
4.2.	CONSTITUCION DE LA EMPRESA	59
4.2.1.	Visión	59
4.2.2.	Misión	59
4.2.3.	Objetivos	60
4.2.3.	Políticas	
4.2.4.1.	Políticas de personal	60
4.2.4.2.	Políticas de ventas.	60
4.2.4.3.	Políticas de compras	61
4.3.2.	Descripción y perfil de cargos.	61
4.3.3.	Asignación salarial	74

5.	ESTUDIO FINANCIERO	76
5.1.	INVERSIONES	
5.1.1.	Inversión fija	76
5.1.1.1.	Maquinaria y equipos	76
5.1.1.2.	Muebles y enseres	78
5.1.1.3.	Equipo de cómputo	79
5.1.4.	Total inversión fija	79
5.1.2.	Inversión diferida	79
5.1.3.	Capital de trabajo	80
5.1.3.1.	Costos de producción	80
5.1.3.2.	Gastos de administración y de ventas	80
5.1.3.3.	Gastos financieros.	85
5.1.3.4.	Total capital de trabajo	86
5.1.4.	Inversión total.	86
5.2.	COSTOS	86
5.2.1.	Costos fijos	87
5.2.2.	Costos variables	87
5.2.3.	Costos totales unitarios	87
5.2.4.	Precio de venta	87
5.3.	PRESUPUESTO DE EGRESOS E INGRESOS	88
5.3.1.	Egresos proyectados	88
5.3.2.	Ingresos proyectados	88
5.4.	PUNTO DE EQUILIBRIO	90
5.5.	FLUJO DE CAJA PROYECTADO	92
5.6.	ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	92
5.7.	BALANCE GENERAL (INICIAL Y PRIMER AÑO).	93
6.	EVALUACION DEL PROYECTO	
6.1.	IMPACTO SOCIOECONOMICO	96
6.2.	EVALUACIÓN AMBIENTAL	96
	CONCLUSIONES	101
	RECOMENDACIONES	102
	BIBLIOGRAFIA	103

## TABLA DE GRAFICAS

Grafica 1.	Personas que compran o no salchichas de vegeetales	23
Grafica 2.	Personas que conocen o no las bondades de consumir un producto Libre de colesterol	24
Grafica 3.	Marcas de salchichas que han comprado	25
Grafica 4.	Persona que disen si es o no una mejor alternativa el consumo del producto para su dieta	26
Grafica 5.	Personas que les gustaria o no que el producto estuviera en el mercado	
Grafica 6.	Opinion de cómo les gustaria tener el producto	27
Grafica 7.	Frecuencia que les gustaria tener el producto	28
Grafica 8.	Cuanto estarian dispuesto a pagar por el producto	29
Grafica 9.	Forma de presentacion en la que le gustaria encontrar el producto en el mercado.	30
Grafica 10.	Cantidad que compraria en cada ocacion	31
Grafica 11.	Como le gustaria enterarse del producto	32

## TABLA DE FIGURAS

Figura 1. Empaque del producto	7
Figura 2. Etiqueta del producto	19
Figura 3. Canal directo Productor – consumidor final	41
Figura 4. Canal de comercialización: Productor - Distribuidor Minorista consumidor final	41
Figura 5. Canal de comercialización propuesto	42
Figura 6. Logotipo	44
Figura 7 Diagrama de flujo para la elaboración de salchichas de vegetales a base de soya	55
Figura 8 Organigrama de salchichas Avesoya	61
Figura 9. Punto de equilibrio	93

## TABLA DE CUADROS

Cuadro 1.	Personas que compran o no salchichas de vegetales	24
Cuadro 2.	Personas que conocen o no las bondades de consumir un producto libre de colesterol	25
Cuadro 3.	Marcas de salchichas que han comprado	26
Cuadro 4.	Persona que disen si es o no una mejor alternativa el consumo del producto para su dieta	27
Cuadro 5.	Personas que les gustaria o no que el producto estuviera en el mercado	28
Cuadro 6.	Opinion de cómo les gustaria tener el producto	29
Cuadro 7.	Frecuencia que les gustaria tener el producto	30
Cuadro 8.	Cuanto estarian dispuesto a pagar por el producto	31
Cuadro 9.	Forma de presentacion en la que le gustaria encontrar el en el mercado	32
Cuadro 10.	Cantidad que compraria en cada ocacion	33
Cuadro 11.	Como le gustaria enterarse del producto	34
Cuadro 12.	Presupuesto proyecto	26
Cuadro 13.	Resumen del consumo mensual de salchichas a base de soya en cada una de sus presentaciones	26
Cuadro 14.	Resumen del consumo anual de las salchichas de vegetales a base de soya	
Cuadro 15.	Resumen proyección demanda de las salchichas de vegetales a base de soya en cada una de sus presentaciones	27
Cuadro 16.	Resumen de consumo de salchichas de zenú en cada una de sus presentaciones	28
Cuadro 17.	Resumen de consumo de salchichas de rica en cada una de sus presentaciones	29
Cuadro 18.	Resumen del consumo de salchichas de otras marcas en cada una de sus presentaciones	
Cuadro 19.	Resumen del consumo mensual de las salchichas de Zenú, rica y otras marcas.	29
Cuadro 20.	Resumen del consumo anual de las salchichas de la marca Zenú Rica y otras en cada una de sus presentaciones.	
Cuadro 21.	Precio de costo de las salchichas zenú, rica	32
Cuadro 22.	Precio de venta al público	32
Cuadro 23.	Relación demanda y oferta	33
Cuadro 24.	Comparativo de precios	36
Cuadro 25.	Precios promedio dispuestos a cancelar por las salchichas de vegetales a base de soya	37
Cuadro 26.	Análisis de medios publicitarios	39
Cuadro 27.	Presupuesto de lanzamiento	40
Cuadro 28.	Presupuesto de publicidad de sostenimiento	41
Cuadro 29.	Capacidad instalada de salchichas de vegetales AVESOYA	44
Cuadro 30.	capacidad utilizada de las salchichas de vegetales a base de soya	45

Cuadro 31	capacidad utilizada y proyectada de las salchichas de vegetales a base de soya a 5 años.	46
Cuadro 32	Ficha técnica del producto	47
Cuadro 33	valor nutritivo de la soya.	48
Cuadro 34	Requerimientos de mano de obra	54
Cuadro 35	Requerimiento de maquinaria y equipos	55
Cuadro 36	Requerimiento de muebles y enseres	55
Cuadro 37	Requerimiento de equipos de cómputo	55
Cuadro 38	requerimientos de materia prima e insumos	55
Cuadro 39	Distribución en áreas	56
Cuadro 40	Manual de funciones y perfil del cargo del Jefe de producción	62
Cuadro 41	Manual de funciones y perfil del cargo de la secretaria auxiliar contable	
Cuadro 65	Manual de funciones y perfil del cargo del vendedor	66
Cuadro 67	Manual de funciones y perfil del cargo de la mercaderista	68
Cuadro 68	Manual de funciones y perfil del cargo de Operarios	70
Cuadro 69	Manual de funciones y perfil del cargo del asesor contable	72
Cuadro 70	Asignación salarial para cargo	74
Cuadro 71	Porcentaje para el cálculo de prestaciones sociales	74
Cuadro 72	Porcentaje para el cálculo de seguridad social	75
Cuadro 73	Porcentaje de cotización según "Factor riesgo"	75
Cuadro 74	Aportes parafiscales	76
Cuadro 75	Inversión en maquinaria y equipos	76
Cuadro 76	Inversión en muebles y enseres	77
Cuadro 77	Inversión en equipos de cómputo	77
Cuadro 78	Total inversión fija	78
Cuadro 79	Inversión diferida	78
Cuadro 80	Costo de materias primas	79
Cuadro 81	Mano de obra directa	79
Cuadro 82	Costo de mano de obra indirecta	80
Cuadro 83	Costo de materiales indirectos	81
Cuadro 84	Costo de insumos	
Cuadro 85	Depreciación de maquinaria y equipos	82
Cuadro 86	Mantenimiento de maquinaria y equipos	82
Cuadro 87	Seguros de maquinaria y equipos	82
Cuadro 88.	Total costos indirectos de fabricación. CIF	82
Cuadro 89	Total costos de producción	83
Cuadro 89.	Nómina administrativa	
Cuadro 90	Depreciación de muebles y enseres y equipo de cómputo	84
Cuadro 91	Amortización de diferidos	84
Cuadro 92	Gastos generales	84
Cuadro 93	Seguros de muebles y enseres y equipo de cómputo	84
Cuadro 94	Total gastos generales	85
Cuadro 95	Total gastos de administración y ventas	85
Cuadro 96	Capital de trabajo para el primer mes.	85
Cuadro 97	Inversión total	86

Cuadro 98. Costos y gastos fijos	86
Cuadro 99. Costos variables	87
Cuadro 100. Costos totales unitarios	87
Cuadro 101. Precio de venta por presentación de salchichas de vegetales a base de soya	87
Cuadro 102. Presupuesto de costos de producción a cinco años	88
Cuadro 103. Presupuesto de gastos de administración y venta a cinco años	88
Cuadro 104. Presupuesto de ingresos para el primer año	88
Cuadro 105. Presupuesto de ingresos para el segundo año	89
Cuadro 106. Presupuesto de ingresos para el tercer año	89
Cuadro 107. Presupuesto de ingresos para el cuarto año	89
Cuadro 108. Presupuesto de ingresos para el quinto año	89
Cuadro 109. Presupuesto de ingresos totales a cinco años	90
Cuadro 110. Distribución del Producto por presentación	90
Cuadro 111. Margen de contribución	91
Cuadro 112. Margen de contribución ponderado	91
Cuadro 113. Unidades en el punto de equilibrio	91
Cuadro 114. Distribución de unidades en el punto de equilibrio	91
Cuadro 115. Comprobación del punto de equilibrio	91
Cuadro 116. Flujo de caja proyectado	93
Cuadro 117. Estado de resultados proyectado	94
Cuadro 118. Balance general inicial y primer año	95
Cuadro 120. Análisis de impacto ambiental	97

TITULO:<sup>1</sup> FACTIBILIDAD PARA UNA EMPRESA PROCESADORA DE SALCHICHAS DE VEGETALES A BASE DE SOYA EN EL MUNICIPIO DE SAN VICENTE DE CHUCURÍ (SANTANDER)\*

AUTORA:  
ALBA LUZ JAIMES RODRÍGUEZ\*\*

CONSERVANTES: Sustancia utilizada como aditivo alimentario, que añadida a los alimentos bien sea de origen natural o artificial detiene o minimiza el deterioro rápido del mismo.

SOYA: Especie de la familia de las leguminosas, cultivada por sus semillas, de medios contenido de aceite y alto contenido de proteico

AVESOYA: Nombre de la empresa “alimentos de vegetales a base de soya”

Hoy en día las bondades de consumir productos sanos son pocas; ya que la mayoría de los productos industriales van con una cantidad de conservantes y productos químicos, es por eso que la soya para muchos es de vital importancia ya que esta es una leguminosa de alta calidad nutricional, pues el comer sanamente constituye una parte cada vez más importante para la salud del organismo; sus ventajas económicas y de obtener una buena salud han atraído la atención de muchas personas.

Por el aspecto anterior, razón el presente proyecto, se pretende mostrar los lineamientos de factibilidad requeridos para el montaje de una empresa procesadora de salchichas de vegetales a base de soya; siendo este un producto agroindustrial preparado en su mayor porcentaje por la soya que es una leguminosa que tiene un alto contenido proteico aproximado en un 40 y 42%; suministrándole a la vez otras especias.

AVESOYA es una empresa productora de salchichas en todas sus presentaciones con innovación permanente de sus procesos y pone a disposición del mercado una nueva línea de salchichas de vegetales sin colesterol y bajo en aceite saturado, en pro de satisfacer las necesidades y gustos de los clientes, con un personal altamente calificado y en permanente capacitación, atentos a los cambios y tendencias del mercado cumpliendo estrictamente con las normas de calidad existentes para sacar productos de calidad, sanos e inocuos, contribuyendo a una sana alimentación, al desarrollo socioeconómica de productores, y calidad de vida de los consumidores.

\* Proyecto de grado

\*\* Instituto de proyección regional y estudio a distancia. Producción Agroindustrial/Director Ing. José Félix Reyes Alvares

TITLE: FEASIBILITY FOR A SAUSAGE COMPANY VEGETABLE PROCESSING SOYBEAN  
BASED IN THE MUNICIPALITY OF SAN VICENTE DE CHUCURÍ (SANTANDER) <sup>\*ii</sup>

AUTHOR:  
ALBA LUZ JAIMES RODRIGUEZ\*\*

PRESERVATIVE: A substance used as a food additive, which added to foods either natural or artificial stops or minimizes the rapid deterioration of the same.

SOY: Species of the legume family, grown for its seeds, oil content and media high in protein

AVESOYA: Company name "vegetable foods soy"

Today the benefits of eating healthy food are few, since most industrial products are a lot of preservatives and chemicals, which is why soy for many is vital as this is a legume high nutritional quality, because healthy eating is an increasingly important part of the health of the organism, its economic benefits and to obtain good health have attracted the attention of many people.

By the above aspect, because this project aims to show the feasibility guidelines required for the assembly of a sausage processing company based vegetable soybeans, being this agro-industrial product prepared in the higher percentage of soy that is a legume that has a high protein content by approximately 40 and 42% provide both other spices.

AVESOYA is a producer of sausages in all presentations with constant innovation of its processes and makes available to the market a new line of sausages and cholesterol-free vegetable oil low in saturated towards the needs and tastes of customers, with a highly qualified staff and ongoing training, watching for changes and trends in strict compliance with existing quality standards to bring quality products, healthy and safe, contributing to a healthy diet, socio-economic development of producers, and quality of life of consumers.

\* Grade Project

\*\* Institute regional outreach and distance learning. Agroindustrial Production / Director Mr. José Félix Reyes Alvares

## INTRODUCCIÓN

Hoy en día las bondades de consumir productos sanos son pocas; ya que la mayoría de los productos industriales van con una cantidad de conservantes y productos químicos, lo que lleva a que no se encuentren productos prácticamente nada sanos.

La soya para muchos es de vital importancia ya que esta es una leguminosa de alta calidad nutricional. Se trata de un alimento que a menudo es olvidado en el tipo de dietas y de alimentación, pero beneficioso para el organismo del cuerpo humano, es por eso que la soya será la base fundamental para procesamiento de salchichas de vegetales. Su principal beneficio es su ayuda al sistema inmunitario.<sup>1</sup>

Por el aspecto anterior, razón el presente proyecto, se pretende mostrar los lineamientos de factibilidad requeridos para el montaje de una empresa procesadora de salchichas de vegetales a base de soya en el Municipio de San Vicente de Chucuri (Santander).

Para el cumplimiento de los objetivos el presente proyecto se desarrollo en cinco etapas.

En la primera etapa, se desarrollo un estudio de mercados donde se determinó y cuantificó de la demanda y la oferta, al análisis de los precios y del estudio de la comercialización. El objetivo general de la investigación fue verificar como va ha ser recibido el nuevo producto que canales se van a utilizar para su venta, que atractivo debe tener para que sea escogido por los consumidores que precio será el mejor, es decir lograr posicionarlo estratégicamente en el mercado.

Un estudio técnico, donde se dividió en 4 partes: delimitación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis administrativo. La determinación del tamaño óptimo es fundamental en esta parte del estudio. Tal determinación es difícil porque no existe un método preciso y directo para hacer el cálculo. El tamaño de la planta depende de los turnos, la producción, entre otras. En el estudio técnico se definió las características técnicas del producto, localización, selección de tecnología y equipos, maquinaria, listas de bienes y servicios, materias primas mano de obra y la programación de la inversión.

Una tercera etapa que contempla el estudio de administrativo proporciona las herramientas que sirven de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto. Este estudio muestra los elementos administrativos tales como la planeación estratégica que defina el rumbo y las acciones a realizar para alcanzar los objetivos de la empresa, por otra parte se definen otras herramientas como el organigrama y la planeación de los recursos humanos con la finalidad de proponer un perfil adecuado y seguir en la alineación del logro de las metas empresariales.

Paso seguido se elaboro un estudio financiero:, el cual se basó en los criterios de rentabilidad. El estudio financiero es una de las claves para éxito de una empresa un buen análisis financiero detecta la fuerza y los puntos débiles de un negocio. Aquí se determinó si idea es rentable o no. Para saberlo se tienen tres presupuestos: ventas, inversión, gastos.

Posteriormente, se realizó un estudio económico cuyo objetivo es evaluar económicamente la inversión que conlleva los otros estudios, verificar la rentabilidad del proyecto y si es viable o no la puesta en marcha de este, es fundamental la elaboración de cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. De este estudio depende el éxito de la inversión y la factibilidad del proyecto. Adicional a ellos de aquí se parte para la evaluación económica.

---

<sup>1</sup> <http://www.vidasanaycuerposano.com/calidad-de-vida/comer-sano/2011/02/18>

Por último se comprobó con la evaluación económica la decisión de inversión. Pues base fundamental para el inversionista. Esta parte describe los métodos actuales de la evaluación, que toman en cuenta el dinero, como son la tasa interna de retorno y el valor presente neto, que toman en cuenta el valor del dinero a través del tiempo.

## 1. GENERALIDADES

### 1.1. RESEÑA HISTORICA DE LA EMPRESA “AVESoya”

En la actualidad salchichas de vegetales “AVESoya”, no ha dejado reseña histórica, pues hasta el momento está en proceso de ejecución.

### 1.2. PANORAMA GENERAL DEL SECTOR

#### 1.2.1. Historia de las salchichas.<sup>2</sup>

Desde que se los mencionaba en La Odisea hasta el hot dog: la historia del embutido ha recorrido un largo camino y es tan largo como el de su aceptación.

Casi en su totalidad las personas desconocen, que las **salchichas**, veneradas por niños cuando está rodeado por un pan y muchas veces es rechazado por adultos amantes de las comidas sanas, cuenta con una larguísima historia. “El Gourmet Viajero” pudo desentrañar el origen del vocablo salchicha, proviene del latín “salsus”, cuyo significado sería algo así como, salado o salteado, y se está refiriendo a una de las primeras formas que descubrió el hombre para la conservación de los alimentos. En La Odisea de Homero, ya se la nombraba, y es bien sabido que mucho antes de la era cristiana, chinos y caldeos ya la conocían.

“El Gourmet Viajero”, pudo investigar y descubrir, que su desarrollo se origina en Europa, cuando pasa a ser un bocado tan popular que se consumía masivamente en los festivales paganos. Su consumo fue desaprobado por el cristianismo, se las prohibió en todo el Imperio Romano. Los romanos, grandes consumidores de embutidos, no se resignaron y dieron comienzo a un incontrolable contrabando de las inofensivas salchichas. Imposible de detener este tráfico culinario, no quedo más que autorizarlas, lo que permitió su proliferación a los demás pueblos europeos.

El transcurso de la Edad Media, cada localidad desarrollo su embutido con identidad propia. “El Gourmet Viajero” en su investigación pudo saber que, mientras en el sur de Europa surgía la denominada salchicha seca para evitar que las altas temperaturas la echaran a perder, en el norte, era incorporado el proceso de ahumado en su fabricación. Alemania, es el país que mejor refleja el carácter de su pueblo. Están, las pequeñas de la ciudad de Núremberg (las famosas Rostbratwurst), que sin importar cuan diminutas sean (entre 7 y 9 centímetros y de un peso de no más de 25 grs.) no son para nada pobres de sabor. No es descabellado decir que tienen un sabor muy particular, producto de la mejorana, y por supuesto son muy requeridas en todo el país desde 1462, año en que se autorizó a los carniceros especializados en facturas de cerdo fabricarlas.

Desde el sur, Múnich, también hace su aporte con su especialidad: la salchicha blanca. “El Gourmet Viajero” conoce que a este tipo de salchicha, con forma y grosor de chorizo, se lo prepara con carne picada (de ternera), cabeza de ternera y lomo de cerdo. Es hervida y, al ser servida se le debe agregar mostaza dulce. Esta clase de salchicha fue servida por vez primera producto de un error en un restaurante de Múnich “Hacia la Eterna Luz”, ubicado en la Marienplatz. Su cocinero, Moser Sepp, como era habitual, muy temprano dio comienzo a la preparación de las salchichas, fue cuando noto que los pellejos para embutir sus rellenos se habían terminado, decidió usar otro mucho más finos de los que habitualmente usaba para sus embutidos. La piel usada era demasiado fina y en vez de freírlos como era habitual decidió hervirlos. Los parroquianos en un principio se sorprendieron, pero luego de probar la novedad, quedaron encantados con la innovación.

---

<sup>2</sup> <http://www.viajesbaratos.ws/salchichas.php/04/09/2011>

Y, ya que estamos hablando de celebres carniceros, “El gourmet Viajero”, no puede olvidar de mencionar a Johann Georghehner, este famoso carnicero de la ciudad de Coburg, cuando fabrico la primera salchicha alemana, viajo a Frankfurt. Una vez ahí, su creación adopto el nombre de la ciudad “frankfurter”, que no es ni más ni menos el nombre con que se conoce hoy día a la salchicha alemana en el mundo entero.

Otro carnicero que alcanzó fama fue un habitante de Brooklyn, un inmigrante alemán, que en el año 1867 vendía salchichas en las calles de Nueva York, con un agregado que resultaría más que exitoso, un pan. Este fue el nacimiento del Hot Dog, este es un bocadillo tan estadounidense como la hamburguesa. Prueba del status que adquiere es la existencia en Estados Unidos de un comité nacional que se dedica a la investigación científica de la producción de salchichas y hot dogs, es conocido como el “National Hot Dog and Sausage Council”. Según estadísticas cada estadounidense consume promedio 70 “perros calientes” al año.

Perro caliente en América latina, perrito caliente en España, pancho en nuestro país y en Uruguay, la salchicha y el pan forman una sólida pareja que, según la cultura, se adereza a gusto. Los mexicanos le añaden rebanadas de palta, tocino frito, chorizo, rodajas de chile jalapeño, guacamole y cualquier salsa picante. Los venezolanos le agregan repollo, queso rallado, salsa de ajo, zanahoria y papas fritas pai. La creatividad chilena es más recatada: poroto verde y carne. Y los argentinos, de lejos los más sobrios: apenas salimos de la mostaza.

En América latina perro caliente, perrito caliente en España, pancho en Argentina y Uruguay, la salchicha y su pan han formado una pareja que, depende la cultura, son aderezados con variados gustos. En México le agregan rebanadas de palta, tocino frito, chorizo, chile jalapeño en rodajas, guacamole y salsa picante a gusto del consumidor. En Venezuela, prefieren agregarles repollo, queso rallado, salsa de ajo, zanahorias y papas fritas pai. En Chile, con una más recatada creatividad: poroto verde y carne. Pero los argentinos, resultan ser los más recatados: solo le agregan mostaza.

## **2. ESTUDIO DE MERCADOS**

### **2.1. Objetivos**

#### **2.1.1. Objetivo General**

Realizar un estudio de mercados a través de fuentes primarias y secundarias, que recopile información relacionado con el producto a ofrecer, la demanda, la oferta, canales de distribución, precios, publicidad y promoción, demostrando la conveniencia o no para la creación de una nueva línea de producción de salchichas de vegetales a base de soya en el Municipio de San Vicente de Chucurí

#### **2.1.2. Objetivos Especificos**

- Realizar una investigación de un instrumento que permita conocer el perfil del cliente para el consumo de las salchichas de vegetales a base de soya
- Ofrecer el producto a los clientes a un precio comodo y satisfactorio
- Definir el campo de comercialización mas adecuado para la distribución de las salchichas de vegetales a base de soya en los estratos 3 y 4
- Dar a conocer las salchichas de vegetales a base de soya por medio de las estrategias de publicidad como panfletos, radio, canal comunitaria de t.v.

- Realizar la distribución del producto directamente a los puntos de venta
- Analizar las estrategias de comercialización implementadas por la competencia con sus ventajas y desventajas, eligiendo el canal más conveniente para dar a conocer el nuevo producto de las salchichas de vegetales a base de soya en el mercado de los hogares del casco urbano del Municipio de San Vicente de Chucurí
- Insitar al cliente a comprar mas del producto por medio de las promociones que se sacara al mercado
- Distribuir el producto a medida que se vaya conociendo la demanda del mismo
- Conocer e identificar las fortalezas y debilidades de las empresas que son competencia en el sector de las salchichas de vegetales

## **2.2. DESCRIPCION DEL PRODUCTO**

### **2.2.1. Definición, especificaciones y usos del producto y/o servicio**

**a. Definición del producto:** las salchichas de vegetales a base de soya es un producto agroindustrial preparado en su mayor porcentaje por la soya que es una leguminosa que tiene un alto contenido proteico aproximado en un 40 y 42%; suministrandole a la vez otros compuestos como: Cebolla cabezona, pimenton, zanahoria, rama se apio, condimentos de salchicha (pimienta, oregano, ajo), colorante natural (achiote) y aceite de olivas.

El uso primordial de las salchichas de vegetales a base de soya son para el consumo diario de la canasta familiar facilitando asi una dieta balanceada que permita sumisnistrar unas proteinas de cero grasas y con alto contenido energetico; permitiendo asi reemplazar algunos productos carnicos de origen animal que posiblemente puedan causar alteraciones en el organismo.

**b. especificaciones del producto:** las salchichas de vegetales a base de soya seran presentados como embutidos imitación salchicha, empaçadas en bolsa de prolipileno al vasio.

**c. diferencias de las salchichas de vegetales a base de soya, con las que ya existen en el mercado.**

- Una de las diferencias del producto en ejecucion con la ya existente en el mercado es en el suministro de los ingredientes; puesto que el producto en ejecucion en su materia prima tiene un producto mas, como la rama de apio.
- Otra de las diferencia que tiene es en la preparacion del condimento(las salchichas que existen en el mercado tiene otros compuestos) de las salchichas.
- Diferencia en la presentacion del producto.

**d. experiencia en la elaboracion del producto.**

la experiencia en la elaboracion del producto es alta, en cuanto la a la elaboracion del producto con los recursos caseros o manuales. Pero la alaboracion del producto tecnicamente o con toda la normatividad que es necesario, no tengo la suficiente experiencia.

**e. formula del producto**

en la actualidad no se cuenta con una formula definida del producto, pues se esta en el proceso de desarrollo e investigacion, para poder sacar un excelente producto al mercado.

**EMPAQUE.** Los empaques utilizados para los productos objeto de este reglamento, deberán cumplir con los requisitos establecidos por el Ministerio de la Protección Social. Se aplicarán las siguientes disposiciones específicas:

- Se deben empacar en recipientes elaborados con materiales inocuos y resistentes, de tal manera que no reaccionen con el producto o alteren las características físicas, químicas y sensoriales hasta el consumo final.

**ROTULADO.** Los rótulos o etiquetas de los productos objeto de este reglamento técnico deberán cumplir con los requisitos establecidos en la Resolución No. 5109 del 2005 expedida por el Ministerio de la Protección Social o en las normas que la modifiquen, adicionen o sustituyan.

**Figura N. 2 Etiqueta del producto**



Fuen

te: Autora del proyecto.

El producto tendra una presentacion de 250g x 8 unidades con un tamaño por unidad de 31g

## 2.2.2 Productos sustitutos

### 2.2.2.1 productos sustitutos directos

- ALVES ALIMENTOS VEGETALES S.A. productores de salchichas, chorizos, mortadela etc.
- INDUSTRIA DE ALIMENTOS ZENU S.A. productores de embutidos carnicos.
- ALIMENTOS CARNICOS S.A

#### **2.2.2.2. *productos sustitutos indirectos***

- gluten: es una carne preparada a base de arina de trigo integral con la ayuda de algunas especias.
- Carve: producto elaborado a base dearina de soya.
- Carne de lenteja: es preparada a base de lenteja suministrandole algunas especias.

#### **2.2.3. *productos complementarios***

- ✚ Pan
- ✚ Arroz
- ✚ Ensaladas
- ✚ Pastas
- ✚ pizza

#### **2.2.4. *Atributos diferenciadores del producto***

- Excelente calidad
- Se contará con un producto con los estándares de calidad e inocuos, al aplicar todas y cada una de las normas exigidas por el ministerio.
- Disposición inmediata
- Producto totalmente natural
- Consumo sin restricciones (para toda la familia)
- Economico
- Excelente presentacion, olor y sabor

### **2.3. MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO**

#### **2.3.1. *Mercado potencial***

##### **MERCADO**

- Familias
- Punto de comidas rapidas
- Restaurantes vegetarianos
- Supermercados

### **2.3.2. Mercado objetivo**

Para la nueva línea de salchichas de vegetales a base de, se toma como segmento objetivo los hogares del área urbana del Municipio de San Vicente de Chucurí, equivalente a 5.505 hogares.

## **2.4. DEMANDA**

La demanda estará determinada por la capacidad de compra de las amas de casa de los hogares para los estratos indicados anteriormente en el Municipio de San Vicente de Chucurí.

### **2.4.1. Investigación de mercados**

#### **2.4.1.1. Planteamiento del problema**

Desde el punto de vista del mercado, el proceso de comercialización de las salchichas de vegetales a base de soya se convierte en un verdadero problema por su desconocimiento, ya que podría generar la toma de decisiones equivocadas y por consiguiente no lograr lo que se espera, tanto de la población objetivo como para los promotores del proyecto.

Por lo anterior se es necesario y fundamental realizar un estudio que permita recoger información, sobre las costumbres nivel de satisfacción, necesidades, gustos y preferencias de los consumidores y a su vez el nivel de aceptación sobre la factibilidad para la creación de una empresa procesadora de salchichas de vegetales a base de soya, en el Municipio de San Vicente de Chucurí.

#### **2.4.1.2. Necesidades de Información**

Se requiere información necesaria para realizar una investigación de mercados sobre cada una de las variables de la mercadotecnia en la comercialización de salchichas de vegetales a base de soya que permitirá:

- Definir el mercado potencial y el mercado objetivo en el cual se comercializará las salchichas de vegetales a base de soya.
- Medir el nivel de satisfacción de los consumidores sobre las marcas actuales que atienden el mercado en la zona de incidencia del proyecto.
- Conocer las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores de salchichas de vegetales a base de soya, a través de los establecimientos de la zona de influencia del proyecto.
- Medir el nivel de aceptación y actitud de compra del producto y la creación de una empresa dedicada a la elaboración de salchichas de vegetales a base de soya.
- Cuantificar la demanda actual y futura de las salchichas de vegetales a base de soya, en los estratos 3 y 4 del Municipio de San Vicente de Chucurí.

- Cuantificar la oferta actual y futura de las salchichas de vegetales a base de soya, en los estratos 3 y 4 del Municipio San Vicente de Chucuri.
- Conocer e identificar las fortalezas y las debilidades de las empresas que son competencia en el sector.
- Definir el campo de comercialización más adecuado para la distribución de las salchichas de vegetales a base de soya, en los estratos 3 y 4 del Municipio de San Vicente de Chucuri.
- Diseñar una estrategia publicitaria y promocional con el fin de informar al consumidor las propiedades y ventajas de consumir salchichas de vegetales a base de soya, buscando posicionamiento en el mercado.

### 2.4.1.3. FICHA TECNICA

<b>Tipo de Investigación</b>	<b>Exploratoria:</b> a través de fuentes secundarias de información, retomada de expertos, clientes, referencias bibliográficas, Internet entre otras. <b>Descriptiva:</b> se hace necesario ampliar y profundizar sobre la situación problemática acudiendo a instrumento de medición, como encuestas consumidores.
<b>Método de Investigación</b>	<b>Análisis, síntesis y concluyente:</b> ya que al utilizar una investigación de mercados se hace necesario recoger información analizar y concluir sobre las relaciones de interés que enmarcan la determinación de las variables de mercadotecnia.
<b>Fuentes de información</b>	<b>Fuentes Primarias:</b> se emplea la encuesta mediante un instrumento estructural que se aplicara en forma directa a los clientes actuales y potenciales para medir los índices de satisfacción, necesidades, gustos, preferencia y actitud de compra frente Al producto salchichas de vegetales a base de soya. <b>Fuentes Secundarias:</b> se toma información de proyectos de factibilidad, documentación y consultas en internet sobre las estadísticas de la producción de salchichas de vegetales a base de soya, sobre el municipio de San Vicente de Chucuri, el análisis de mercados, Conceptos y demás.
<b>Técnicas de recolección de información</b>	La información se obtendrá por medio de una encuesta. La recolección de información se aplicará a los hogares para conocer sus preferencias.
<b>Instrumento de recolección de información</b>	El cuestionario diseñado es un formato para ser contestado por escrito este instrumento es ágil, de bajo

	<p>costo pero exigente en algunos aspectos como el diseño de las preguntas, estas deben reflejar los objetivos, usar un lenguaje adecuado para evitar confusiones en el diligenciamiento del formato, la precisión de instrucciones para no perder información valiosa y la presentación del formato o formulario con el fin de que sea atractivo y fácil.</p> <p>Las preguntas del cuestionario son de tipo abierto y cerrado con selección de más de una opción lo que permitirá hacer un análisis más profundo sobre la comercialización de salchichas de vegetales a base de soya. En el área de influencia del proyecto.</p>
<b>Modo De Aplicación</b>	La encuesta se aplica en forma directa.
<b>Definición de población (elemento y unidad)</b>	<p>La población está constituida por:</p> <p>* Elemento: casas de familia</p> <p>* Unidad de muestreo: domicilio</p>
<b>Proceso de muestreo</b>	<p>Para calcular el tamaño de la muestra, se considerará un muestreo de tipo probabilística y aleatorio estratificado aplicando la siguiente expresión matemática:</p> $n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{(N-1) \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$ <p>Dónde:</p> <p>N = Población = 5505</p> <p>Z = Nivel de confiabilidad, 95%= 1.96</p> <p>e = Error estimado, 5%=0.05</p> <p>p = Probabilidad de éxito, 50%=0.5</p> <p>q = Probabilidad de no éxito, 50%=0.5</p> <p>n= número de muestras (encuestas)</p> <p>Reemplazando la ecuación se tiene:</p> $n = \frac{(1,96)^2 \times 5505 \times 0,5 \times 0,5}{(5505 - 1) \times (0,05)^2 + (1,96)^2 \times 0,5 \times 0,5}$ $n = 5.287,002 / (32.43 + 0.9604)$ $n = 358.9908606 \approx 358 \text{ observaciones}$
<b>Marco Muestral</b>	Según el mercado objetivo, la muestra de 358 observaciones se tomara proporcionalmente de acuerdo a la participación de cada estrato en el municipio San Vicente de Chucuri.
<b>Alcance</b>	San Vicente de Chucuri
<b>Tiempo</b>	Octubre 4 a 6 de 2010

**2.4.1.4. Tabulación, presentación y análisis de resultados de hogares del Municipio de San Vicente de Chucuri.** Se presenta a continuación, la tabulación y análisis de la prueba piloto, el cual contempla un total de 11 preguntas, con sus respectivos cuadros, figuras e interpretación, base para recopilar información de la demanda.

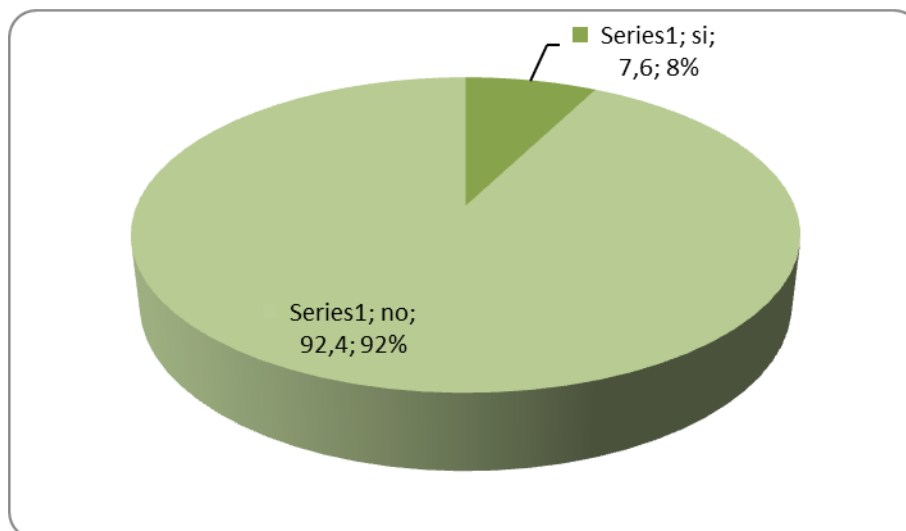
- ✚ En los productos alimenticios que compra para su hogar alguna vez ha comprado salchichas vegetarianas?

**Cuadro N. 1 personas que compran o no las salchichas vegetarianas**

OPINION	# DE PERSONAS	% PORCENTAJE
SI	27	7.6
NO	331	92.4
TOTAL	358	100%

Fuente: autora del proyecto

**Grafica N. 1 personas que compran o no las salchichas vegetarianas**



El 8% de las encuestas realizadas a las amas de casa del casco urbano del Municipio de San Vicente de Chucurí, manifestado que han comprado salchichas vegetarianas, y el 92% no la han comprado.

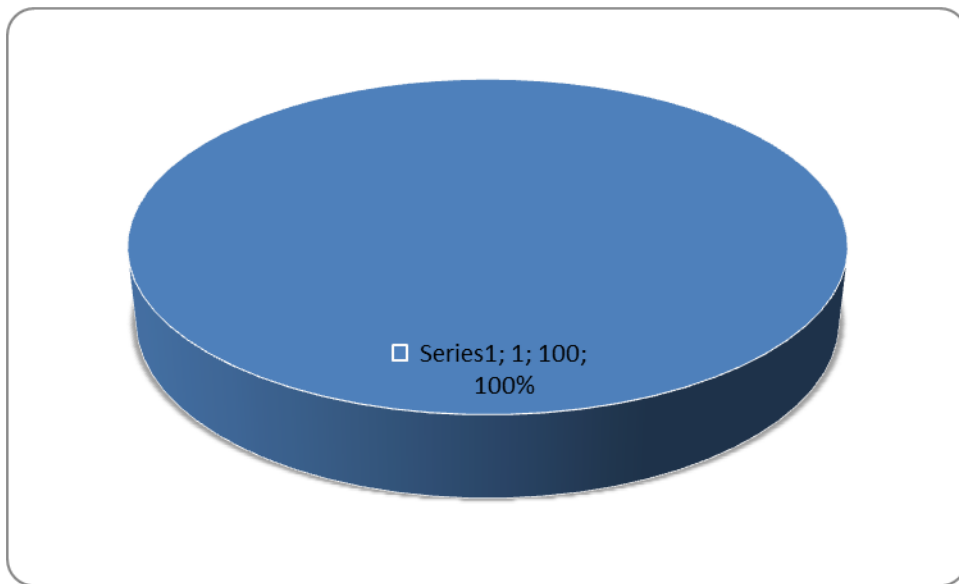
✚ Conoce usted las bondades de consumir productos libre de colesterol

**Cuadro N.2 personas que conocen o no las bondades de consumir productos libre de colesterol**

OPINION	# DE PERSONAS	% PORCENTAJE
SI	358	100
NO	0	0
TOTAL	358	100%

Fuente: autora del proyecto

**Grafica N.2 personas que conocen de las bondades de consumir productos libres de colesterol**



El 100% de las amas de casa encuestadas conocen de las bondades de consumir productos libres de colesterol.

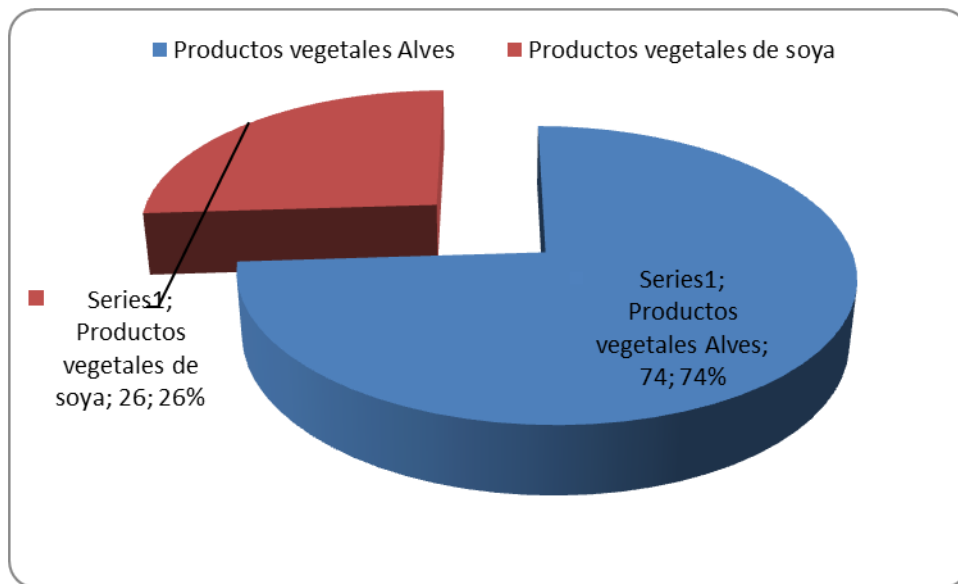
✚ si ha comprado las salchichas vegetarianas, de que marca las ha comprado?

**Cuadro N.3 marcas de las salchichas que las personas han comprado**

OPINION	# DE PERSONAS	% PORCENTAJE
Productos vegetales Alves	20	74
Productos vegetales de soya	7	26
TOTAL	27	100%

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N.3 marcas de las salchichas que las personas han comprado**



El 74% de las amas de casa encuestadas han compradas salchichas de la marca productos vegetales alves, y el 26% han comprado productos vegetales de soya.

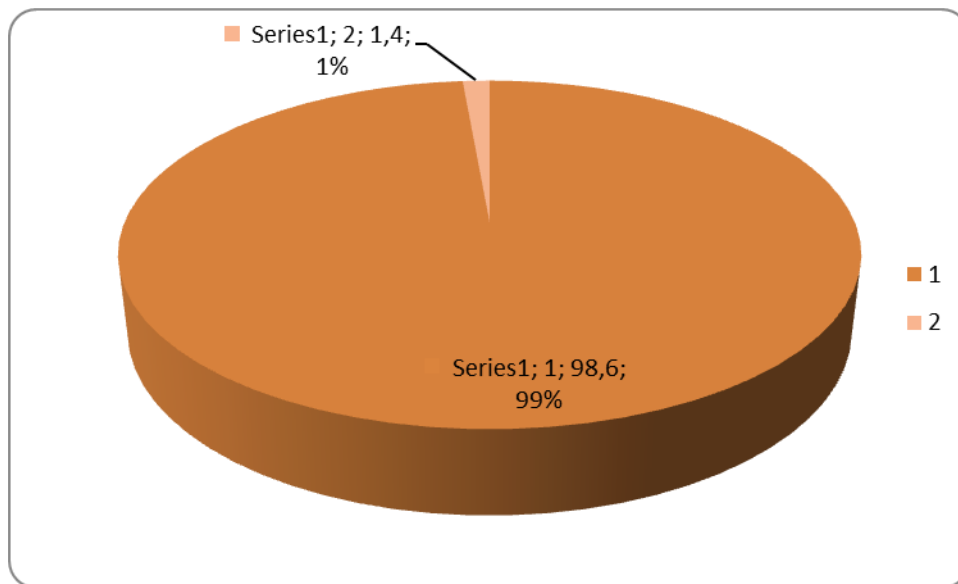
usted cree que este producto podría ser una mejor alternativa para el consumo de su dieta alimentaria?

**Cuadro N.4 personas que dicen si es una mejor alternativa el consumo del producto para su dieta**

OPINION	# DE PERSONAS	% PORCENTAJE
SI	353	98.6
NO	5	1.4
TOTAL	358	100%

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N. 4 personas que dicen si es una mejor alternativa el consumo del producto para su dieta**



El 99% de las amas de casa encuestadas dicen que si es una mejor alternativa el consumo del producto para su dieta; lo que nos indica una excelente aceptación del producto que nos permitirá constituir la empresa.

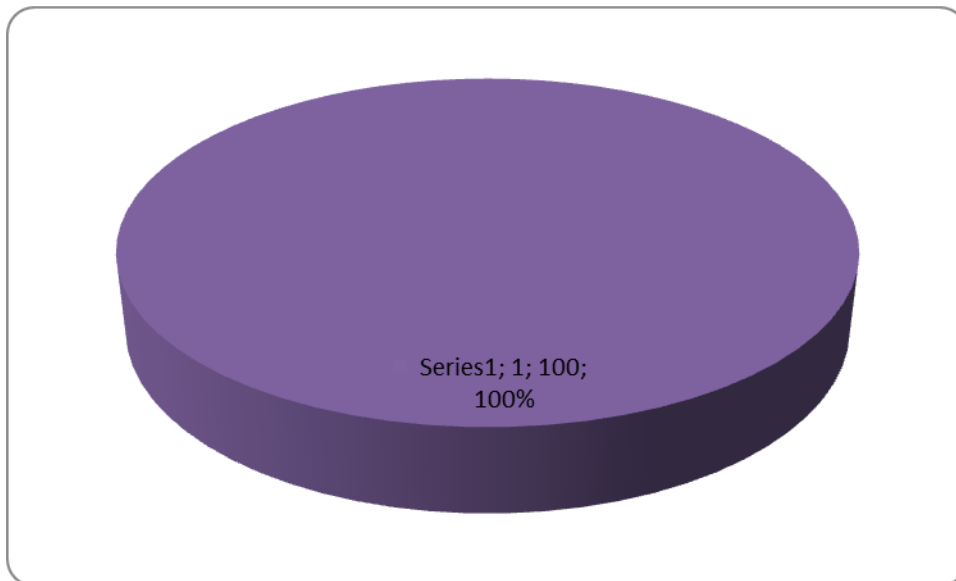
✚ le gustaría que las salchichas de vegetales a base de soya estuvieran en el mercado para el consumo de usted y su familia?

**Cuadro N.5 personas que les gusta o no que el producto estuviera en el mercado**

OPINION	# DE PERSONAS	% PORCENTAJE
SI	358	100
NO	0	0
TOTAL	358	100%

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N.5 personas que les gusta o no que el producto estuviera en el mercado**



El 100% de las amas de casa encuestadas están de acuerdo de que este producto este en el mercado para el consumo de ellas y su familia, garantizando así el sostenimiento de la nueva empresa.

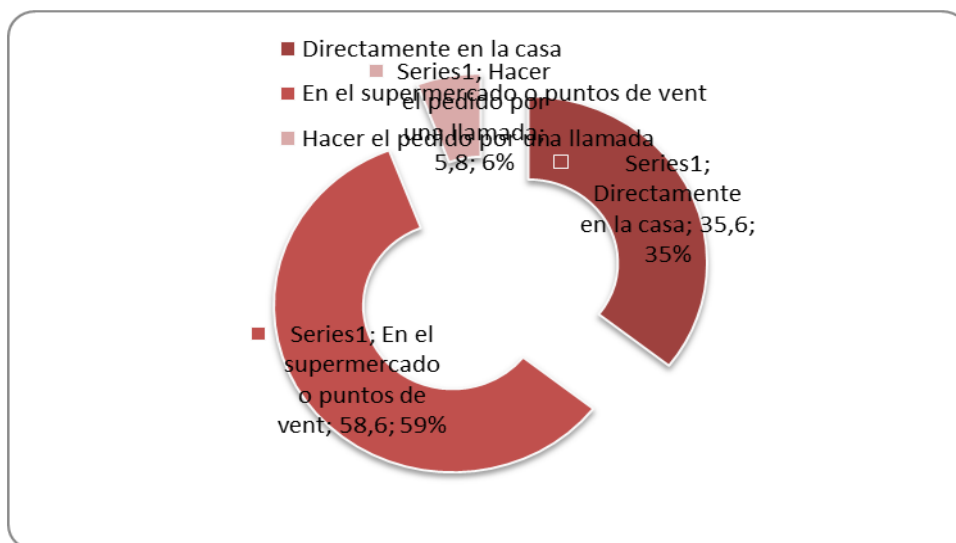
📍 como le gustaría obtener el producto para su consumo

**Cuadro N.6 opinión de cómo les gustaría obtener el producto**

OPINION	# DE PERSONAS	% PORCENTAJE
Directamente en la casa	127	35.6
En el supermercado o puntos de vent	210	58.6
Hacer el pedido por una llamada	21	5.8
TOTAL	358	100%

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N. 6 Opinión de cómo les gustaría obtener el producto**



El 6% de las encuestadas les gustaría obtener el producto por medio de una llamada telefonica, el 35% les gustaría que el producto se les ofreciera directamente en la casa y el 59% les gustaría ir a comprar el producto directamente en los supermercados o puntos de venta.

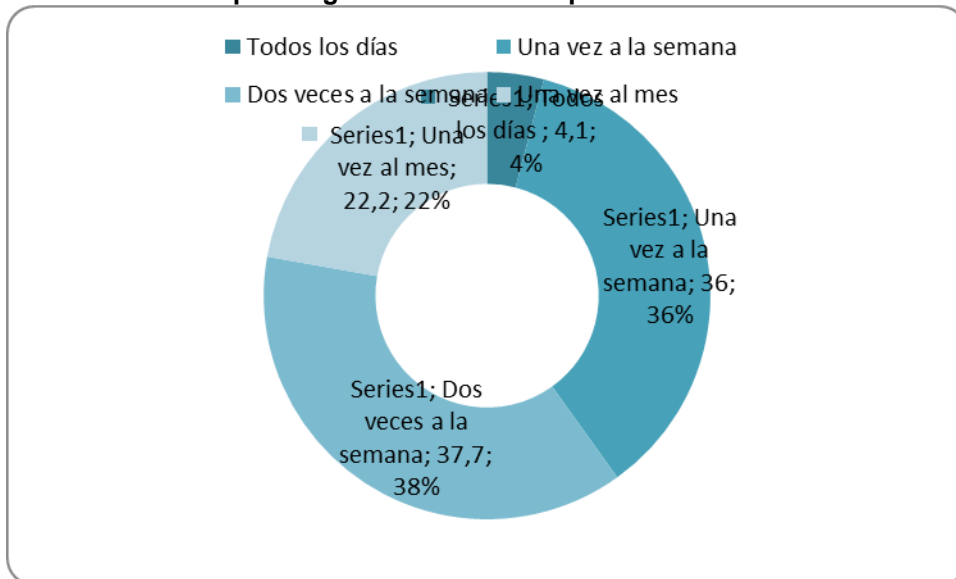
con que frecuencia le gustaría adquirir el producto

**Cuadro N.7 frecuencia que les gustaría obtener el producto**

OPINION	FRECUENCIA	% PORCENTAJE
Todos los días	15	4.1
Una vez a la semana	129	36
Dos veces a la semana	135	37.7
Una vez al mes	79	22.2
TOTAL	358	100%

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N.7 frecuencias que les gustaría obtener el producto**



El 4% de las amas de casa les gustaría obtener el producto para su consumo todos los días, el 22% una vez al mes, el 36% les gustaría una vez a la semana, y el 38% desea el producto dos veces a la semana.

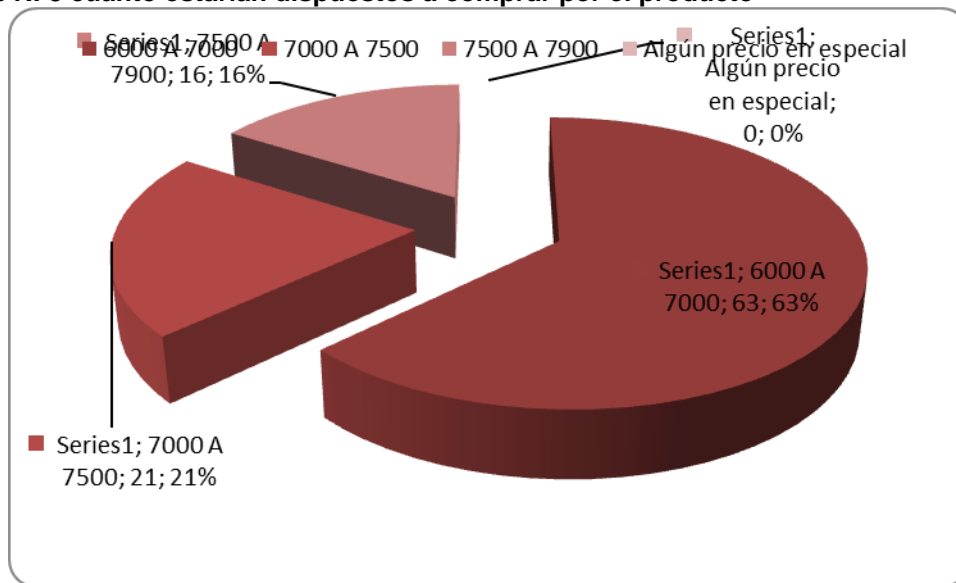
cuanto estaría dispuesta (o) a pagar por este producto en una presentación de 250gr por 8 unidades?

**Cuadro N. 8 cuantos estarían dispuestos a pagar por el producto**

OPINION	FRECUENCIA	PORCENTAJE	\$ PROMEDIO
6000 A 7000	224	63	$6500 \times 224 = 1456000$
7000 A 7500	76	21	$7300 \times 76 = 554800$
7500 A 7900	58	16	$7700 \times 58 = 446600$
Algún precio en especial	0	0	0
TOTAL	358	100%	$2457400 / 358 = \$ 6870$

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N. 8 cuanto estarían dispuestos a comprar por el producto**



El 16% esta dispuesto a pagar por el producto de \$7.500 a 7.900, el 21% de 7.000 a \$ 7.500 y el 63% de \$ 6.000 a 7.000.

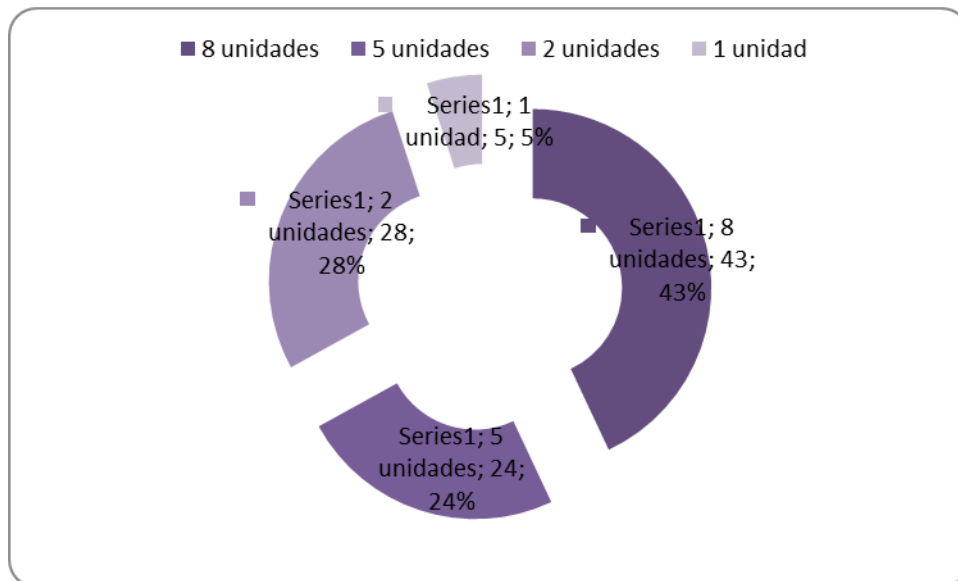
✚ forma de presentación en la que le gustaría encontrar el producto en el mercado?

**Cuadro N.9 Forma de presentación en la que le gustaría encontrar el producto en el mercado**

OPINION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
8 unidades	155	43
5 unidades	87	24
2 unidades	103	28
1 unidad	13	5
	358	100

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N.9 Forma de presentación en la que le gustaría encontrar el producto en el mercado**



El 5% de las amas de casa encuestadas prefieren encontrar el producto por unidades, el 24% les gustaría en presentación de 5 unidades, el 28% lo prefieren en presentación de 2 unidades y el 43% lo desean en unidades de 8 unidades.

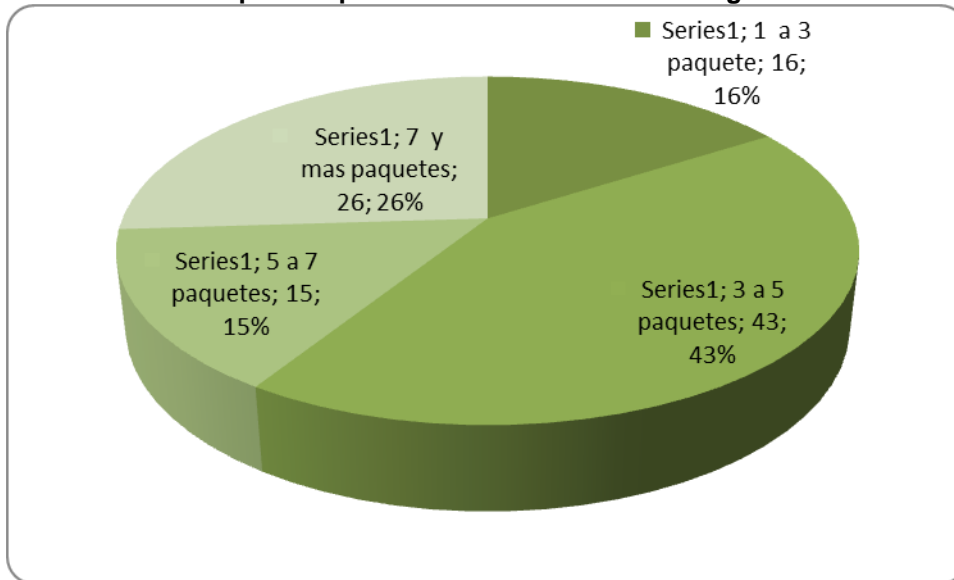
✚ cuantos paquetes en presentación de 250gr compraría cada ocasión?

**Cuadro N. 10 cantidades que compraría en cada ocasión de 250 gr**

OPINION	FRECUENCIA	% PORCENTAJE	PROMEDIO
1 a 3 paquete	58	16	$2 \times 58 = 116$
3 a 5 paquetes	154	43	$4 \times 154 = 616$
5 a 7 paquetes	54	15	$6 \times 54 = 324$
7 y mas paquetes	92	26	$8 \times 92 = 736$
TOTAL	358	100%	$1792 / 358 = 5$

Fuente: autora del proyecto

**Graficas N. 10 cantidades que compraría en cada ocasión de 250 gr**



El 43% de las encuestadas comprarían de 3 a 5 paquetes, el 26% más de 7 paquetes, el 16% de unos a dos paquetes y un 15% de 5 a 7 paquetes comprarían en cada ocasión. En promedio comprarían 5 paquetes en cada ocasión.

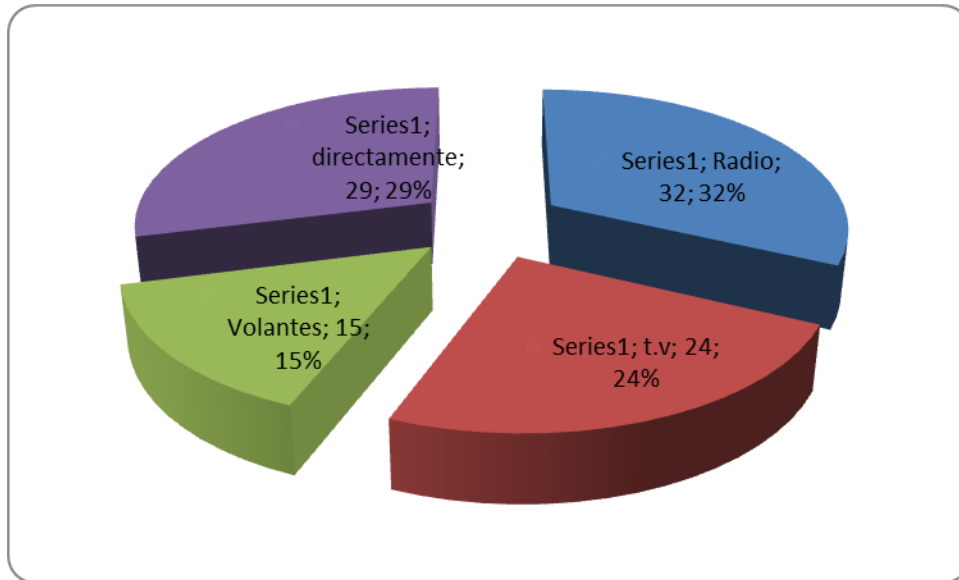
🚦 Como le gustaría enterarse del producto?

**Cuadro N. 11 como le gustaría enterarse del producto**

OPINION	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Radio	107	32
t.v	89	24
Volantes	56	15
Directamente	106	29
<b>TOTAL</b>	<b>358</b>	<b>100</b>

Fuente: autora del proyecto

**Figura N. 11 como le gustaría enterarse del producto**



El 15% de las amas de casa encuestadas les gustaría enterarse del producto por medio de volantes, el 24% por medio de t.v, el 29% desea conocer el producto directamente y el 32% por medio de la radio.

#### 2.4.1.5. ANALISIS CONCLUYENTE

La encuesta realizada en los hogares del municipio de San Vicente de Chucurí mas exactamente a las amas de casa, de acuerdo a sus respuestas desean en su mayoría el desarrollo de una empresa productora de salchichas de vegetales a base de soya puesto que este producto podra suplementar en algunas proporciones el consumo para una mejor dieta balanceada ya que el producto por ser procesado de forma natural es cero colesterol.

#### 2.4.1. Estimación de la Demanda.

##### Demanda efectiva

El 100% de la población está de acuerdo en la creación de una empresa procesadora de salchichas vegetales a base de soya, de tal forma que el 100% tiene una actitud de compra positiva.

Aceptación: 100%

Actitud de compra 100%

$5.505 * 100\% * 100\% = 5.505$  HOGARES QUE COMPRARIAN LAS SALCHICHAS DE VEGETALES A BASE DE SOYA

**Cuadro 12.** Resumen del consumo mensual de salchichas a base de soya en cada una de sus presentaciones

PRESENTACION	CANTIDAD gr	PORCENTAJE	# HOGARES	CANT/CONSUMO/ UNIDAD/MES
8 unidades	250	44	2.422	9.688
5 unidades	155	22	1.211	4.844
2 unidades	62	23	1.266	5.064
1 unidad	31	11	606	2.424
<b>Total</b>		100%	5.505	22.020

**Cuadro 13.** Resumen del consumo anual de las salchichas de vegetales a base de soya

PRESENTACION	CANTIDAD gr	PORCENTAJE	CANT/CONSUMO/ UNIDAD/MES	CANTIDAD CONSUMO UNIDAD AÑO
8 unidades	250	44	9.688	116.256
5 unidades	155	22	4.844	58.128
2 unidades	62	23	5.064	60.768
1 unidad	31	11	2.424	29.088
<b>Total</b>		100%	22.020	264.240

#### 2.4.2. Evolución histórica de la demanda

Al no existir registro de consumo de salchichas de vegetales a base de soya y su comportamiento pasado, se toma como criterio que en la medida que aumente la población objetivo, el consumo también podría aumentar en esa misma proporción, es así, que investigando con el departamento administrativo de estadística, Dane, el Municipio de San Vicente de Chucurí, viene creciendo a una tasa de 1.08%, que mediante el procedimiento tanto de la demanda total y afectiva a un periodo de tiempo de 5 años.

### 2.4.3. Proyección de la Demanda

Proyección de la demanda de a 5 años de las salchichas de vegetales a base de soya.

**Cuadro 14.** Resumen proyección demanda de las salchichas de vegetales a base de soya en cada una de sus presentaciones

Presentación	Cantidad anual * unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
8 unidades	116.256	117.512	118.781	120.064	121.361	122.672
5 unidades	58.128	58.756	59.391	60.033	60.681	61.336
2 unidades	60.768	61.424	62.087	62.758	63.436	64.121
1 unidad	29.088	29.402	29.720	30.041	30.365	30.693

### 2.3. OFERTA

**2.3.1. Necesidades de información.** Para detectar el nivel de la oferta o competencia se requiere.

- Conocer las empresas que son competencia para el producto en la región y por supuesto en el país.
- Conocer la línea de productos que manejan las empresas competencia para de éste modo establecer políticas que nos permitan posicionarnos en el mercado ganándonos un espacio en él.
- Establecer la participación en el mercado de la competencia para saber hacia qué sector se puede dirigir la comercialización.
- Definir las políticas internas de cada una de las empresas competencia para de este modo conocer la manera de proceder de ella de acuerdo a la situación.
- Conocer las estrategias de comercialización usadas por la competencia para no solo tenerlas en cuenta en la nueva empresa, sino también despertar la creatividad en el diseño de otras que ayuden a posicionar firmemente a esta en el mercado.
- Identificar la situación actual de la competencia en el mercado.

### Demanda Total

N= 5.505

Cocinan en casa:  $100\% = 5.505 * 100\% = 5.505$

Consumen salchichas:  $95\% = 5.505 * 100\% = 5.230$

Salchichas marca zenú 52%

Salchichas marca rica 35%

Otras 13%

SALCHICHAS MARCA ZENÚ  $5.230 * 52\% = 2.720$  HOGARES

SALCHICHAS MARCA RICA  $5.230 * 35\% = 1.830$  HOGARES

OTRAS  $5.230 * 13\% = 680$  HOGARES

**Cuadro 15.** Resumen de consumo de salchichas de zenu en cada una de sus presentaciones

CONCEPTO	Cantidad (gr)	%	CANTIDAD UNIDADES/MES
Salchichas zenú	280	77	5
Salchichas zenú	175	23	7
<b>Total</b>		<b>100</b>	

Salchichas de 280gr =  $2.720 \times 77\% \times 5 \text{ unidades/mes} \times 12 \text{ meses} = 125.664$  unidades año

Salchichas de 175gr =  $2.720 \times 23\% \times 7 \text{ unidades/mes} \times 12 \text{ meses} = 52.550$  unidades año

**Cuadro 16.** Resumen de consumo de salchichas de rica en cada una de sus presentaciones

CONCEPTO	Cantidad (gr)	%	CANTIDAD UNIDADES/MES
Salchichas rica	290	57	4
Salchichas rica	180	43	6
<b>Total</b>		<b>100</b>	

Salchichas de 290gr =  $1.830 \times 57\% \times 4 \text{ unidades/mes} \times 12 \text{ meses} = 50.067$  unidades año

Salchichas de 180gr =  $1.830 \times 43\% \times 6 \text{ unidades/mes} \times 12 \text{ meses} = 56.657$  unidades año

**Cuadro 17.** Resumen del consumo de salchichas de otras marcas en cada una de sus presentaciones

CONCEPTO	Cantidad (gr)	%	CANTIDAD UNIDADES/MES
Otras marcas	250	46	8
Otras marcas	150	54	4
<b>Total</b>		<b>100</b>	

Salchichas de otra marca de 250gr =  $680 \times 46\% \times 8 \text{ unidades/mes} \times 12 \text{ meses} = 30.027$  unidades año

Salchichas de otra marca de 150gr =  $680 \times 54\% \times 4 \text{ unidades/mes} \times 12 \text{ meses} = 17.626$  unidades año

**Cuadro 18.** Resumen del consumo mensual de las salchichas de Zenú, rica y otras marcas.

CONCEPTO	Cantidad (gr)	CANTIDAD UNIDADES/MES
Salchichas zenú	280	5
Salchichas zenú	175	7
Salchichas rica	290	4
Salchichas rica	180	6
Otras marcas	250	8
Otras marcas	150	4
<b>TOTAL</b>	<b>1.325</b>	<b>34</b>

**Cuadro 19.** Resumen del consumo anual de las salchichas de la marca Zenú. Rica y otras en cada una de sus presentaciones.

CONCEPTO	CANTIDAD Gr	CANTIDAD CONSUMO UNID/MES	CANTIDAD CONSUMO UNIDAD AÑO
Salchichas zenú	280	5	125.664
Salchichas zenú	175	7	52.550
Salchichas rica	290	4	50.067
Salchichas rica	180	6	56.657
Otras marcas	250	8	30.027
Otras marcas	150	4	17.626
<b>Total</b>	<b>1.325</b>	<b>34</b>	<b>332.591</b>

### 2.3.2. Ficha Técnica

<b>Tipo de Investigación</b>	<p><b>Exploratoria:</b> a través de fuentes secundarias de información, retomada de expertos, clientes, referencias bibliográficas, Internet entre otras.</p> <p><b>Descriptiva:</b> se hace necesario ampliar y profundizar sobre la situación problemática acudiendo a instrumento de medición, como encuestas o censos a los establecimientos en donde se distribuye y vende el producto.</p>
<b>Método de Investigación</b>	<p><b>Análisis, síntesis y concluyente:</b> ya que al utilizar una investigación de mercados se hace necesario recoger información analizar y concluir sobre las relaciones de interés que enmarcan la determinación de las variables de mercadotecnia.</p>

### **2.3.3. Análisis de la situación actual de la competencia**

#### **INDUSTRIA DE ALIMENTOS ZENÚ S.A**

##### **Domicilios**

Carrera 64C # 104 - 03 · Tel (574) 470 5222 · Medellín – Colombia<sup>1</sup>

##### **Fortalezas**

- Experiencia por los años que llevan en el mercado.
- Es una empresa posicionada en el mercado por su calidad y su capacidad de producción.
- Tecnología de punta
- Aplicación del mercadeo digital.<sup>3</sup>
- Materias primas de la mejor calidad.
- Atención al cliente especializada
- Análisis frecuente de los clientes y sus preferencias
- Cuentan con personal profesional que ayuda a optimizar los procesos de producción.
- Altos rendimientos para invertir en la fabricación de nuevos productos y en la publicidad de los mismos
- Reconocimiento.
- 

#### **ALIMENTOS CARNICOS S.A**

##### **Domicilio**

*Teléfono: 01 8000 527300 • Dirección: Cra. 40 No. 12A-13|Acopi Yumbo -Cali/ Colombia*

##### **Fortalezas**

- Alta competitividad en el mercado
- Asegura el liderazgo estratégico en el mercado, para cada uno de los productos en sus respectivas categorías, ganando permanentemente participación.  
Compromiso de excelencia Empresarial.
- Alta tecnología para la producción de su línea
- Capacidad de producir en grandes cantidades y de excelentes calidades.
- Grandes dividendos para invertir en publicidad y propaganda.

##### **Experiencia**

Les ha permitido ser líderes en los mercados en que participan con garantía de calidad y respaldo permanente.

##### **Servicios**

---

<sup>3</sup> <http://www.zenu.com.co/contacto.html>

Ofrece un amplio abanico de productos que satisfacen las necesidades de la industria y lidera el desarrollo de los sectores mediante la permanente inversión de esfuerzos y recursos en investigación y desarrollo, servicio al cliente y la consolidación de un equipo de profesionales muy capacitados que responden con eficiencia a los desafíos que el mercado demanda.

**Cuadro 20.** Precio de costo de las salchichas zenú, rica

PRESENTACION	PRECIO
SALCHICHA ZENÚ DE 280GR	7.700
SALCHICHA ZENÚ DE 175GR	5.800
SALCHICHA RICA DE 290GR	7.500
SALCHICHA RICA DE 180GR	6.200
OTRAS MARCAS DE 250GR	7.200
OTRAS MARCAS DE 150GR	5.900

**Cuadro 21.** Precio de venta al público

PRESENTACION	PRECIO
SALCHICHA ZENÚ DE 280GR	8.200
SALCHICHA ZENÚ DE 175GR	6.200
SALCHICHA RICA DE 290GR	7.900
SALCHICHA RICA DE 180GR	7.700
OTRAS MARCAS DE 250GR	7.900
OTRAS MARCAS DE 150GR	6.500

#### 2.3.4. Proyección de la oferta

### 2.4. RELACIÓN ENTRE LA DEMANDA Y LA OFERTA

**Cuadro 22.** Relación demanda y oferta

PRODUCTO	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA INSATISFECHA
Salchichas de vegetales a base de soya	332.591	264.240	68.351

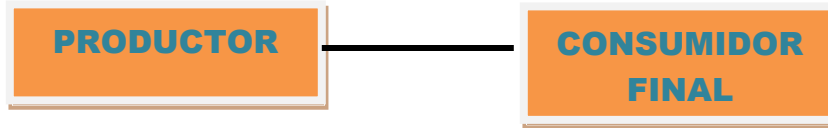
Según los datos anteriores se puede deducir que la transcurrir de los años se presentará una demanda insatisfecha, por lo tanto las salchichas de vegetales a base de puede entrar al mercado para suplir parte de las necesidades de esta demanda que además de insatisfecha está en constante crecimiento.

### 2.5. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

**2.5.1. Estructura de los canales actuales.** En el mercado de hogares del municipio de San Vicente de Chucurí , la venta y comercialización de las salchichas de vegetales a base de soya se puede dar de dos formas, directa y a través de intermediarios en este caso detallistas como tiendas, supermercados y restaurantes de la región. A continuación se evidencia sus ventajas y desventaja.

- ✚ **Productor – consumidor final (Hogares).** El productor en este caso es AVESOYA Alimentos de Vegetales a base de Soya, lo vende directamente a los hogares que van al punto de fábrica.

**Figura 3. Canal directo Productor – consumidor final**



- ✚ **Productor - Distribuidor Minorista – Usuario Final.** Productor, está conformado por la empresa AVESOYA, quien lo comercializa a las tiendas de barrio, Supermercados, autoservicios y restaurantes, que actúan como detallistas o distribuidores minoristas, quienes son ellos que hacen llegar el producto al consumidor final, hogares, en las diferentes presentaciones y necesidades del cliente.

Esta es la estructura por la cual los distribuidores minoristas compran directamente al productor, para inmediatamente proveer al consumidor final.

**Figura 4. Canal de comercialización: Productor - Distribuidor Minorista consumidor final**



## 2.5.2 Ventajas y desventajas de los canales de comercialización.

### Productor – consumidor final (Hogares).

- ❖ Permite fijar precios económicos para obtener un mayor beneficio por ventas, lo que beneficia al usuario final que paga lo justo.
- ❖ El producto llega en perfecto estado al usuario final.
- ❖ Facilita el contacto directo entre el productor y el usuario final, con la posibilidad de escuchar la voz del cliente.
- ❖ Agiliza la adaptación a los cambios del mercado o del producto.
- ❖ Contacto directo con el cliente, lo cual hace oportuno el servicio.
- ❖ Detectar nuevas expectativas o necesidades del cliente.
- ❖ Estimular la demanda para la adquisición del producto
- ❖ Implementación de modelos de generación y fidelización de clientes.
- ❖ Detectar oportunidades y riesgo de mercado e identificar e interpretar el comportamiento de los mercados objetivos.

- ❖ Conocer directamente del cliente la satisfacción o no del producto



#### **Desventajas:**

- ❖ El productor puede manipular los precios a su criterio propio, lo que puede afectar al usuario final.
- ❖ Imposibilidad de cubrir gran parte de las expectativas de todos los clientes
- ✓ **Productor – Distribuidor Minorista – consumidor Final.**

#### **Ventajas:**

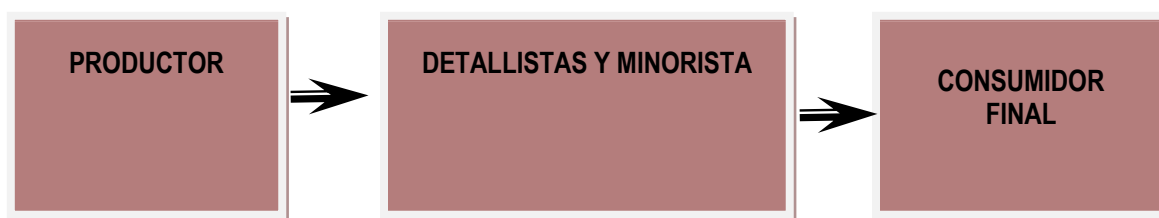
- ✓ Solo participa un intermediario y la trayectoria del productor al usuario final es más corta.
- ✓ El usuario final recibe el producto un poco más económico, ya que los precios de comercialización no sufren modificaciones considerables.

#### **Desventajas:**

- ✓ Es un mercado más limitado, donde el entorno es reducido y se tiene menor cobertura.
- ✓ Limita al productor a conocer nuevas posibilidades y a fijar precios acomodados en beneficio del distribuidor minorista.
- ✓ Dificulta la oferta del producto para nuevos mercados.

**2.5.3 Selección de los canales de comercialización.** Para la venta de salchichas de vegetales a base de soya se seguirá el canal tradicional en nivel uno, es decir, corto donde se distribuirá a los detallistas quienes se encargaran de entregarlo al consumidor final, mediante una distribución selectiva, es decir, se elige como único intermediario a los detallistas y minoristas del municipio como tiendas de víveres, supermercados, autoservicios y restaurantes.

**Figura 5. Canal de comercialización propuesto**



## **2.6. PRECIO.**

**2.6.1. Análisis de precios.** En referencia a las marcas que cubren el mercado de los hogares del casco urbano de San Vicente de Chucurí, frente a las salchichas tradicionales, se logró precisar que el 56% de participación es de INDUSTRIA DE ALIMENTOS ZENU S.A, le sigue con el 20% ALIMENTOS CARNICOS S.A, mediante la observación de los autores, se evidenció que hay otras marcas que comúnmente llegan a la población, pero que cubren una mínima proporción.

Por lo anterior al hacer un shopping de precios de las marcas existentes, y comprobadas las presentaciones que más rotan, se observa el siguiente comparativo, donde se evidencia que AVESOYA, igualmente es líder en precios, por ser producidos en la región de estudio.

**Cuadro 23. Comparativo de precios**

	Nombre	Presentación		\$ Precios
			<b>DISTRIBUIDOR</b>	<b>CONSUMIDOR</b>
Salchichas	Zenú	280gr	7700	8200
Salchichas		175gr	5800	6200
Salchichas	Rica	290gr	7500	7900
Salchichas		180gr	6200	7700
Salchichas	Otras marcas	250gr	7200	7900
Salchichas		150gr	5900	6500
Salchichas	avesoya	250gr	7200	7900
Salchichas		155gr	4500	5200
Salchichas		62gr	1800	2200
Salchichas		31gr	900	1100

Frente a la competencia directa se encontró en una mínima proporción y escasos establecimientos, la existencia de salchichas Zenú, Rica y otras marcas, en cada una de sus presentaciones de 280, 175, 290, 180, 250 y 150 gramos , por un precio al publico promedio de \$ 8.200, 6200, 7.900, 7.700. 7.900 y 6.500 respectivamente. Lo siguiente precios son los que pagan en la actualidad el consumidor final de acuerdo a las marcas y a sus presentaciones disponible.

Por otra parte, las salchichas de vegetales a base de soya , de acuerdo a su estructura de costos y a su mercado objetivo mantiene unos precios altamente competitivos en cada una de sus presentaciones, para los diferentes establecimientos y al por mayor.

Igualmente, al cuestionar a los futuros consumidores finales, hogares del casco urbano del municipio de San Vicente de Chucurí, sobre el precio que estarían dispuestos a pagar por un nuevo producto las salchichas de vegetales a base de soya, según la presentación, son:

**Cuadro 24. Precios promedio dispuestos a cancelar por las salchichas de vegetales a base de soya**

PRESENTACION	CANTIDAD gr	PRECIO
8 unidades	250	7.900
5 unidades	155	5.200
2 unidades	62	2.200
1 unidad	31	1.100

**2.6.2. Estrategias de fijación de precios.** Para salir al mercado es prudente antes de llegara a fijar un precio, lo más conveniente es determinar una estrategia clara que primero sea competitivo lógicamente tomando como base la estructura de costos de producción y gastos que se incurrirán

Por lo anterior la estrategia de introducción será con base a la estructura de costos de producción y gastos más un margen de ganancia del 8%.

## 2.7. PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

### 2.7.1. Objetivos

- Informar las bondades del consumo de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya un excelente complemento en la alimentación diaria y cero colesterol, y de reforzar el reconocimiento de marca Avesoya.
- Persuadir a los hogares del casco urbano de San Vicente de Chucurí, sobre el consumo de las salchichas de vegetales a base de soya ya que será una mejor alternativa para su dieta alimentaria.
- Recordar a la comunidad y población del casco urbano de San Vicente de Chucurí, estrategias agresivas de publicidad y promoción, la existencia de la nueva línea y posicionamiento de la empresa.

**2.7.2. Logotipo.** La empresa de salchichas de vegetales a base de soya “AVESOYA”, mantendrá su logo original, el cual está conformada por su nombre originario de las siglas, donde se evidencia unos vegetales al lado de unas salchichas, donde se maneja el concepto libre de colesterol, Los colores que destacan su etiqueta el marón, verde y color piel.

Figura 7. Logotipo



**2.7.3. Lema.** Igualmente se mantendrá el lema que es la frase grabada en la mente de los consumidores, donde destaca su naturalidad del producto y confiabilidad.

**“LAS MAS RICAS Y NATURALES QUE DELEITAN TU PALADAR”**

**2.7.4 Análisis de medios.** En el siguiente cuadro se observa los principales medios publicitarios, en donde cada uno tiene ciertas ventajas y limitaciones. Es necesario conocer la capacidad de los principales tipos de medios para lograr el alcance, la frecuencia y el objetivo deseado. Finalmente se eligieran entre ellos los más convenientes de acuerdo al alcance de los mismos.

**Cuadro 25. Análisis de medios publicitarios**

Medios	Ventajas	Limitaciones
<b>Periódicos</b>	Flexibilidad: Selección De Momento Oportuno; Buena Cobertura De Mercado Local; Amplia Aceptación; Gran Credibilidad	<b>Corta Vida; Mala Calidad De Producción; Escasa Audiencia De Consulta De Periódicos</b>
<b>Televisión</b>	Combina Imagen, Sonido Y Movimiento; Tiene Atractivo Para Los Sentidos Mucha Atención; Gran Alcance	<b>Costo Relativamente Alto; Imagen De Correo De Propaganda</b>
<b>Radio</b>	Uso Masivo; Alta Selectividad Demográfica; Bajo Costo.	<b>Solo Presentación De Audio; Menor Atención Que En Televisión; Tarifas Sin Tasas Estandarizadas; Exposición Fugaz.</b>
<b>Revistas</b>	Alta Selectividad Geográfica Y Demográfica; Credibilidad Y Prestigio; Reproducción De Alta Calidad, Larga Vida; Buen Numero De Lectores	<b>Larga Espera Para Comprar Un Anuncio En La Revista, Parte De La Circulación De Pierde; Sin Garantía De Posición.</b>
<b>Publicidad Exterior</b>	<b>Flexibilidad; Gran Exposición Repetida; Bajo Costo; Baja Competencia</b>	<b>No Hay Selectividad De La Audiencia; Limitaciones Creativas.</b>

Fuente: Advertising Age, Mercadotecnia, tercera edición, 28 de Mayo de 1984, Pág.504

**2.7.5 Selección de medios.** La selección elegida para la empresa de salchichas de vegetales a base de soya “AVESOYA”, de acuerdo al análisis realizado anteriormente se elegirá para el proyecto aquellos medios que se ajusten a la forma de vida de sus potenciales clientes y a su disponibilidad económica, entre estos se pueden citar, radio, volantes, y T.V. un aviso publicitario que se colocara en el directorio telefónico, que tendrá la información necesaria para atraer los consumidores que consulten este medio publicitario.

## 2.7.6 Estrategias Publicitarias

**Para el lanzamiento:** Se tiene presupuestada tres estrategias básicas de publicidad para el lanzamiento de la nueva línea de Salchichas de vegetales a base de soya, en el Municipio de San Vicente de chucurí, de acuerdo a los medios seleccionados, se describe a continuación las diferentes estrategias:

- Degustaciones, mediante el primer mes se hará una degustación de salchichas AVESOYA, en los principales supermercados, micro mercados, restaurantes y tiendas del casco urbano del municipio de San Vicente de Chucurí.
  - Presentación de la nueva empresa, (Publicidad informativa) por medio de portafolio del producto de la empresa, unos volantes, tarjetas de presentación, con información de localización y teléfono.
  - Posicionamiento del entorno local: (publicidad persuasiva y visual), donde por dos semanas se pasaran cuñas radiales en las principales emisoras y publicidad por el canal comunitario que llega la señal de San Vicente de Chucurí.
- ❖ **Estrategias publicitarias de sostenimiento:** Estas estrategias están orientadas a mantener al consumidor pensando en el producto, es por ello que se ha decidido utilizar como la degustación permanente de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, recibiendo la per sección de los consumidores, también se mantendrá, los volante, portafolio del producto, la radio y el canal comunitario.

## 2.7.7. Presupuestos de publicidad y promoción.

**2.7.7.1. De lanzamiento:** A continuación se describe el presupuesto de los medios y estrategias necesarias para la promoción y publicidad de lanzamiento.

**Cuadro 26. Presupuesto de lanzamiento**

Concepto	Cantidad	Valor \$/UD	Valor Total \$
Degustaciones	200	900	180.000
Cuñas radiales una semana antes	2	380.000	760.000
Tarjetas de presentación	5000	5	25.000
Volantes	10000	5	50.000
<b>Total</b>			<b>1.015.000</b>

Fuente: Cotizaciones varias

**2.7.7.2. De operación.** El valor correspondiente a publicidad para el primer año de operación y sostenimiento, de acuerdo a las estrategias establecida, es de un total de \$8.160.000.

**Cuadro 27. Presupuesto de publicidad de sostenimiento**

Concepto	Costo \$/mes	Costo \$/año
Degustaciones	180.000	2.160.000
Tarjetas de presentación	25.000	300.000
Volantes	50.000	600.000
Cuñas radiales	360.000	4.320.000
<b>Total costos</b>	<b>615.000</b>	<b>7.380.000</b>

## 2.8. CONCLUSIONES Y POSIBILIDADES DEL PROYECTO

- Las salchichas de vegetales a base de soya es considerado un producto agroindustrial preparado en su mayor porcentaje o sea el 60% por la soya que es una leguminosa que contiene un alto contenido proteico, aproximado en un 40 y 42%, y 20% por vegetales; que en su presentación será:

**Cuadro 28. Presentaciones de empaques de las salchichas de vegetales a base de soya**

PRESENTACION	CANTIDAD gr
<b>8 unidades</b>	250
<b>5 unidades</b>	155
<b>2 unidades</b>	62
<b>1 unidad</b>	31

- El mercado objetivo elegido para la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, será los hogares del área urbana del Municipio de San Vicente de Chucurí, equivalente a 5.505.
- De acuerdo con la información recopilada en la investigación de mercados a los hogares del casco urbano del Municipio de San Vicente de Chucurí estos se extrapolan a la población objetivo, para lo cual se encontró que del total de 5.505 hogares existe de acuerdo al dato suministrado por la Electrificadora de Santander, para el año de 2.010, el 95% consume tradicionalmente salchichas, es decir 5.230 unidades familiares, que de acuerdo a su presentación y multiplicado por el consumo promedio por semana de cada una, que al multiplicarse por las 52 semanas comerciales da el consumo total anual
- Por otra parte al investigar sobre el nivel de aceptación y la intención de compra por parte de las familias investigadas, se documentó que del 95% de los hogares que consumen salchichas, el 100% está de acuerdo con la creación de una nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, el 100% de ellos, es decir, 5.230, unidades familiares, que estarían dispuestos a adquirir y consumir el producto. Igualmente se consolida los datos de acuerdo con la preferencia de consumo en cuanto a sus presentaciones, por el promedio que estarían dispuestos a comprar a la semana por las 52 semanas al año, se calcula la demanda efectiva.
- En el mercado del municipio de San Vicente de Chucuri, de acuerdo a información de los establecimientos comerciales como tiendas y supermercados, la línea que maneja productos como las salchichas Zenu, Rica y otras equivalente a 8.191.440 gramos para el actual año.

✚ Por todo lo anterior se logro demostrar que el proyecto es viable desde el punto de vista de mercados al concluir la existencia de una demanda insatisfecha de 2.118.881 gramos, equivalente a 68.351 unidades aproximadamente para el presente año.

### **3. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO.**

**3.1.1. Descripción del tamaño.** Para la nueva línea de Salchichas de Vegetales a Base de soya, AVESoya, se estimaran las unidades de acuerdo al gusto y la preferencia de cada uno de los clientes o consumidor, las salchichas de vegetales a base de soya, según su preferencia del 44% de los hogares familiares del estrato 3 y 4 del casco urbano de Municipio de San Vicente de Chucurí desean el producto en presentación de 8 unidades con un peso de 250g, el 22% en presentación de 5 unidades con un peso de 155g, el 23% lo desean en presentación de 2 unidades con un peso de 62g, y el 11% de la población objetivo desea en producto en presentación de 1 unidad con un peso de 31g.

**3.1.2. Factores que determinan el tamaño del proyecto.** Con el ánimo de dimensionar en una pequeña, mediana y grande empresa, se analizan aquellos factores que en cierto momento condicionan tamaño del proyecto o no como son:

**3.1.2.1. El tamaño del proyecto y la Demanda.** La demanda es uno de los factores más importantes para condicionar el tamaño de un proyecto. De acuerdo con la información recopilada en la investigación de mercados a los hogares del casco urbano de los estratos 3 y 4 del Municipio de San Vicente de Chucurí, se precisó una demanda total de 332.591 unidades de salchichas anuales, distribuidos en cada una de las presentaciones, se logró precisar que estarían dispuestos a adquirir un total de 264.240 unidades, equivalentes a 131.591.520 gramos o 263.183,04 libras anuales de salchichas de vegetales a base de soya, demostrándose con claridad una demanda insatisfecha de 68.351 unidades para el presente año, demostrando que el proyecto tiene grandes posibilidades de entrar una nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, AVESoya.

**3.1.2.2. El tamaño del proyecto y los suministros e insumos.** San Vicente de Chucurí, no es productor de soya; puesto que el mayor productor en Colombia es el departamento del Valle del Cauca, empero la adquisición de esta materia prima se realiza de fácil acceso a través de los graneros de la ciudad de Bucaramanga Santander más exactamente en el granero “Cachira”.

**3.1.2.3. El tamaño del proyecto, tecnología y equipos.** En el medio en el que está inmersa la empresa AVESoya, los equipos y maquinarias para la elaboración y procesamiento de las salchichas de vegetales a base de soya, en este caso se cuentan con todos los requerimientos necesarios para la nueva línea de las salchichas.

**3.1.2.4. El tamaño del proyecto y la localización.** Estratégicamente la empresa procesadora AVESoya, se encuentran en un Municipio calificado para la comercialización del producto pues se cuenta con la disposición de la población que desea un producto nuevo y saludable para cambiar su dieta alimentaria.

**3.1.2.5. Tamaño del proyecto y el financiamiento.** Se cuentan con los recursos propios del socio del autor.

#### **3.1.3. Capacidad del proyecto.**

**3.1.3.1. Capacidad diseñada.** Salchichas de vegetales “AVESoya” tiene una capacidad de producir un total de 324 libras al día, laborando un turno de 8 horas, todos los días de la semana y las 52 semanas comerciales con 2 operarios que mantendrían un equivalente a 117.936 libras anuales.

**3.1.3.2. Capacidad instalada.** Salchichas de vegetales "AVESOYA" va a trabajar con un total de 2 operarios, laborando un turno de 8 horas menos el tiempo ocioso, 6 días por semana, por las 52 semanas comerciales equivaldría a:

Tiempo laboral: 8 horas  
 Menos tiempo ocioso por turno: 0,5 horas  
 Tiempo real por operario: 7.5 horas

2 operarios x 7.5 horas/turno x 6 días/semana x 52 semanas/año = 4.680 horas año.

Para producir 50 libras se requiere un total de 1.15 horas, el cual equivale a:

Si por 50 libras (25.000 gramos) en ----- 1.15 horas  
 X = ----- 4.680 horas  
 X = 101.739.130 gramos o 203.478 libras anuales

Sin embargo el proceso sufre una merma del 5%, correspondiente a los residuos que quedan en la mezcladora y embudidora, dando como producto final un total de 193.304.1 libras o 96.652.173,5 gramos anuales. Para efectos de pronosticar la producción del producto terminado, se disminuye la misma de acuerdo con el gusto y preferencia del mercado es decir, el 44% desea el producto en presentación de 8 unidades con un peso de 250g, el 22% en presentación de 5 unidades con un peso de 155g, el 23% lo desean en presentación de 2 unidades con un peso de 62g, y el 11% desea en producto en presentación de 1 unidad con un peso de 31g.

**Cuadro N. 29 Capacidad instalada de salchichas de vegetales AVESOYA**

Porcentaje %	Capacidad en gramos/año	Unidades a producir	Presentación gr
44	42.526.956,34	170.107,825	250
23	22.229.999,91	358.548,385	62
22	21.263.478,17	137.183,729	155
11	10.631.739,09	342.959,325	31
100	96.652.173,5		

**3.1.3.3. Capacidad utilizada y proyectada.** Concretamente para la elaboración de una nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya se destinará el 7.6% de la capacidad instalada, equivalente al 5,6% de la demanda total del primer año, y se requerirá de un operario, dando una producción a 7.410.000 gramos del producto terminado el cual se calculó de la siguiente manera.

Tiempo real laboral: 1.15 horas

1 operario x 1.15 horas/turno x 6 días/semana x 52 semanas/año = 358,8 horas anuales

Para un lote de 50 libras se requiere un total de 1.15 horas, el cual equivale a:

50 libras (25.000 gramos) ----- 1.15 horas  
 X ----- 358,8 horas

X = 7.800.000 gramos o 15.600 libras

Menos el 5% de merma equivalente a 7.410.000 gramos, es decir 14.820 libras de salchichas de vegetales avesoya anuales.

Igualmente distribuida en cada una de las presentaciones de acuerdo a la preferencia de los consumidores.

**Cuadro N. 30 capacidad utilizada de las salchichas de vegetales a base de soya**

Porcentaje %	Capacidad en gramos/año	Unidades a producir	Presentación
44	3.260.400	13.041,6	250g
22	1.630.200	10.517,4	155g
23	1.704.300	27.488,7	62g
11	815.100	26.293,5	31g
<b>Total</b>	<b>7.410.000</b>		
<b>% Capacidad instalada</b>	7,6		
<b>% Participación del mercado</b>	5,6		
<b>Operario</b>	1 operario		

De acuerdo con el crecimiento del sector el comportamiento de la demanda y la publicidad agresiva que se le haga a la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya se espera que crezca en el segundo año un 25%, para el tercer año un 30%, para el cuarto año un 35% y para el quinto un 40% de la capacidad instalada.

**Cuadro N. 31 capacidad utilizada y proyectada de las salchichas de vegetales a base de soya a 5 años.**

Presentación	Unidades a producir año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
250g	13.041,6	19.562,4	23.474,9	27.387,4	31.299,9
155g	10.517,4	15.776,1	18.931,1	22.086,1	25.241,1
62g	27.488,7	41.233,05	49.480	57.727	65.974
31g	26.293,5	39.440,25	47.328,25	55.216,25	63.104,25

### 3.2. LOCALIZACION

**3.2.1. Macro localización.** El proyecto se encuentra ubicado en el casco urbano del Municipio de San Vicente de Chucurí, Santander, que limita por el Norte con Betulia, por el Sur con el Carmen de Chucurí, al Oriente con Zapatoca y Galán y al Occidente con Barrancabermeja.

San Vicente se encuentra ubicado en las siguientes coordenadas: 6° 52"57" latitud norte y a 73° 24" 46" longitud occidental, con una altura aproximada de 692 msnm

Extensión área urbana: 11,96km<sup>2</sup> (1% de extensión total) Km<sup>2</sup>

**3.2.2. Micro localización.** la empresa procesadora de Salchichas de Vegetales a Base de Soya "AVESoya" se encuentra ubicada en la dirección,

Departamento de Santander  
Municipio de San Vicente de Chucurí

### 3.3. INGENIERIA DEL PROYECTO

#### 3.3.1. Ficha técnica del producto

**Cuadro N. 32 Ficha técnica del producto**

<b>Nombre:</b>	salchichas avesoya										
<b>Descripción del producto</b>	Embutido de vegetales a base de soya imitación salchicha, Bajo en colesterol y grasas saturadas.										
<b>Diseño</b>	Embutido a base de soya imitación salchicha, en presentaciones de: <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>PRESENTACION</th> <th>CANTIDAD gr</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>8 unidades</td> <td>250</td> </tr> <tr> <td>5 unidades</td> <td>155</td> </tr> <tr> <td>2 unidades</td> <td>62</td> </tr> <tr> <td>1 unidad</td> <td>31</td> </tr> </tbody> </table>	PRESENTACION	CANTIDAD gr	8 unidades	250	5 unidades	155	2 unidades	62	1 unidad	31
PRESENTACION	CANTIDAD gr										
8 unidades	250										
5 unidades	155										
2 unidades	62										
1 unidad	31										
<b>Especificaciones técnicas</b>	<p>Composición</p> <p>60% de soya                  22.5% especias                  17.5% almidón</p> <p>La presentación será un embutido imitación salchicha, en unidades de 8, 5, 2,1, unidades de 250,155, 62,31 gramos.                  Empacadas las unidades en tripa de celulosa y empacadas al vacío</p> <p>Se almacena en el refrigerador a una temperatura de 0 a 4<sup>o</sup>c.</p>										
<b>Vida útil</b>	Se conserva en el refrigerador hasta aproximadamente 2 meses a partir de la fecha de fabricación.										
<b>Forma de consumo</b>	Directo										
<b>consumidores</b>	Para toda la familia										

**Cuadro N. valor nutritivo de la soya, comparado con otros productos**

	Calorías	H2O	Proteínas	Hidratos	Grasas
--	----------	-----	-----------	----------	--------

	<b>c/100 grs</b>			<b>Carbono</b>	
		<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>%</b>
<b>Grano soja</b>	335	8	36	31,3	18
<b>Poroto seco</b>	345	8,7	18,6	05	1,1
<b>Carne vaca magra</b>	116	75,1	20	0	4
<b>Carne vaca gorda</b>	226	64	18,3	0	17
<b>Huevos</b>	258	74	12,8	0,7	11,5
<b>Leche entera en polvo</b>	498	2,5	27,5	38	2,6

Fuente: [http://rafaela.inta.gov.ar/publicaciones/recetario\\_soja/valor\\_nutritivo.htm](http://rafaela.inta.gov.ar/publicaciones/recetario_soja/valor_nutritivo.htm)/20/09/11

**Cuadro N. 33 valor nutritivo de la soya.**

<b>AMINOÁCIDOS</b>	<b>CANTIDAD GRANO DE SOYA (CRUDO)</b>
<b>Energía (k cal)</b>	416
<b>Proteína (g)</b>	36,5
<b>Lípidos (g)</b>	19,9
<b>Poliinsaturados (g)</b>	11,3
<b>Glúcidos (g)</b>	30,2
<b>Fibras (g)</b>	9,3
<b>Calcio (mg)</b>	277
<b>hierro</b>	15,7

Fuente: [http://www.saludalia.com/Saludalia/web\\_saludalia/vivir\\_sano/doc/nutricion/doc/soja](http://www.saludalia.com/Saludalia/web_saludalia/vivir_sano/doc/nutricion/doc/soja).

**Figura N. Etiqueta**



**3.3.2. Descripción técnica del proceso.** Las Salchichas de Vegetales a Base de Soya tiene el siguiente proceso:

❖ **Recepción de la materia prima.**

La soya debe cumplir con los parámetros de calidad que son:

- color
- granos en excelentes condiciones que no estén quebrados
- materias extrañas: insectos o mugre.

❖ **Preparación de la materia prima.**

**Hidrolizar la soya:**

Este proceso se realiza poniendo en remojo (con agua) la soya un día anterior de su proceso.

**Proteína aislada de soya hidratada**

Teniendo la soya hidrolizada esta es puesta en agua hirviendo por aproximadamente 10 minutos para que suelte una sustancia de color amarillo que tiene un sabor amargo, seguidamente se procede a sacar totalmente el agua de la soya.

❖ **Molienda de la soya:**

Después de remojar la soya se procede a molerla, obteniendo un punto suave de la masa.

❖ **Preparación de los condimentos de salchicha**

- zanahoria
- pimentón
- rama de apio
- ajo
- laurel
- pimienta
- cebolla
- achiote (colorante natural)

Cada uno de estos ingredientes se va moliendo con la soya, hasta quedar completamente molidos.

❖ **Amasado:**

El objetivo de la operación del amasado es darle a la mezcla un punto especial de suavidad y homogenización por aproximadamente 15 minutos.

❖ **Embutido y amarrado manual:**

Se lleva a la embutidora y se procede a realizar el embutido en la celulosa después de pre hidratarse con agua a una temperatura de 70° C por 20 minutos, luego se amarra la punta final manualmente con pita.

❖ **Escaldado y choque térmico:**

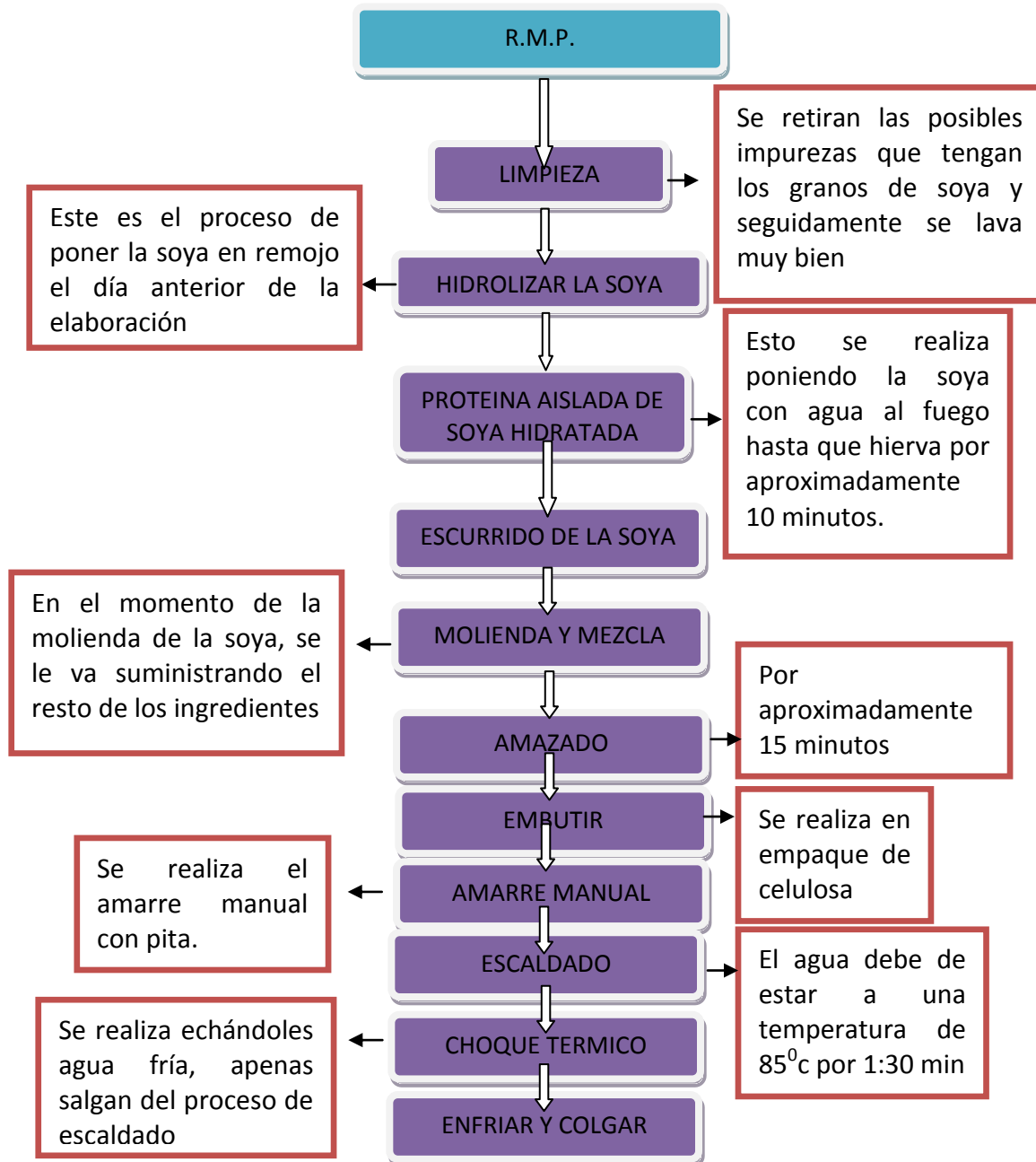
Se llevan a la caldera con agua a una temperatura de 85° C por 1 hora y 30 minutos, se saca el producto terminado, se cuelgan para el enfriamiento y se realiza el choque térmico con agua fría.

❖ **Refrigeración:**

La refrigeración se debe realizar a una temperatura de 0 a 4<sup>0</sup>c para mantener el producto en excelentes condiciones organolépticas, permitiendo así un aseguramiento en la vida del producto.

**3.3.3. Diagrama de flujo para la elaboración de Salchichas de Vegetales Base de Soya.** De acuerdo a las etapas de proceso se presenta el diagrama de flujo del proceso de elaboración

Figura N. 7 Diagrama de flujo para la elaboración de salchichas de vegetales a base de soya.



**3.3.4. Control de calidad.**<sup>4</sup>En la actualidad, el sector agroalimentario requiere estructuras de producción flexibles para adecuarse a los continuos cambios y exigencias del mercado. La búsqueda de ventajas competitivas está llevando a la adopción de nuevos conceptos de calidad. La aplicación de BPM (Buenas Prácticas de Manufactura), HACCP (Análisis de Riesgos y Puntos Críticos de Control) y la certificación de normas ISO apuntan a elevar los propios niveles de negociación tanto en el mercado local como en el internacional.

Para las empresas del sector agroalimentario, la secuencia para la aplicación de las normas se fundamenta en asegurar, en primera instancia, las condiciones higiénico-sanitarias y la inocuidad de los alimentos y, luego, la gestión de calidad y ambiental.

BPM ► HACCP ► ISO 9000 ► ISO 14000

Para asegurar la calidad de las salchichas de vegetales, se debe partir primero en la aplicación e implementación de las buenas prácticas de manufactura BPM, por parte de todos y cada uno de los empleados. El control de calidad se realiza sobre materia prima como la soya, controlando los parámetros de calidad adecuados.

Además de los ingredientes, en salchichas de vegetales AVESOYA se controla el material de empaque y embalaje variado y diverso, donde presenta atención a las formas, los colores de impresión, los textos legales, la rotulación, etc. Asimismo, se supervisa el producto en curso de fabricación y el producto terminado.

La empresa con el fin de ejercer un mayor control de calidad sobre el producto en proceso y terminado, tendrá en cuenta la implementación de normas de calidad como la HACCP y la norma ISO 22000:2005; normas que facilitan la estandarización de procesos y el mejoramiento continuo en las operaciones de fabricación.

Análisis de peligros y puntos críticos de control (HACCP): Es un sistema de control de procesos, que identifica los lugares donde pueden ocurrir peligros, en la elaboración de un alimento y establece medidas estrictas para evitar esos puntos críticos.

Para ejercer un mayor control sobre el cumplimiento de esta norma, se efectuaran formatos de seguimiento diario, que serán diligenciados por el supervisor, o el encargado de cada sitio de trabajo, datos que permitirán conocer las posibles fallas en los sitios de trabajo y así poder tomar medidas que permitan manejar la estandarización de los procesos y un patrón de calidad constante.

La norma a continuación forma parte de la familia de las ISO 9000 y está directamente relacionada con la ISO 9001:2000. Norma que está especialmente diseñada para el control de calidad en la fabricación de productos alimenticios como en éste caso la elaboración de salchichas.

ISO 22000: 2005. Entre las normas de carácter voluntario, sistema de gestión de la inocuidad de los alimentos. Esta norma es la integración de los principios HACCP y de los programas de prerrequisitos dentro de un sistema de gestión de calidad del tipo ISO 9001: 2000.

ISO 22000 aplica en los procesos y actividades en el sector alimentario hasta el consumo incluyendo elaborados de alimentos, productores de ingredientes y aditivos, equipos para la elaboración, suplementos nutricionales, entre otros.

---

<sup>4</sup> [http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r\\_13/13\\_02\\_ambiente.htm](http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r_13/13_02_ambiente.htm)

La importancia de obtener una certificación, en esta norma le permite a la empresa ser reconocida, logrando ingresar a nuevos mercados con un producto que le brinde mayor confianza al consumidor y cumpla con los requerimientos de calidad internacional.

**5.3.5. Recursos.** Para el desarrollo e implementación de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, parte de unos requerimientos de maquinaria y equipos y muebles enseres así como de los operarios disponibles en la actualidad, sin embargo éstos requerirán los siguientes recursos.

**Recurso humano.** Solo se contratará con dos operarios en el área de producción.

**Cuadro N. 34 Requerimientos de mano de obra**

Cargo	Número de personas
Gerente	1
Jefe de producción	1
Secretaria auxiliar contable	1
Vendedores	1
Mercaderista	1
Asesor Contable	1
Operario	2

**Recurso físico.** Para la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya se requerirá de los siguientes recursos físicos.

**Cuadro N. 35 Requerimiento de maquinaria y equipos**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN
1	Molino acero inoxidable
1	Cúter en acero inoxidable
2	Refrigerador 180 x 80
1	Caldero acero inoxidable
1	Bascula digital
1	Meza acero inoxidable 2m x 2m 9m altura
15	Canastillas
1	Empacadora al vasio
10	Ganchos en acero inoxidable
1	Embutidor manual tanque 9 lt

**Cuadro N. 36 Requerimiento de muebles y enseres**

Cantidad	Descripción
2	Escritorio
2	Sillas
4	Sillas auxiliares
1	Archivador
1	Mesa para computadora
5	Papeleras

**Cuadro N. 37 Requerimiento de equipos de cómputo**

Cantidad	Descripción
1	Computadora
1	Impresora multifuncional

**Recursos de insumos**

**Cuadro N. 38 requerimiento de materia prima e insumos**

Materia prima	Libras año 1
Soya	6.492
especias	2.434,5
almidón	1.893,5

**3.3.6. Estudio de proveedores.** El principal proveedor de la empresa procesadora de salchichas de vegetales a base de soya AVESOYA, es el granero cachira<sup>5</sup> compra venta al mayor y detal de toda clase de granos. "línea naturista" frutos secos granos nacionales e importados ubicado:

**Cra 16 No 28 15 CENTRO  
BUCARAMANGA - Santander - CP: 11001**

Tel: (57)(7) 6334748 - 3164741902 - Fax: 6303284 Cel. 3005526820

**depositocachira@hotmail.com**

**3.3.7. Distribución de la planta.** En la actualidad la empresa tiene un área de 144 metros cuadrados distribuidos de la siguiente manera:

**Cuadro N. 39 Distribución en áreas**

Área	Metros <sup>2</sup>
Área de oficina	7

<sup>5</sup>

[http://www.amarillasinternet.com/co/bucaramanga/granero\\_productos\\_naturales\\_frutos\\_secos\\_productos\\_integrales/granero\\_cachira.html/08/15/11](http://www.amarillasinternet.com/co/bucaramanga/granero_productos_naturales_frutos_secos_productos_integrales/granero_cachira.html/08/15/11)

Área de Refrigeración	15
Sala de espera	13
Sala de proceso y empaque	25
Planta de procesamiento	28
Sala de ventilación	22
Baños	4
Área libre y pasillo	30
Total metros cuadrados	144

**3.3.8. Logística de la distribución.** Para la distribución de las salchichas de vegetales AVESOYA, se maneja la comercialización con un vendedor externo y una mercaderista.

### **3.4. CONCLUSIONES SOBRE LA VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTO**

Técnicamente el proyecto para la creación de una empresa procesadora de salchichas de vegetales a base de soya "AVESOYA" es factible, al contar con todos los recursos necesarios para la elaboración y comercialización. Por lo cual se iniciara con un total del producto final de 96.652.173,59 gramos o 193.304,3 libras distribuidas de acuerdo al gusto y preferencia del mercado es decir; el 44% desean el producto en presentación de 8 unidades con un peso de 250g, el 22% en presentación de 5 unidades con un peso de 155g, el 33% lo desean en presentación de 2 unidades con un peso de 62g, y el 11% de la población objetivo desea en producto en presentación de 1 unidad con un peso de 31g, donde solo se destinará el 7.6% de la capacidad instalada, equivalente al 5,6% de la demanda total del primer año, y se requerirá de un operario, dando una producción a 7.410.000 gramos de producto terminado.

## **4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **4.1. FORMA DE CONSTITUCION DE LA EMPRESA**

La empresa de salchichas de vegetales AVESOYA está escrita como persona natural, como lo evidencia en el registro de cámara de comercio de San Vicente de Chucurí.

### **4.2. CONSTITUCION DE LA EMPRESA**

**4.2.1. Visión:** *"salchichas de vegetales "AVESOYA", al 2.015 será reconocida en el mercado regional como la empresa líder en la producción y comercialización de salchichas de vegetales a base de soya, cumpliendo con las necesidades, gustos y preferencias de los consumidores, basados en un marco de calidad y buenas prácticas de manufacturas en cumplimiento de las normas y respeto de los clientes, mediante la capacitación permanente de los colaboradores, atendiendo a los cambios y tendencias del mercado actual y futuro"*

**4.2.2. Misión:** *la empresa de salchichas de vegetales AVESOYA "somos una empresa Santandereana ubicada en el municipio de San Vicente de Chucurí, productoras de salchichas en todas las presentaciones, con innovación permanente de sus procesos y pone a disposición del mercado de hogares del sector urbano del municipio, una nueva línea de salchichas de vegetales sin colesterol y bajo en aceite saturado, y completamente naturales, en pro de satisfacer las necesidades y gustos de los clientes, con un personal altamente calificado y en permanente capacitación, atentos a los cambios y tendencias del mercado cumpliendo estrictamente con las normas de calidad existentes para sacar productos de calidad, sanos e ino cuos, contribuyendo a*

*una sana alimentación, al desarrollo socioeconómica de productores, y calidad de vida de nuestros consumidores”.*

**4.2.3. Objetivos.** Administrativamente la empresa de salchichas de vegetales a base de soya “AVESOYA” une todas sus fuerzas y capacidades para alcanzar los siguientes objetivos.

- ❖ Alcanzar el liderazgo del mercado de salchichas en el mercado de los hogares del Municipio de San Vicente de Chucurí.
- ❖ Capacitar permanentemente al personal operativo en lo relacionado con el manejo y manipulación de alimentos y de las normas de calidad en permanente adecuación y cambio.
- ❖ Contribuir al desarrollo social y económico de la región de San Vicente de Chucurí.
- ❖ Propender por mejorar la calidad de vida de los habitantes del municipio de San Vicente de Chucuri, ofreciendo productos sanos, inocuos e innovadores.

**4.2.3. Políticas.** La empresa de salchichas de vegetales “AVESOYA”, se regirá bajo las siguientes políticas y directrices de personal, ventas y de compras.

#### **4.2.4.1. Políticas de personal.**

- Para la contratación de personal operativo se hará pruebas de manejo y manipulación de alimentos.
- Se contratara por lo general el personal de la región que cumpla con los requisitos del cargo
- Las pruebas de selección se harán mediante entrevistas, comprobación de referencias y pruebas de manejo.
- Se acudirá a fuentes externas para reclutar el personal

#### **4.2.4.2. Políticas de ventas.**

- Para establecimiento se hará bajo el sistema de preventa.
- Todo pedido se entregará dos días después de la preventa
- Se trabajará con los establecimientos con precios sugeridos con el ánimo de no encarecer los productos al consumidor final.
- Para aquellos establecimientos que soliciten crédito, éste no será mayor de ocho días,
- Para las solicitudes de crédito se hará un previo estudio de antigüedad y cumplimiento de sus clientes.

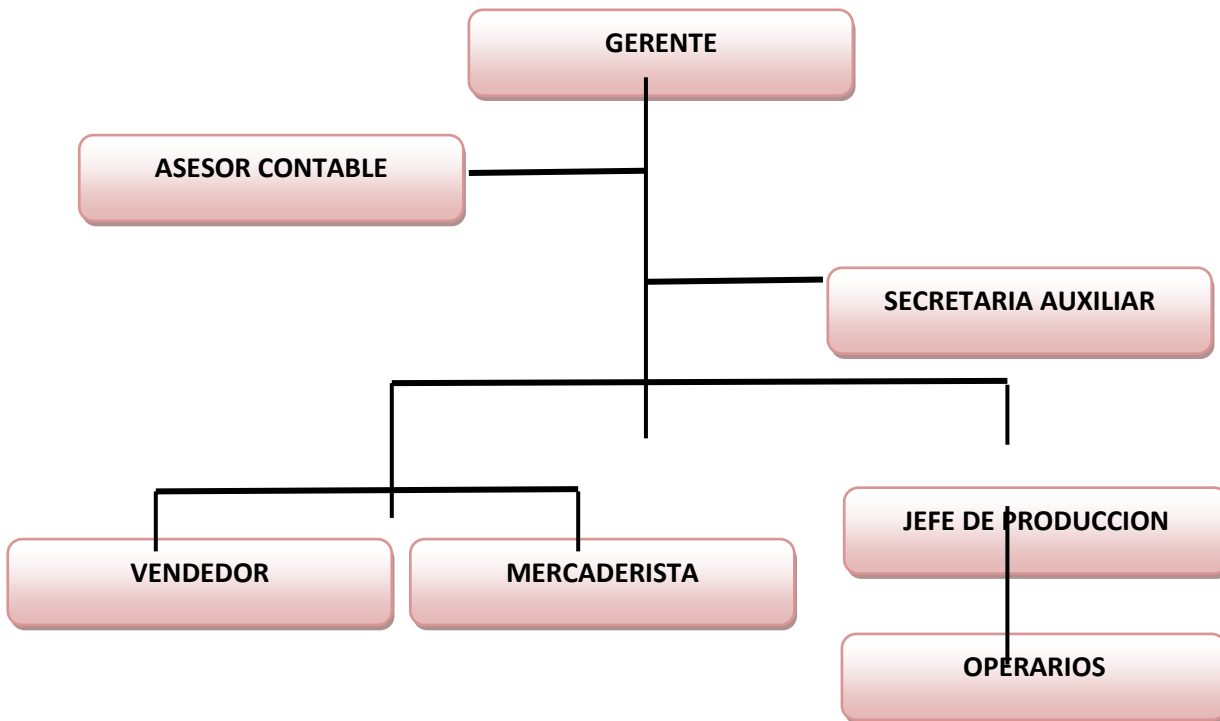
#### **4.2.4.3. Políticas de compras.**

- Para todos los efectos se tendrán un pul de vendedores de por lo menos tres representantes de empresas reconocidas, con su dirección, productos, y estrategias de negociación
- De acuerdo a los requerimientos las autorizaciones de las compras serán firmadas y autorizadas por la gerencia.
- Para la principal materia prima, la soya, se negociará directamente con los graneros.
- Todas las compras se programaran de acuerdo a los requerimientos y necesidades de la empresa con ocho días de antelación.

### 6.3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 6.3.1. Organigrama.

Figura N. 7 Organigrama de salchichas Avesoya



#### 4.3.2. Descripción y perfil de cargos.

**Cuadro N. Manual de funciones y perfil del cargo del gerente**

<b>“SALCHICHAS DE VEGETALES AVESOYA” MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> Gerente	
<b>AREA:</b> ADMINISTRATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> SOCIO.	
<b>SUPERVISA A:</b> Jefe de producción, Secretaria auxiliar contable, vendedor, mercaderista	<b>No. CARGOS IGUALES:</b> ninguno.
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Planear, organizar, dirigir, controlar y desarrollar todas las actividades que al respecto sean necesarias, para el buen desarrollo de la empresa.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Representar a la empresa.</li> <li>2. El gerente es el responsable directo del logro de los objetivos que la organización se ha planteado.</li> <li>3. Debe planificar la empresa teniendo una visión integradora del más alto nivel para llevarla a cabo.</li> <li>4. Tiene la responsabilidad de desarrollar y mantener un fluido contacto con el contexto.</li> <li>5. El gerente debe compartir y brindar la información a sus colaboradores directos e indirectos sabiendo que de no ser así le estaría quitando capacidad de respuesta a su empresa.</li> <li>6. Establecer políticas y procedimientos de compras y ventas.</li> <li>7. Fijar normas de publicidad y distribución de los productos de la empresa</li> <li>8. Motivar a los demás trabajadores al logro de los objetivos.</li> <li>9. Evaluar al personal</li> <li>10. Evaluar presupuesto y resultados.</li> </ol>	
<b>REQUISITOS.</b> Profesional en Gestión empresarial, o en administración de empresas o áreas afines. Conocimientos en mercadeo y ventas y manejo del personal. <b>EXPERIENCIA:</b> 3 años en cargos similares	

**"SALCHICHAS AVESOYA"**



**NOMBRE DEL CARGO: GERENTE**

**FECHA:**

**SECCION:** ADMINISTRATIVA

**JEFE INMEDIATO:** ASAMBLEA GENERAL

**SUPERVISA A:** Jefe de producción, Secretaria auxiliar contable, vendedor, mercaderista.

**ELABORADO POR:**

**HABILIDAD**

**EDUCACIÓN:** GESTOR EMPRESARIAL , INGENIERO INDUSTRIAL, CONTADOR

**EXPERIENCIA:** ACREDITAR DOS AÑOS EN ACTIVIDADES SIMILARES

**ENTRENAMIENTO:** DOS MES

**HABILIDAD MENTAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.

**HABILIDAD MANUAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL ALTA.

**RESPONSABILIDAD**

**SUPERVISIÓN:** NINGUNA

**POR CONTACTOS :** MANTIENE CONTACTO DIRECTO CON EL PERSONAL INTERNO Y EXTERNO.

**MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:** LOS QUE ESTEN A SU CARGO PARA EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES.

**MANEJO DE VALORES:** NINGUNO.

**ESFUERZO**

**MENTAL:** ALTO

**VISUAL:** NORMAL

**FISICO:** EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.

**CONDICIONES DE TRABAJO**

**MEDIO AMBIENTE:** NORMAL

**RIESGOS:** NINGUNO

**Cuadro N.40 Manual de funciones y perfil del cargo del Jefe de producción**

<b>“SALCHICHAS DE VEGETALES AVESOYA” MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> Jefe de producción	
<b>AREA:</b> OPERATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente.	
<b>SUPERVISA A:</b> Operarios.	<b>No. CARGOS IGUALES:</b> Ninguno.
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Organizar al personal en los puestos de trabajo en función del programa de producción y de su calificación.	
<p><b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Controlar el avance de los trabajos y modifica el planning si es necesario.</li> <li>2. Responsable de programar la producción según las ordenes de producción que le entrega ventas.</li> <li>3. Administrar el personal a su cargo cuidando los costos de fabricación y los materiales usados.</li> <li>4. Capacidad de planeamiento, control y organización de los planes de producción.</li> <li>5. Dar solución a los problemas que se presenta en el manejo de personal y de la producción del producto.</li> <li>6. Hacer balance de línea, ver stocks o inventarios.</li> <li>7. Estará a cargo de las compras de materias primas e insumos necesarios para la elaboración de las salchichas de vegetales a base de soya.</li> </ol>	
<p><b>REQUISITOS.</b> Profesional Ingeniero de Alimentos o en áreas afines. Conocimientos en Calidad y manejo del personal.</p> <p><b>EXPERIENCIA:</b> 5 años en cargos similares</p>	

**"SALCHICHAS AVESOYA"**



**NOMBRE DEL CARGO: JEFE DE PRODUCCIÓN**

**FECHA:**

**SECCION:OPÉRATIVA**

**JEFE INMEDIATO: GERENTE**

**SUPERVISA A: OPERARIOS**

**ELABORADO POR:**

**HABILIDAD**

**EDUCACIÓN:** PROFESIONAL INGENIERO DE ALIMENTOS O EN ÁREAS AFINES.

**EXPERIENCIA:** ACREDITAR DOS AÑOS EN ACTIVIDADES SIMILARES

**ENTRENAMIENTO:** DOS MES

**HABILIDAD MENTAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.

**HABILIDAD MANUAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL ALTA.

**RESPONSABILIDAD**

**SUPERVISIÓN:** operarios

**POR CONTACTOS :** MANTIENE CONTACTO DIRECTO CON EL PERSONAL INTERNO Y EXTERNO.

**MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:** LOS QUE ESTEN A SU CARGO PARA EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES.

**MANEJO DE VALORES:** NINGUNO.

**ESFUERZO**

**MENTAL:** ALTO

**VISUAL:** NORMAL

**FISICO:** EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.

**CONDICIONES DE TRABAJO**

**MEDIO AMBIENTE:** NORMAL

**RIESGOS:** NINGUNO

**Cuadro N. 41 Manual de funciones y perfil del cargo de la secretaria auxiliar contable**

<b>“SALCHICHAS DE VEGETALES AVESOYA” MANUAL DE FUNCIONES</b>	
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> Secretaria auxiliar contable	
<b>AREA:</b> ADMINISTRATIVA <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente.	
<b>SUPERVISA A:</b> Ninguno	<b>No. CARGOS IGUALES:</b> Ninguno.
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Manejar y llevar los registros contables y financieros al día, para ser revisados por el asesor contable y cumplir fielmente las funciones que le solicite la gerencia	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa.</li> <li>2. Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometida.</li> <li>3. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa.</li> <li>4. Relacionar y desarrollar los estados financieros y la demás contabilidad de la empresa.</li> <li>5. Organización y archivo de la documentación de la empresa (facturas, recibos, etc.)</li> <li>6. Organización y almacenamiento de información relacionada con producción y ventas del producto en medios informáticos y electrónicos.</li> <li>7. Atender amablemente al cliente e informarlo en lo que desee.</li> <li>8. Entregar la publicidad de la empresa al cliente que lo requiera.</li> <li>9. Responder por los activos que tiene a su disposición.</li> <li>10. Manejar con responsabilidad y confiabilidad los recursos económicos que pueda llegar a manejar en la prestación del servicio.</li> <li>11. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por la gerencia y tengan relación con la naturaleza de su cargo.</li> <li>12. Responsable del manejo de la caja menor de la empresa.</li> <li>13. Elaborar todos los registros de entradas y salidas.</li> <li>14. Liquidar nómina</li> <li>15. Efectuar pagos y cobros.</li> <li>16. Llevar la contabilidad al día</li> <li>17. Redacción de documentos (cartas, memorandos, etc).</li> </ol>	
<b>REQUISITOS.</b> CAP SENA, O secretariado, auxiliar contable, o estudiante de contabilidad primeros niveles. . Conocimientos en sistemas y manejo de herramientas informáticas.	
<b>EXPERIENCIA:</b> Dos años en cargos similares	

**“SALCHICHAS AVESOYA”**



<b>NOMBRE DEL CARGO:</b> SECRETARIA AUXILIAR CONTABLE		<b>FECHA:</b>
<b>SECCION:</b> ADMINISTRATIVA		
<b>JEFE INMEDIATO:</b> GERENTE		
<b>SUPERVISA A:</b> Ninguno		<b>ELABORADO POR:</b>
<b>HABILIDAD</b>		
<b>EDUCACIÓN:</b> TÉCNICA EN SECRETARIADO CONTABLE O AFIN. <b>EXPERIENCIA:</b> ACREDITAR UN AÑO EN ACTIVIDADES SIMILARES <b>ENTRENAMIENTO:</b> UN MES <b>HABILIDAD MENTAL:</b> EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA. <b>HABILIDAD MANUAL:</b> EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL ALTA.		
<b>RESPONSABILIDAD</b>		
<b>SUPERVISIÓN:</b> NINGUNA <b>POR CONTACTOS :</b> MANTIENE CONTACTO DIRECTO CON EL PERSONAL INTERNO, EXTERNO Y GERENCIA. <b>MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:</b> LOS QUE ESTEN A SU CARGO PARA EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES. <b>MANEJO DE VALORES:</b> CHEQUES, FACTURAS DE COMPRAVENTA, EFECTIVO.		
<b>ESFUERZO</b>		
<b>MENTAL:</b> ALTO <b>VISUAL:</b> NORMAL <b>FISICO:</b> EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.		
<b>CONDICIONES DE TRABAJO</b>		
<b>MEDIO AMBIENTE:</b> NORMAL <b>RIESGOS:</b> NINGUNO		

**Cuadro N .65 Manual de funciones y perfil del cargo del vendedor**

<b>“SALCHICHAS DE VEGETALES AVESOYA” MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> Vendedor	
<b>AREA:</b> COMERCIAL <b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente	
<b>SUPERVISA A:</b> Ninguno	<b>No. CARGOS IGUALES:</b> Ninguno.
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Visitar, atender, despachar y distribuir diariamente pedidos a los respectivos clientes.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa.</li><li>2. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes de la empresa.</li><li>3. Responder por los equipos que tiene a su disposición para el desarrollo de las actividades.</li><li>4. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por el gerente y que tengan relación con la naturaleza de su cargo.</li><li>5. Revisar las órdenes de pedido, organizar los pedidos y elaborar las facturas.</li><li>6. Entregar los pedidos a los clientes en los establecimientos comerciales haciéndoles firmar la entrega correspondiente.</li><li>7. Recoger nuevos pedidos por zonas establecidas diariamente.</li><li>8. Realizar cobro de pedidos por zonas establecidas diariamente.</li><li>9. Llevar control de cobro y entregarlos a la secretaria.</li><li>10. Atender de manera excelente a los clientes para mantenerlos.</li><li>11. Recibir inquietudes de los clientes y entregarlas al gerente</li><li>12. Informar oportuna, veraz y fidedigna al gerente de sus actividades y contratiempos.</li></ol>	
<b>REQUISITOS.</b> Tecnólogo en mercadeo, o técnico en mercadeo o en áreas afines. <b>Conocimientos en servicio al cliente, merchandising y mercadeo y ventas.</b>	
<b>EXPERIENCIA:</b> Mínimo tres años en cargos similares.	

**"SALCHICHAS AVESOYA"**



**NOMBRE DEL CARGO: VENDEDOR**

**FECHA:**

**SECCION:** ADMINISTRATIVA

**JEFE INMEDIATO:** GERENTE

**SUPERVISA A:** NINGUNO

**ELABORADO POR:**

**HABILIDAD**

**EDUCACIÓN:** TECNÓLOGO EN MERCADEO O EMPRESARIAL.

**EXPERIENCIA:** ACREDITAR DOS AÑOS EN ACTIVIDADES SIMILARES

**ENTRENAMIENTO:** DOS MESES

**HABILIDAD MENTAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.

**HABILIDAD MANUAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL BAJA.

**RESPONSABILIDAD**

**SUPERVISIÓN:** NINGUNA

**POR CONTACTOS :** MANTIENE CONTACTO DIRECTO CON EL PERSONAL INTERNO Y EXTERNO.

**MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:** LOS QUE ESTEN A SU CARGO PARA EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES.

**MANEJO DE VALORES:** FACTURAS, CHEQUES, PEDIDOS

**ESFUERZO**

**MENTAL:** ALTO

**VISUAL:** NORMAL

**FISICO:** EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.

**CONDICIONES DE TRABAJO**

**MEDIO AMBIENTE:** NORMAL

**RIESGOS:** CALOR LLUVIAS, ACIDENTES DE TRANSITO

**Cuadro N.67 Manual de funciones y perfil del cargo de la mercaderista**

<b>“SALCHICHAS DE VEGETALES AVESOYA” MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> Mercaderista	
<b>AREA:</b> Comercial	<b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente.
<b>SUPERVISA A:</b> Ninguno.	<b>No. CARGOS IGUALES:</b> Ninguno.
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Ofrecer el producto, tener buenas relaciones comerciales con los clientes y colaborar con las solicitudes de los administradores de los puntos de venta.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Exhibir de forma correcta los productos de la empresa</li> <li>2. Realizar inventarios de la mercancía existente en los puntos de venta</li> <li>3. Realizar correctamente los servicios de posventa</li> <li>4. Promocionar y dar a conocer ofertas que se mantendrán a los clientes</li> <li>5. Recoger las órdenes de venta y hacerlas llegar a la empresa</li> <li>6. Cobrar las facturas de ventas y de más funciones inherentes dispuestas por el jefe inmediato.</li> </ol>	
<b>REQUISITOS.</b> Técnico en mercadeo, ventas y manejo del personal.	
<b>EXPERIENCIA:</b> Mínimo dos años en cargos similares.	

**“SALCHICHAS AVESOYA”**



**NOMBRE DEL CARGO: MERCADERISTA**

**FECHA:**

**SECCION: ADMINISTRATIVA**

**JEFE INMEDIATO: GERENTE**

**SUPERVISA A: NINGUNO**

**ELABORADO POR:**

#### **HABILIDAD**

**EDUCACIÓN:** TÉCNICO EN MERCADEO Y VENTAS

**EXPERIENCIA:** ACREDITAR DOS AÑOS EN ACTIVIDADES SIMILARES

**ENTRENAMIENTO:** DOS MES

**HABILIDAD MENTAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.

**HABILIDAD MANUAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL ALTA.

#### **RESPONSABILIDAD**

**SUPERVISIÓN:** NINGUNA

**POR CONTACTOS :** MANTIENE CONTACTO DIRECTO CON EL PERSONAL INTERNO Y EXTERNO.

**MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:** LOS QUE ESTEN A SU CARGO PARA EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES.

**MANEJO DE VALORES:** MERCANCIAS,

#### **ESFUERZO**

**MENTAL:** ALTO

**VISUAL:** NORMAL

**FISICO:** EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.

#### **CONDICIONES DE TRABAJO**

**MEDIO AMBIENTE:** NORMAL

**RIESGOS:** CALOR, LLUVIAS, ACCIDENTES DE TRANSITO

**Cuadro N .68 Manual de funciones y perfil del cargo de Operarios**

<b>“SALCHICHAS DE VEGETALES AVESOYA” MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> Operarios	
<b>AREA:</b> Operativo <b>JEFE INMEDIATO:</b> Jefe de producción.	
<b>SUPERVISA A:</b> Ninguno	<b>No. CARGOS IGUALES:</b> Dos.
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Desarrollar cada una de las etapas del proceso productivo para la generación del producto.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa.</li><li>2. Informar oportuna y veraz ante el jefe de producción sobre sus actividades y contratiempos.</li><li>3. Cumplimiento de la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa.</li><li>4. Responder por los equipos que tiene a su disposición para el desarrollo de las actividades.</li><li>5. Hacer la limpieza y desinfección de la planta y bodega, al igual que de todos los utensilios y equipos utilizados en el proceso de elaboración del producto.</li><li>6. Almacenamiento adecuado de la materia prima y demás insumos utilizados para el proceso.</li><li>7. Empaque del producto y almacenamiento adecuado de producto terminado.</li><li>8. Desarrollar cada una de las etapas del proceso productivo de las salchichas.</li><li>9. Realizar las pruebas, medidas y valoraciones necesarias para el control de la calidad del producto.</li><li>10. Empacar y almacenar adecuadamente los residuos del proceso para destinarlos a otras actividades.</li><li>11. Cumplir con las demás funciones que le sean asignadas por el jefe de producción y tengan relación con la naturaleza de su cargo.</li></ol>	

**"SALCHICHAS AVESOYA"**



**NOMBRE DEL CARGO: OPERARIOS**

**FECHA:**

**SECCION: OPERATIVA**

**JEFE INMEDIATO: GERENTE**

**SUPERVISA A: NINGUNO**

**ELABORADO POR:**

**HABILIDAD**

**EDUCACIÓN: TÉCNICO EN ALIMENTOS,  
EXPERIENCIA: ACREDITAR DOS AÑOS EN ACTIVIDADES SIMILARES  
ENTRENAMIENTO: DOS MESES  
HABILIDAD MENTAL: EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.  
HABILIDAD MANUAL: EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL ALTA.**

**RESPONSABILIDAD**

**SUPERVISIÓN: NINGUNO  
POR CONTACTOS : MANTIENE CONTACTO DIRECTO CON LOS PRODUCTORES Y PERSONAL INTERNO Y GERENCIA.  
MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO: LOS QUE ESTEN A SU CARGO PARA EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES.  
MANEJO DE VALORES: NO LO REQUIERE**

**ESFUERZO**

**MENTAL: ALTO  
VISUAL: NORMAL  
FISICO: EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.**

**CONDICIONES DE TRABAJO**

**MEDIO AMBIENTE: NORMAL  
RIESGOS: FISICOS (Cortaduras y Quemaduras)**

**Cuadro N .69 Manual de funciones y perfil del cargo del asesor contable**

<b>“SALCHICHAS DE VEGETALES AVESOYA” MANUAL DE FUNCIONES Y PERFIL DEL CARGO</b>	
<b>DENOMINACION DE CARGO:</b> Asesor contable	
<b>AREA:</b> Contabilidad y finanzas	<b>JEFE INMEDIATO:</b> Gerente.
<b>SUPERVISA A:</b> Ninguno	<b>No. CARGOS IGUALES:</b> Ninguno.
<b>OBJETIVO DEL CARGO:</b> Asesorar, revisar y supervisar la contabilidad de la empresa y los demás estados financieros.	
<b>FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES.</b> <ol style="list-style-type: none"><li>1. Tener claridad sobre la misión, visión, los principios y valores organizacionales de la empresa.</li><li>2. Contribuir con eficacia, eficiencia y efectividad en la ejecución de los procesos en que se encuentra comprometido.</li><li>3. Cumplir las políticas, reglamentos, normas y procedimientos vigentes en la empresa.</li><li>4. Cumplir con principios, honestidad y ética la publicidad y promoción de cualquier producto o servicio.</li><li>5. Avalar y aprobar por firma la contabilidad de la empresa, pago de impuestos y demás obligaciones de ley.</li><li>6. Informar oportuna, veraz y fidedigna a la Gerencia.</li><li>7. Asesorar a la secretaria, auxiliar contable, sobre la contabilidad de la empresa.</li><li>8. Asesorar a la gerencia y a la empresa en general sobre cualquier aspecto contable, fiscal y/o tributario.</li></ol>	
<b>REQUISITOS.</b> Contador público titulado. Conocimientos en herramientas de informática y manejo de Excel.	
<b>EXPERIENCIA:</b> 5 años en cargos similares	

**"SALCHICHAS AVESOYA"**



**NOMBRE DEL CARGO: ASESOR CONTABLE**

**FECHA:**

**SECCION: ADMINISTRATIVA**

**JEFE INMEDIATO: GERENTE**

**SUPERVISA A: NINGUNO**

**ELABORADO POR:**

### **HABILIDAD**

**EDUCACIÓN:** CONTADOR PÚBLICO TITULADO. .

**EXPERIENCIA:** ACREDITAR DOS AÑOS EN ACTIVIDADES SIMILARES

**ENTRENAMIENTO:** DOS MES

**HABILIDAD MENTAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN HABILIDAD MENTAL ALTA.

**HABILIDAD MANUAL:** EJECUTA LABORES QUE REQUIEREN UNA HABILIDAD MANUAL ALTA.

### **RESPONSABILIDAD**

**SUPERVISIÓN:** NINGUNA

**POR CONTACTOS :** MANTIENE CONTACTO DIRECTO CON EL PERSONAL INTERNO Y EXTERNO.

**MATERIALES, HERRAMIENTA Y EQUIPO:** LOS QUE ESTEN A SU CARGO PARA EL DESEMPEÑO DE SUS FUNCIONES.

**MANEJO DE VALORES:** NINGUNO.

### **ESFUERZO**

**MENTAL:** ALTO

**VISUAL:** NORMAL

**FISICO:** EL NORMAL PARA EL DESARROLLO DE SUS FUNCIONES.

### **CONDICIONES DE TRABAJO**

**MEDIO AMBIENTE:** NORMAL

**RIESGOS:** NINGUNO

**4.3.3. Asignación salarial.** Los salarios para los cargos tanto administrativos, como directos de la empresa de salchichas de vegetales avesoya, se toma de la siguiente forma.

**Cuadro N. 70 Asignación salarial para cargo**

<b>Cargo</b>	<b>Número de personas</b>	<b>Tipo de contrato</b>	<b>Salario mes \$</b>
Gerente	1	Termino fijo	1.000.000
Jefe de producción	1	Termino fijo	700.000
Secretaria auxiliar contable	1	Termino fijo	535.600
Vendedores	1	Termino fijo	535.600
Mercaderista	1	Termino fijo	535.600
Asesor Contable	1	Por honorarios	230.600
Operario	1	Termino fijo	535.600

Todas las personas tendrán cubierto su derecho a las prestaciones de ley, a dotación, pago de seguridad social (salud, pensión, riesgos profesionales, etc.) al igual que el pago de parafiscales.

**Cuadro N. 71 Porcentaje para el cálculo de prestaciones sociales**

<b>Prestaciones Sociales</b>	<b>Porcentaje %</b>
Cesantías	8.33%
Interés sobre las cesantías	1%
Vacaciones	4.17%
Primas	8.33%
<b>Total Prestaciones</b>	<b>21.83%</b>

Fuente. Ministerio de Protección Social

**Cuadro N. 72 Porcentaje para el cálculo de seguridad social**

<b>Componentes</b>	<b>Porcentaje</b>
Salud	TOTAL 12.5% 8.5% asume el empleador 4% asume el trabajador
Pensión	TOTAL 16% 12% asume el empleador 4% asume el trabajador

Riesgos profesionales	Según niveles de riesgo y los asume el empleador. 2.436% aprox.
<b>Total Empleador</b>	<b>22.94%</b>
Total empleado	8%

Fuente: Ministerio de Protección Social.

La afiliación se hace con la EPS con la que el trabajador desee o con la que actualmente esté vinculada, para esta clase de afiliación el trabajador debe aportar los siguientes documentos:

- a) Formulario de salud.
- b) Formulario de riesgos profesionales.
- c) Formulario de pensión.
- d) Fotocopia de la cedula de ciudadanía.

Los riesgos profesionales se calculan de acuerdo al siguiente cuadro establecido por la ley, según el nivel de exposición y riesgo de la actividad de la empresa y el trabajador.

**Cuadro N. 73 Porcentaje de cotización según “Factor riesgo”**

Clase Riesgo	V.r. Mínimo	V.r Inicial	V.r. Máximo
L	0.348%	0.522%	0.696%
LI	0.435%	1044%	1653%
LII	0.783%	2436%	4089%
IV	1740%	4350%	6960%
V	3219%	6960%	8700%

Fuente: Ministerio de Protección Social.

Además para aquellos trabajadores que devenguen hasta dos salarios mínimos legales vigentes, se les cancelará el subsidio de transporte equivalente a \$61.500 y se les considerará el 7% del salario como dotación el cual se les entregará trimestralmente, acorde a la ley.

**Cuadro N. 74 Aportes parafiscales**

Instituciones	Porcentajes
Caja de compensación Familiar	4%
Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)	2%
Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (I.C.B.F)	3%
<b>Total Prestaciones</b>	<b>9%</b>

Fuente: Ministerio de Protección Social

## 5. ESTUDIO FINANCIERO

### 5.1. INVERSIONES

Para el desarrollo e implementación de una nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya “AVESOYA”, se precisa a continuación el monto requerido de inversión total, basada en los

diferentes estudios de mercados, técnico, administrativo, base para el análisis financiero de la empresa AVESOYA.

**5.1.1. Inversión fija.** Se entiende como inversión fija, todos los activos fijos que requiere la empresa AVESOYA, para implementar la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, como maquinaria y equipos, muebles y enseres y equipo de cómputo.

**5.1.1.1. Maquinaria y equipos.** Hace parte de la maquinaria y equipo la inversión de activos como molino, cúter, refrigerador, caldero, bascula, meza, embutidor manual, canastillas, empacadora al vasio, ganchos de acero, por un monto total de \$ 54.600.000

**Cuadro N. 75 Inversión en maquinaria y equipos**

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total (con IVA)
1	Molino acero inoxidable	4.500.000	4.500.000
1	Cúter en acero inoxidable	21.000.000	21.000.000
2	Refrigerador 180 x 80	5.200.000	10.400.000
1	Caldero acero inoxidable	800.000	800.000
1	Bascula digital	550.000	550.000
1	Meza acero inoxidable 2m x 2m 9m altura	2.800.000	2.800.000
15	canastillas	96.600	1.450.000
1	Empacadora al vasio	8.000.000	8.000.000
10	Ganchos en acero inoxidable	150.000	1.500.000
1	Ebutidor manual tanque 9 lt	3.600.000	3.600.000
Total			54.600.000

Fuente. Cotizaciones varias.

**5.1.1.2. Muebles y enseres.** Para la nueva unidad de negocio y de acuerdo a los requerimientos se hace fundamental adquirir unos muebles y enseres, representados en escritorios, sillas, archivador, papeleras y mesa para el computador, para un mejor desempeño administrativo por un valor total de \$1.645.000

**Cuadro N. 76 Inversión en muebles y enseres**

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total (con IVA)
2	Escritorio	250.000	500.000
2	Sillas	180.000	360.000
4	Sillas auxiliares	45.000	180.000
1	Archivador	220.000	220.000
1	Mesa para computadora	85.000	85.000
12	Papeleras	25.000	300.000
Total	Total		1.645.000

**5.1.1.3. Equipo de cómputo.** Salchichas AVESoya, para la nueva línea, requiere invertir en equipos de cómputo y electrónicos, importante para un excelente desempeño de los funcionarios en su parte administrativa y operativa.

**Cuadro N. 77 Inversión en equipos de cómputo**

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Valor total (con IVA)
1	Computadora	1.700.000	1.700.000
1	Impresora multifuncional	350.000	350.000
Total	Total		2.050.000

**5.1.4. Total inversión fija.** Para el desarrollo e implementación de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya "AVESoya, requiere una inversión fija de \$58.295.000, representados en adquirir maquinaria y equipos, muebles y enseres y equipo de cómputo.

**Cuadro N. 78 Total inversión fija**

Inversión fija	Total \$
Maquinaria y equipo	54.600.000
Muebles y enseres	1.645.000
Equipo de cómputo	2.050.000
Total inversión fija	58.295.000

**5.1.2. Inversión diferida.** Se entiende como inversión diferida, todos los activos intangibles necesarios para el funcionamiento en la etapa pre operativa, antes salir al mercado la nueva línea de salchichas de vegetales AVESoya, como estudios, adecuaciones, registro invima, certificado de calidad, publicidad de lanzamiento, paquetes contables, y pruebas de laboratorios preliminares, equivalente a un total de \$10.319.000.

**Cuadro N. 79 Inversión diferida**

Descripción	Total \$
Estudio de factibilidad	2.000.000
Adecuaciones	1.000.000
Registro Invima	2.420.500
Certificado de calidad	978.500
Código de barras	250.000
Publicidad de lanzamiento	2.810.000
Paquetes contables	600.000
Pruebas de laboratorio	260.000
Total inversión diferida	10.319.000

**5.1.3. Capital de trabajo.** El capital de trabajo está constituido por las inversiones necesarias para cubrir costos y gastos generados por la operación o funcionamiento normal de la empresa.

Para la operación normal de la empresa "AVESoya" de la nueva línea de salchichas de vegetales, contará con un capital de trabajo para un periodo de un mes, base que deberá tener en caja o en bancos, para cubrir los costos de producción, gastos administrativos y de ventas y financieros, descontando aquellos valores que no generan salida de dinero en ese periodo como son las depreciaciones, la amortización de diferidos y la carga prestacional, debido a que es el plazo máximo para cancelar los compromisos adquiridos.

**5.1.3.1. Costos de producción.** Salchichas AVESoya, para su nueva línea de salchichas de vegetales, requiere unos costos de producción, el cual contempla el costo de materias primas, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación (CIF).

Materias primas. Hacen parte de la materia prima la soya, el almidón y las especias, utilizadas en el desarrollo y producción de las salchichas de vegetales a base de soya.

**Cuadro N. 80 Costo de materias primas**

Materia prima	Libras año 1	Valor \$/ud	Valor total año 1	Valor mes
Soya	6.492	1.200	7.790.400	649.200
Almidón	2.434,5	1.250	3.043.125	253.593,7
Especias	1.893,5	1.500	2.840.250	236.687,5
Total			13.673.775	2.646.983

**Cuadro N. 81 Mano de obra directa**

Ítem	Operarios \$ mes	\$ / Año
Básico(535,000)	535.000	6.420.000
Transporte	246.000	2.952.000
<b>Prestaciones</b>		0
Cesantías 8.33%	44.565,5	534.786
Primas 8.33%	44.565,5	534.786
Int/cesant 1%	5.350	64.200
Vacaciones 4.17%	22.309,5	267.714
<b>Parafiscales</b>		0
Sena 2%	10.700	128.400
Icbf 3%	16.050	192.600
Caja de Compensación 4%	21.400	256.800
<b>Seguridad social 24%</b>		0
Pensión 12%	64.200	770.400
Salud 8.5%	45.475	545.700
Riesgos profesionales 0,522%	2.792,7	33.512,4

Dotaciones 7%	37.450	449.400
Total	1.006.727	12.080.724

**Costos indirectos de fabricación (CIF).** De acuerdo a la estructura se toma en cuenta los costos indirectos de fabricación, como mano de obra indirecta, jefe de producción, los materiales indirectos, como empaque, insumos, depreciación, mantenimiento y seguros de maquinaria y equipo utilizada en la etapa operativa del desarrollo y elaboración de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya AVESOYA

**Mano de obra indirecta.** Se considera mano de obra indirecta, los que intervienen en la producción y realizan funciones de supervisión y control, como es el caso del Jefe de producción, el cual se liquida su sueldo y salario para el mes y año.

**Cuadro N. 82 Costo de mano de obra indirecta**

Ítem	Jefe de producción \$ mes	\$ / Año
Básico	700.000	8.400.000
Transporte	123.000	1.476.000
<b>Prestaciones</b>		0
Cesantías 8.33%	58.310	699.720
Primas 8.33%	58.310	699.720
Int/cesant 1%	583,1	6.997
Vacaciones 4.17%	29.190	350.280
<b>Parafiscales</b>		0
Sena 2%	14.000	168.000
Icbf 3%	21.000	252.000
Caja de Compensación 4%	28.000	336.000
<b>Seguridad social 24%</b>		0
Pensión 12%	84.000	1.008.000
Salud 8.5%	59.500	714.000
Riesgos profesionales 0,522%	3.654	43.848
<b>Dotaciones 7%</b>	<b>49.000</b>	588.000
<b>Total</b>	<b>1.228.547</b>	<b>14.742.565</b>

**Materiales indirectos.** Como materiales indirectos hace parte todo lo relacionado con empaques donde va el producto, salchichas de vegetales en presentación de:

PRESENTACION	CANTIDAD gr
8 unidades	250
5 unidades	155
2 unidades	62
1 unidad	31

**Cuadro N. 83 Costo de materiales indirectos**

Presentación en gr	Empaques	Valor unitario	Valor total año	Valor total mes
250	9.520	80	761.600	63.467
155	7.679	60	460.740	38.395
62	20.069	50	1.003.450	83.621
31	19.197	25	479.925	39.994
Total			2.705.715	225.477

**Insumos.** Se consideran insumos, los elementos requeridos para transformar la materia prima en producto terminado, como es el caso de la energía, el gas y el agua.

**Cuadro N. 84 Costo de insumos**

Concepto	Unidad	Valor ud.	cantidad mes	Valor mes	Valor año
Agua cm3	Cc	650	55	35.750	429.000
Energía	Kv	120	500	60.000	720.000
Gas	m3	150	180	27.000	324.000
<b>Total</b>				<b>122.750</b>	<b>1.473.000</b>

**Depreciación de maquinaria y equipos.** El sistema de depreciación utilizado será el método de línea recta, donde se toma en cuenta el valor del activo de maquinaria y equipo de la etapa de producción de las salchichas de vegetales, tomando como base la vida útil del bien desde el punto de vista contable, por otra parte se calcula el valor del salvamento para aquellos que tiene una vida de más de cinco años

**Cuadro N. 85 Depreciación de maquinaria y equipos**

Activo	Valor del activo	Años depreciables	Depreciación año	Depreciación mes	Valor de salvamento
Maquinaria y equipo	54.600.000	10	5.460.000	455.000	27.300.000
<b>Total</b>	54.600.000		5.460.000	455.000	27.300.000

**Mantenimiento.** Se prevé, para mantenimiento el 5% el valor del activo.

**Cuadro N. 86 Mantenimiento de maquinaria y equipos**

Activo	Valor del activo	Proporción %	Valor año \$	Valor mes \$
Maquinaria y equipo	54.600.000	0,05	2.730.000	227.500
<b>TOTAL</b>	<b>54.600.000</b>		<b>2.730.000</b>	<b>227.500</b>

**Otros cif: (Seguros).** Se consideran como otros cif, el seguro de maquinaria y equipos, equivalente al 1% del valor del bien.

**Cuadro N. 87 Seguros de maquinaria y equipos**

Activo	Valor del activo	Proporción %	Valor año \$	Valor mes \$
Maquinaria y equipo	54.600.000	0,01	546.000	45.500
<b>Total</b>	<b>54.600.000</b>		<b>546.000</b>	<b>45.500</b>

**Total CIF.** En resumen y de acuerdo con los cálculos anteriores se calcula el valor de los CIF, correspondiente a mano de obra indirecta, materiales indirectos, insumos, depreciaciones, mantenimiento y otros cif, (Seguros y la provisión de arriendo para el área de producción).

**Cuadro 88. Total costos indirectos de fabricación. CIF**

Concepto	Costo \$/Mes	Costo \$/año
Mano de obra indirecta	208.853	2.506.236
Materiales indirectos	225.476,25	2.705.715
Insumos	20.868	250.410
Depreciación	455.000	5.460.000
Mantenimiento	227.500	2.730.000
Seguro	45.500	546.000
<b>Total</b>	<b>1.187.197</b>	<b>14.198.361</b>

**Total costos de producción.** Se presenta a continuación el resumen de los costos de producción para mes y año, que incurrirá la empresa para la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya.

**Cuadro N. 89 Total costos de producción**

Concepto	Costo \$/mes	Costo \$/año
Materias prima	1.139.481	13.673.775
Mano de obra directa	1.006.727	12.080.724
C.I.F	1.183.197	14.198.361
<b>Total</b>	<b>3.329.405</b>	<b>39.952.860</b>

**5.1.3.2. Gastos de administración y de ventas.** A continuación se calcula los gastos de administración correspondiente a la nómina administrativa la depreciación de muebles y enseres y equipo de cómputo, la amortización de diferidos y los gastos generales para el primer mes y el año.

**Cuadro 89. Nómina administrativa**

Ítem	Gerente	Secretaria	Vendedor	Mercaderista	Valor total \$ mes	\$/ Año
Básico	1.000.000	535.000	535.000	535.000	2.605.000	31.260.000
Transporte	61.500	61.500	61.500	61.500	246.000	2.952.000
<b>Prestaciones</b>					-	-
Cesantías 8.33%	83.300	44.566	44.566	44.566	216.698	2.600.376
Primas 8.33%	83.300	44.566	44.566	44.566	216.698	2.600.376
Int/cesant 1%	833	5.350	5.350	5.350	16.883	202.596
Vacaciones 4.17%	41.700	22.310	22.310	22.310	108.630	1.303.560
<b>Parafiscales</b>					-	-
Sena 2%	20.000	10.700	10.700	10.700	52.100	625.000
Icbf 3%	30.000	16.050	16.050	16.050	78.150	937.800
Caja de Compensación 4%	40.000	21.400	21.400	21.400	104.200	1.250.400
<b>Seguridad social 24%</b>					-	-
Pensión 12%	120.000	64.200	64.200	64.200	312.600	3.751.200
Salud 8.5%	85.000	45.475	45.475	45.475	221.425	2.657.100
Riesgos profesionales 0,522%	5.220	2.792	2.792	2.792	13.596	163.152
Dotaciones 7%	70.000	37.450	37.450	37.450	182.350	2.188.200
<b>Total</b>	<b>1.640.853</b>	<b>911.359</b>	<b>911.359</b>	<b>911.359</b>	<b>4.374.330</b>	<b>52.491.760</b>

**Cuadro N. 90 Depreciación de muebles y enseres y equipo de cómputo**

Activo	Valor del activo	Años depreciables	Depreciación año	Depreciación mes	Valor de salvamento
Muebles y enseres	1.645.000	10	164.500	13.708	822.500
Equipo de computo	2.050.000	5	410.000	34.167	-
<b>Total</b>	<b>3.695.000</b>		<b>574.500</b>	<b>47.875</b>	822.500

**Cuadro N. 91 Amortización de diferidos**

Activo	Valor del activo	Años Amortizables	Amortización \$ año	Valor \$mes
Diferidos	10.319.000	5	2.063.800	171.983
<b>TOTAL</b>	<b>10.319.000</b>		<b>2.063.800</b>	171.983

**Cuadro N. 92 Gastos generales**

Activo	Valor del activo	Proporción %	Valor año \$	Valor mes \$
Muebles y enseres	1.645.000	0,05	82.250	6.854
Equipo de oficina	2.050.000	0,05	102.500	8.542
<b>TOTAL</b>	<b>3.655.000</b>		<b>184.750</b>	<b>15.396</b>

**Cuadro N. 93 Seguros de muebles y enseres y equipo de cómputo**

Activo	Valor del activo	Proporción %	Valor año \$	Valor mes \$
Muebles y enseres	1.645.000	0,01	16.450	1.371
Equipo de oficina	2.050.000	0,01	20.500	1.708
<b>Total</b>	<b>3.595.000</b>		<b>35.650</b>	<b>2.971</b>

**Cuadro N. 94 Total gastos generales**

Concepto	Valor mes \$	Valor \$/año
Honorarios Contador	230.600	2.767.200
Publicidad	1.015.000	12.180.000
Mantenimiento	2.730.000	12.180.000
Seguros	2.971	35.650
Servicios públicos	20.400	244.800
Papelería	10.200	122.400
Aseo y cafetería	8.500	102.000
Total	4.017.671	23.632.050

**Cuadro N. 95 Total gastos de administración y ventas**

Concepto	Valor \$ mes	Valor \$año
Nómina Administrativa	911.359	10.936.308
Depreciación	47.875	574.500
Amortización	171.983	2.063.800
Gastos generales	4.017.671	23.632.050
Total	5.148.888	37.206.658

**5.1.3.3. Gastos financieros.** La empresa no tendrá gastos de tipo financieros, pues no se ha realizado ningún préstamo con entidades bancarias.

**5.1.3.4. Total capital de trabajo.** Se resume el monto de capital de trabajo correspondiente para el primer mes de producción y comercialización de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, equivalente en costos de producción, gastos de administración y de ventas y gastos financieros.

**Cuadro N. 96 Capital de trabajo para el primer mes.**

Descripción	Primer mes \$
Costos de producción	3.329.405
Gastos de administración y ventas	5.148.888
Total capital de trabajo	8.478.293

**5.1.4. Inversión total.**

**Cuadro N. 97 Inversión total**

Inversión	Total \$
-----------	----------

Inversión fija	58.295.000
Inversión diferida	10.319.000
Capital de trabajo	8.478.293
Total inversión	77.092.293

## 5.2. COSTOS

Se clasifican los costos y gastos de la estructura prevista en los numerales anteriores que se incurrirá en la elaboración y comercialización de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, clasificándolos en fijos y variables, para obtener el costo por unidad. Dichos costos se prorratean por presentación acorde del comportamiento y participación en los ingresos de la siguiente manera:

PRESENTACION	CANTIDAD gr
8 unidades	250
5 unidades	155
2 unidades	62
1 unidad	31

**5.2.1. Costos fijos.** Se consideran fijos a todos los costos y gastos que se mantienen fijos durante el periodo, vendase o no, prodúzcase o no.

**Cuadro 98. Costos y gastos fijos**

Concepto	250 gr	155 gr	62gr	31 gr	Total año
<b>Costos fijos</b>					
Nómina administrativa	4.811.976	2.405.988	2.515.351	1.202.994	10.936.308
mano de obra directa	5.315.518	2.657.759	2.778.566	1.328.880	12.080.724
Depreciación	252.780	126.390	132.135	63.195	574.500
Amortización de diferidos	908.072	454.036	474.674	227.018	2.063.800
Honorario del contador	1.117.568	608.784	636.456	304.392	2.767.200
Publicidad	5.359.200	2.679.600	2.801.400	1.339.800	12.180.000
Seguros	15.686	7.843	8.200	3.921	35.650
Papelería	53.856	26.928	28.152	13.464	122.400
Aseo y desinfección	44.880	22.440	23.460	11.220	102.000
<b>Total costos fijos</b>	<b>17.879.536</b>	<b>8.989.768</b>	<b>9.398.394</b>	<b>4.494.884</b>	<b>40.762582</b>

**5.2.2. Costos variables.** Se consideran variables a los costos y gastos que se vean afectadas por un incremento en la capacidad o venta de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, como es el caso de las materias primas, mano de obra indirecta, los materiales e insumos.

**Cuadro 99. Costos variables**

Concepto	250 gr	155 gr	62gr	31 gr	Total año
<b>Costos variables</b>					
Materias primas	6.016.461	3.008.230	3.144.968	1.504.115	13.673.775
mano de obra indirecta	6.486.729	3.243.364	3.390.790	1.621.882	14.742.565

Materiales indirectos	1.190.515	595.257	622.314	297.629	2.705.715
Insumos	100.756	50.378	52.668	25.189	228.990
Servicios públicos	107.712	53.856	56.304	26.928	244.800
Mantenimiento	1.121.200	600.600	627.900	300.300	2.730.000
<b>Total costos variables</b>	<b>15.023373</b>	<b>7.551.685</b>	<b>7.894.944</b>	<b>3.776.043</b>	<b>34.325.845</b>

**5.2.3. Costos totales unitarios.** Se calcula el costo por unidad en cada una de sus presentaciones de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, teniendo en cuenta las unidades a producir y vender en el primer año.

**Cuadro 100. Costos totales unitarios**

Concepto	250 gr	155 gr	62gr	31 gr	Total año
Costos fijos	24.964.074	8.321.358	4.160.679	4.160.679	<b>40.762.582</b>
Costos variables	15.791.224	5.263.741	2.631.871	2.631.871	<b>34.325.845</b>
Costos totales	40.755.298	13.585.099	6.792.550	6.792.550	<b>75.188.427</b>
Unidades	13.041	10.517	27.489	26.294	
Costo unitario	3.125	1.292	247	258	

**5.2.4. Precio de venta.** De acuerdo con las políticas de ventas y del análisis de precios del mercado, se optó que el precio de introducción y penetración al mercado sea el resultado de los costos y gastos mas un margen rentabilidad, lógicamente tomando en cuenta el estipulado por el potencial del mercado investigado, para llegar a ser más competitivo sacrificando el margen de contribución final, alcanzando una rentabilidad en promedio del 25% por cada presentación.

**Cuadro 101. Precio de venta por presentación de salchichas de vegetales a base de soya**

	250 gr	155 gr	62gr	31 gr
Costo unitario	3.125	1.292	247	258
<b>Precio de venta</b>	<b>3.906</b>	<b>1.615</b>	<b>309</b>	<b>323</b>

### 5.3. PRESUPUESTO DE EGRESOS E INGRESOS

Las proyecciones de egresos e ingresos, se estimaron con pesos constantes, solamente previendo incremento en unidades producidas y vendidas

**5.3.1. Egresos proyectados.** De acuerdo con la estructura anterior, y los cálculos correspondientes, se estimó el presupuesto de egresos para los primeros cinco años de vida útil de evaluación del proyecto, previendo solo el incremento de capacidades y unidades vendidas, manteniendo sus costos y gastos constantes.

**Cuadro 102. Presupuesto de costos de producción a cinco años**

Concepto	Valor Año 1 \$	Valor Año 2 \$	Valor Año 3 \$	Valor Año 4 \$	Valor Año 5 \$
Materias prima	13.673.775	26.486.102	31.783.322	37.080.542	42.377.762
Mano de obra directa	12.080.724	23.400.362	28.080.434	32.760.506	42.120.650
C.I.F	14.198.361	27.502.225	33.002.670	38.503.115	49.504.005

Total	39.952.860	77.388.689	92.866.426	108.344.163	134.002.417
-------	------------	------------	------------	-------------	-------------

**Cuadro 103. Presupuesto de gastos de administración y venta a cinco años**

Concepto	Valor \$año 1	Valor \$año 2	Valor \$año 3	Valor \$año 4	Valor \$año 5
Nómina	52.491.760	52.491.760	52.491.760	52.491.760	52.491.760
Depreciación	574.500	574.500	574.500	574.500	574.500
Amortización	2.063.800	2.063.800	2.063.800	2.063.800	2.063.800
Gastos generales	23.632.050	23.632.050	23.632.050	23.632.050	23.632.050
Total	78.762.110	78.762.110	78.762.110	78.762.110	78.762.110

**5.3.2. Ingresos proyectados.** Igualmente los ingresos se calcularon con pesos constantes, es decir, que se observa solo el incremento de unidades de acuerdo con la capacidad estimada para los próximos cinco años, multiplicándolo por su precio de venta que permanece igual.

**Cuadro 104. Presupuesto de ingresos para el primer año**

Presentación	Unidades a producir año 1	Precio de venta	Ingreso
250 gr	13.041	3.906	50.938.146
155 gr	10.517	1.615	16.984.955
62 gr	27.488	309	8.493.792
31 gr	26.293	323	8.492.639
Total			84.909.532

**Cuadro 105. Presupuesto de ingresos para el segundo año**

Presentación	Unidades a producir año 2	Precio de venta	Ingreso
250 gr	19.562	3.906	76.409.172
155 gr	15.776	1.615	25.478.240
62 gr	41.233	309	12.740.997
31 gr	39.440	323	12.739.120
Total			127.367.529

**Cuadro 106. Presupuesto de ingresos para el tercer año**

Presentación	Unidades a producir año 3	Precio de venta	Ingreso
250 gr	23.474	3.906	91.689.444
155 gr	18.931	1.615	30.573.565
62 gr	49.480	309	15.289.320
31 gr	47.328	323	15.286.944
Total			152.839.273

**Cuadro 107. Presupuesto de ingresos para el cuarto año**

Presentación	Unidades a producir año 4	Precio de venta	Ingreso
250 gr	27.387	3.906	106.973.622
155 gr	22.086	1.615	35.668.890
62 gr	57.727	309	17.837.643

31 gr	55.216	323	17.834.768
Total			178.314.923

**Cuadro 108. Presupuesto de ingresos para el quinto año**

Presentación	Unidades a producir año 5	Precio de venta	Ingreso
250 gr	31.299	3.906	122.253.894
155 gr	25.241	1.615	40.764.215
62 gr	65.974	309	20.385.966
31 gr	63.104	323	20.382.592
Total			203.786.667

**Cuadro 109. Presupuesto de ingresos totales a cinco años**

Presentación	Ingreso Año 1	Ingreso Año 2	Ingreso Año 3	Ingreso Año 4	Ingreso Año 5
250 gr	50.938.146	76.409.172	91.689.444	106.973.622	122.253.894
155 gr	16.984.955	25.478.240	30.573.565	35.668.890	40.764.215
62 gr	8.493.792	12.740.997	15.289.320	17.837.643	20.385.966
31 gr	8.492.639	12.739.120	15.286.944	17.834.768	20.382.592
Total	84.909.532	127.367.529	152.839.273	178.314.923	203.786.667

#### 5.4. PUNTO DE EQUILIBRIO.

“El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que son exactamente iguales los beneficios por ventas a la suma de los costos fijos y variables”<sup>6</sup>

Existen diferentes técnicas para calcular el punto de equilibrio, por lo cual al tratarse de diferentes presentaciones, se utilizará el método de punto de equilibrio para multi - producto. Es una herramienta básica que examina la relación de los costos y las utilidades con el volumen de producción en la cual se puede determinar el número de unidades mínimo a vender que es de 27.151 unidades, que proporcionalmente serán distribuidas por tipo de presentación de salchichas de vegetales a base de soya, a fabricar y comercializar, donde generan unas ventas en punto de equilibrio de \$84.909.532, unos costos variables unitarios de \$26.389.299 y un margen de contribución de \$58.590.233, que iguala a los costos fijos y su utilidad es cero, en el primer año.

<sup>6</sup> Evaluación de proyectos. Baca Urbina Gabriel, Mc Graw Hill, quinta edición. 2008, página 143

**Cuadro 110. Distribución del Producto por presentación**

<b>Presentación</b>	<b>Unidades</b>	<b>Unidades Vendidas gramos / año</b>	<b>% de Uds. Vendidas</b>
250 gr	13.041	3.260.250	44,0
155 gr	10.517	1.630.135	22,0
62 gr	27.488	1.704.256	23,0
31 gr	26.293	851.083	11,0
<b>Total</b>	<b>77.339</b>	<b>5.054.400</b>	<b>100,0</b>

**Cuadro 111. Margen de contribución**

<b>Concepto</b>	<b>250 gr</b>	<b>155 gr</b>	<b>62 gr</b>	<b>31 gr</b>
Precio de venta	3.906	1.615	309	323
Costo variable unitario	1.211	500	96	100
Margen de Contribución	2.695	1.115	213	223

**Cuadro 112. Margen de contribución ponderado**

<b>Presentación</b>	<b>Margen de contribución</b>	<b>% de ventas</b>	<b>Margen de contribución ponderado</b>
250 gr	2.695	44	1.186
155 gr	1.115	22	245
62 gr	213	23	49
31 gr	223	11	25
Total	4.033	100	1.505

**Cuadro 113. Unidades en el punto de equilibrio**

<b>Concepto</b>	<b>Punto de equilibrio</b>
Costos fijos	40.862.582
Margen de contribución ponderada	1.505
Punto de equilibrio en Uds	27.151

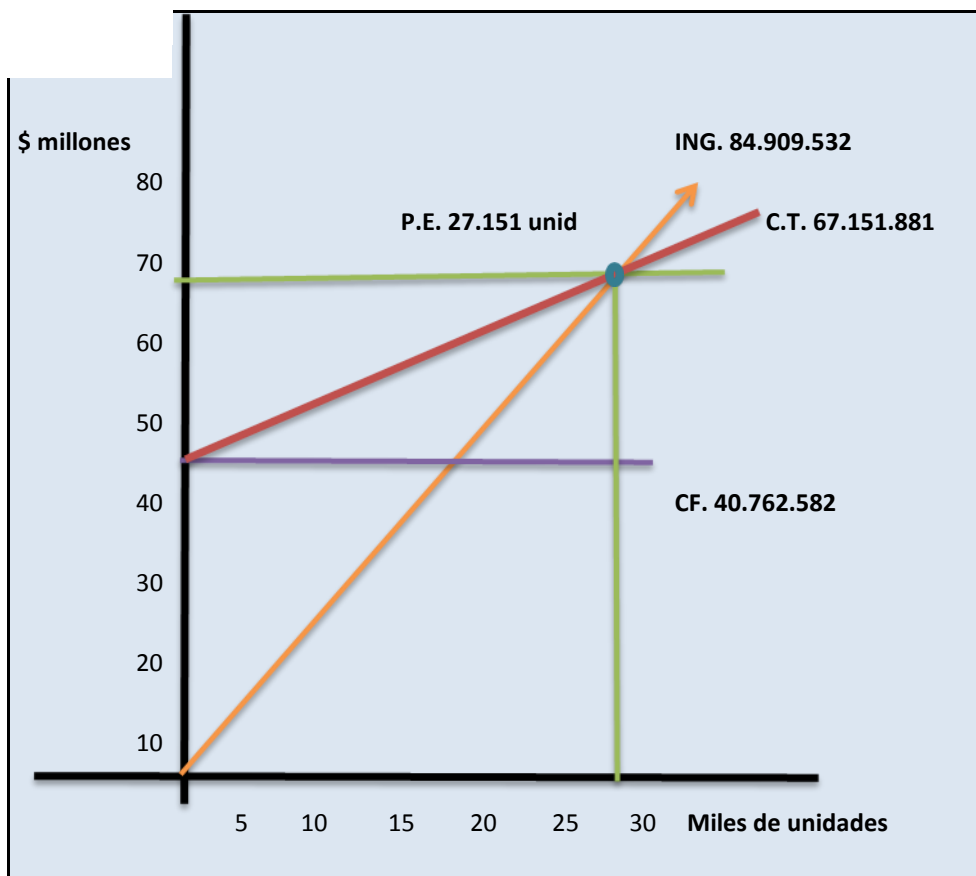
**Cuadro 114. Distribución de unidades en el punto de equilibrio**

<b>Presentación</b>	<b>Punto de equilibrio</b>	<b>% de Uds. Ventidas</b>	<b>Uds. P.E</b>
250 gr	27.151	44,0	11.946.535
155 gr	27.151	22,0	5.973.267
62 gr	27.151	23,0	6.244.779
31 gr	27.151	11,0	2.986.634
Total		100,0	

**Cuadro 115. Comprobación del punto de equilibrio**

<b>Concepto</b>	<b>250 gr</b>	<b>155 gr</b>	<b>62 gr</b>	<b>31 gr</b>	<b>Total</b>
Ventas	50.938.146	16.984.955	8.493.792	8.492.639	84.909.532
Costos variables	15.792.651	5.258.500	2.638.848	2.699.300	26.389.299
Margen de Contribución	35.145.495	11.726.455	5.854.944	5.863.339	58.590.233
Costos fijos					40.762.582
Utilidad en P.E					0

**Figura 9. Punto de equilibrio**



### 5.5. FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Es la herramienta que presenta las entradas y salidas de efectivo en un período de tiempo determinado, sirve como referencia para la elaboración del balance general proyectado y son utilizados para el cálculo de las variables de evaluación financiera como el VPN y TIR.

### 5.6. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Permite ver la utilidad obtenida por la empresa durante los cinco años proyectados. El estado de resultados sirve como base para la elaboración del balance general y para el cálculo de las razones financieras de rentabilidad.

## 5.7. BALANCE GENERAL (INICIAL Y PRIMER AÑO).

Este informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa, presentando en forma clara el valor de sus propiedades y derechos, sus obligaciones y su capital. Para este proyecto se elaboró este balance general inicial y para el primer año de vida del proyecto

**Cuadro 116. Flujo de caja proyectado**

Concepto	Año 0	Periodo 1	Periodo 2	Periodo 3	Periodo 4	Periodo 5
Entradas						
Efectivo						
Ingresos por ventas	-	84.909.532	127.367.529	152.839.273	178.314.923	203.786.667
Aporte de socios	70.000.000					
Total de Entradas	70.000.000	84.909.532	127.367.529	152.839.273	178.314.923	203.786.667
Salidas						
Maquinaria y equipos	54.600.000					
Muebles y enseres	1.645.000					
Equipos de oficina	2.050.000					
Diferidos	10.319.000					
Costos de producción		39.952.860	77.388.689	92.866.426	108.344.163	134.002.417
Gastos de administración		37.206.658	37.206.658	37.206.658	37.206.658	37.206.658
Impuesto renta		1.949.166	3.369.643	5.739.040	8.103.529	10.469.771
Reserva legal		395.740	684.140	1.165.199	1.645.262	2.125.681
Total salidas	68.614.000	79.504.424	118.649.130	136.977.323	155.299.612	183.804.527
Saldo (Entradas - salidas)	1.386.000	5.405.108	8.718.399	15.861.950	23.015.311	19.982.141
Más depreciación		574.500	574.500	574.500	574.500	574.500
Más Amortización diferidos		2.063.800	2.063.800	2.063.800	2.063.800	2.063.800
Más Reserva legal		395.740	684.140	1.165.199	1.645.262	2.125.681
Menos pago a Principal		3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000	3.000.000
Total saldo neto	1.386.000	5.405.108	8.718.399	15.861.950	23.015.311	19.982.144
Inversión residual de activos						1.386.000
Total flujo neto	1.386.000	5.405.108	8.718.399	15.861.950	23.015.311	21.368.144
Saldo Inicial		1.386.000	6.791.108	15.509.507	31.371.457	54.386.768
Saldo Final	1.386.000	6.791.108	15.509.507	31.771.457	54.386.768	74.368.912

**Cuadro 117. Estado de resultados proyectado**

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos					
Ingresos por ventas	84.909.532	127.367.529	152.839.273	178.314.923	203.786.667
Tota Ingresos	84.909.532	127.367.529	152.839.273	178.314.923	203.786.667
Costos de producción	39.952.860	77.388.689	92.866.426	108.344.163	134.002.417
Utilidad Marginal	29.291.490	33.019.964	39.623.956	46.213.075	52.807.503
Gastos de administración	37.206.658	37.206.658	37.206.658	37.206.658	37.206.658
Utilidad Neta	5.405.108	8.718.399	15.861.950	23.015.311	19.982.141
Reserva legal 10%	504.511	871.839	1.586.195	2.301.531	1.998.214
Utilidad por distribuir	4.900.597	7.846.560	14.275.755	20.713.780	17.983.927

**Cuadro 118. Balance general inicial y primer año**

Concepto	Año 0	Periodo 1
ACTIVOS		
Activo corriente		
Caja y Bancos	1.386.000	6.791.180
Total activo corriente	1.386.000	6.791.180
ACTIVO FIJO		
Maquinaria y equipos	54.600.000	54.600.000
Muebles y enseres	1.645.000	1.645.000
Equipos de oficina	2.050.000	2.050.000
Menos Dep. Acumulada.		574.500
Total activo fijo	61.067.000	72.451.860
Diferidos	10.319.000	10.319.000
Menos Amortización dife. Acumu.		2.063.800
Total Activos diferidos	10.319.000	8.255.200
TOTAL ACTIVOS	72.772.000	87.498.240
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE		
Obligaciones a corto plazo		
Total pasivo corriente		
Pasivo no corriente		
Obligaciones a largo plazo		
Total pasivo no corriente		
Total Pasivos		
Patrimonio		
Aporte de socios	70.000.000	70.000.000
Reserva legal		504.511
Utilidades del ejercicio	-	4.900.597
Utilidades del ejercicio anteriores	-	
PATRIMONIO	70.000.000	
Total (Pasivo+Patrimonio)	70.000.000	75.405.180

## **6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO**

### **6.1. IMPACTO SOCIOECONÓMICO**

El Objetivo primordial de la evaluación es analizar la viabilidad económica y social que tendrá la unidad productiva objeto del proyecto, por esta razón se ha decidido la evaluación en las siguientes partes: Evaluación económica y evaluación social.

La evaluación de cualquier proyecto hace referencia al análisis detallado de cada uno de las conclusiones encontradas en los capítulos de mercadeo, estudio técnico análisis de costos, inversiones organización y estudio financiero.

Tratándose de un proyecto de factibilidad y dada su limitada magnitud tendrá un leve impacto sobre el conjunto de la economía regional y local. Sin embargo, no debe descartarse las consecuencias de su incidencia económica una vez se consolide el bien producido las salchichas de vegetales a base de soya, cero colesterol y grasa saturada, como producto integrante de la canasta familiar.

El producto tendrá un efecto cualitativo sobre el conjunto de la población, en forma inmediata en cuanto contribuye al mejoramiento de la calidad de los productos proteínicos en la dieta alimenticia, además se fortalecerá como producto de consumo.

El proyecto se constituirá de una u otra forma en un foco de desarrollo en el municipio de San Vicente de Chucuri, no solo beneficiando a los socios sino también a todo su entorno pues el beneficio sobre la población será notable, y estimulará la puesta en marcha de nuevos proyecto similares en cualquier línea de producción.

También contribuirá a reducir los altos índices de desempleo que en el país son muy notorios pues al menos ocho personas directas y otros indirectos, quienes tendrán un puesto de trabajo seguro.

No solo mejorará la calidad de vida de los trabajadores y de la región en general si no que va a influir gradualmente en la modificación de la estructura física de la región y con el pago de sus impuestos aportará para aumentar el horario público para que se pueda invertir en obras para la población en general.

### **6.2. EVALUACIÓN AMBIENTAL**

Con el desarrollo de la producción y elaboración de salchichas de vegetales, dicha actividad agroindustrial, genera ciertos efectos al medio ambiente, los cuales serán mitigados por la empresa, a fin de minimizar el impacto negativo que pueda causar al entorno.

Se presenta a continuación el análisis de aquellos elementos que intervienen, los tipos de impacto que generan en el desarrollo de salchichas de vegetales.

**Cuadro 120. Análisis de impacto ambiental**

Elementos	Tipo de impacto	Clase de impacto	Valoración
Suelo	Ocupación irreversible de suelos por el montaje e infraestructura del proyecto	Negativo	5
	Adecuación e implementación de zonas verdes	Positivo	1
	Implementación de cercas vivas	Positivo	1
Atmosfera	Generación de material particulado en el proceso de escaldado	Positivo	1
Agua	Producción de aguas hervidas	Negativo	5
	Tratamiento primario de aguas residuales	Positivo	1
	Reutilización de aguas residuales tratadas para baterías de baño	Positivo	1
Social	Generación de empleo	Positivo	1
	Brigadas de salud	Positivo	1
	Implementación de reciclaje	Positivo	1

Escala:

Siendo 1 = Valor mínimo o inexistente.

Siendo 5 = Efectos negativos significativos.

Tal como se observa en el cuadro anterior, la operación del proyecto para la elaboración y producción de salchichas de vegetales a base de soya, genera impactos negativos sobre el agua. Con la generación de aguas servidas industriales con cargas que pueden contaminar los cuerpos de agua cercanas, a fin de minimizar el impacto la empresa adecuo la planta de tratamiento de aguas residuales la cual contará de una trampa de grasas, pozos séptico y filtración de lodos.

### 6.3. EVALUACION FINANCIERA

**6.3.1. El Valor Presente Neto (VPN).** Es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: MAXIMIZAR la inversión. El Valor Presente Neto permite determinar si dicha inversión puede incrementar o reducir el valor de las **PyMES**. Ese cambio en el valor estimado puede ser positivo, negativo o continuar igual. Si es positivo significará que el valor de la firma tendrá un incremento equivalente al monto del Valor Presente Neto. Si es negativo quiere decir que la firma reducirá su riqueza en el valor que arroje el VPN. Si el resultado del VPN es cero, la empresa no modificará el monto de su valor.

#### 6.3.1.1 Calculo valor presente neto

El proyecto tiene un valor de inversión inicial de \$70.000.000 y que los FNE durante los próximos cinco periodos son los siguientes:

periodo	flujo de caja
0	-70.000.000
1	84.909.532
2	127.367.529
3	152.839.273
4	178.314.923
5	203.786.667

Para desarrollar la evaluación de este proyecto se estima una tasa de descuento o tasa de oportunidad del 10% anual.

### **LINEA DE TIEMPO**

0	1	2	3	4	5
-70.000.000	84.909.532	127.367.529	152.939.273	178.314.923	203.786.667

Según la línea de tiempo, la inversión inicial aparece en el periodo 0 y con signo negativo. Esto se debe a que se hizo un desembolso de dinero por \$70.000.000 y por lo tanto debe registrarse como tal. Las cifras de los FNE de los periodos 1 al 5, son positivos; esto quiere decir que en cada periodo los ingresos de efectivo son mayores a los egresos o salidas de efectivo.

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 (10%) de la siguiente manera:

### **ECUACION**

$$\text{VPN (MILES)} = -70.000.000 + [84.909.532 \div (1.10)^1] + [127.367.529 \div (1.10)^2] + [152.939.273 \div (1.10)^3] + [178.314.923 \div (1.10)^4] + [203.786.667 \div (1.10)^5] =$$

$$\text{VPN} = -70.000.000 + 77.190.483 + 105.262.421 + 144.905.877 + 121.791.492 + 126.536.273$$

$$\text{VPN: } 505.686.546$$

El valor presente neto arrojó un saldo positivo. Este valor de \$505.686.546 sería el monto en que aumentara el valor de la empresa en periodo de 5 años a una tasa de interés del 10%.

CONCLUSIÓN: el proyecto debe ejecutarse.

### **6.3.2. La tasa de descuento (TIR)**

La tasa de descuento es la tasa de retorno requerida sobre una inversión. La tasa de descuento refleja la oportunidad perdida de gastar o invertir en el presente por lo que también se le conoce como costo o tasa de oportunidad. Su operación consiste en aplicar en forma contraria el concepto de tasa compuesta. Es decir, si a futuro la tasa de interés compuesto capitaliza el monto de intereses de una inversión presente, la tasa de descuento revierte dicha operación. En otras palabras, esta tasa se encarga de descontar el monto capitalizado de intereses del total de ingresos percibidos en el futuro.

Inversión: 70.000.000

Tasa de descuento periódica: 10% anual

Años a capitalizar: 5

Valor futuro al final del periodo 2:  $\$70.000.000 \times (1.10)^2 = 84.700.000$

Valor presente 84.700.000 a una tasa de interés de 10% durante los dos primeros años.

$84.700.000 / (1.10)^2 = 70.000.000$

## CONCLUSIONES

Desde el punto de vista de mercados se logro precisar la existencia de una demanda total de salchichas de vegetales a base de soya de aproximadamente 166.295.500 gramos, distribuidos en las presentaciones en cuanto a su contenido del 44% de 250g, el 22% de 152gr, el 23% de 62gr y el 11% de 31 gr, por otra parte la demanda efectiva de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya fue de 132.120.000 gramos, para alcanzar una demanda insatisfecha de Por todo lo anterior se logro demostrar que el proyecto es viable desde el punto de vista de mercados al concluir la existencia de una demanda insatisfecha de 68.351 unidades, equivalente a 34.175.500gr aproximadamente para el presente año.

Se requirió estructurar administrativa y organizacionalmente, detallando la visión, misión, objetivos y políticas, además sus funciones y perfil de cada cargo su, su salario básico y su escala salarial de ley.

Financieramente, dada su estructura, para la implementación de la nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya se requiere una inversión total de \$68.614.000, equivalente a inversión fija de \$58.295.000, inversión diferida de \$10.319.000.

Desde el punto de vista social, contribuirá con un puesto adicional en cuanto a generación de empleo se refiere, además, al incrementar sus ventas, participará con el pago de sus impuestos a incrementar el fisco municipal utilizados para infraestructura y desarrollo socio económico de San Vicente de Chucurí.

Realizados los diferentes estudios de mercados, técnico, administrativo, financiero y de evaluación socioeconómico, se demostró con claridad y contundencia que el proyecto, "Factibilidad para la creación de una nueva línea de salchichas de vegetales a base de soya, para la empresa AVESOYA, es viable, factible y rentable, el cual se requerirá de un total de inversión de \$70.000.000, El valor presente neto arrojó un saldo positivo. Este valor de \$505.686.546 sería el monto en que aumentara el valor de la empresa en periodo de 5 años a una tasa de interés del 10%.

## RECOMENDACIONES

- Para el éxito en el posicionamiento del producto en el mercado objetivo, es indispensable, realizar una campaña agresiva de publicidad informativa, donde se de a conocer los beneficios y bondades del producto y el consumo de aquellos bienes totalmente naturales.
- Por otra parte es importante que para el éxito de la presente propuesta se mantenga las proyecciones y estimativos, aquí previstos
- Que la mano de obra sea de la región como un aporte a disminuir la tasa de desempleo de la región.

## BIBLIOGRAFÍA

BACA U., Gabriel. Evaluación de Proyectos. Santafé de Bogotá. Editorial McGraw Hill Interamericana S.A., 1994.

CONTRERAS B. MARCO, Elias. Formulación y Evaluación de Proyectos. Santafé de Bogotá. Editorial Guadalupe Ltda., 1996.

CHAIN S., Nassir. CHAIN S., Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos. Santafé de Bogotá. Editorial McGraw Hill, 1997.

JANY, José Nicolás. Investigación de Mercados. Santafé de Bogotá. Editorial McGraw Hill, 2000.

FINNERTY, John D. Financiamiento de Proyectos. Estado de México. Prentice Hall Hispanoamericana S.A., 1998.

MALHORA, Nareshk. Investigación de Mercados un Enfoque Práctico. México. Editorial Prentice Hall, 1999.

MENDEZ, Carlos. Metodología. Santafé de Bogotá. Editorial McGraw Hill Interamericana S.A., 2001.

MIRANDA M., Juan José. Gestión de Proyectos. Santafé de Bogotá. MB Editores, 2001.

NORMA ICONTEC 1486.

SCHEAFFER. MENDENHALL. Elementos de Muestreo. Santafé de Bogotá. Grupo Editorial Iberoamérica, 1992.

[http ://www.altavista.digital.com](http://www.altavista.digital.com); [http ://www.yahoo.com](http://www.yahoo.com)