



**La panela es vida, es colombiana, es sabor**

**“REFRESH POT” AGUA DE PANELA EN BOTELLA.**

**ANGIE YULIETH ZAPATA CORREAL**

**PRESENTADO A:  
JOSE SILVA AYUBI**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR  
(C.U.N)  
NEGOCIOS INTERNACIONALES  
OPCIÓN DE GRADO III  
BOGOTÁ D.C  
21\11\2017**



**La panela es vida, es colombiana, es sabor**

**“REFRESH POT” AGUA DE PANELA EN BOTELLA.**

**ANGIE YULIETH ZAPATA CORREAL**

**GRUPO N° 10102**

**DOCENTE. JOSE SILVA AYUBI**

**CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

**(C.U.N)**

**NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**OPCIÓN DE GRADO III**

**BOGOTÁ D.C**

**2017**



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### AGRADECIMIENTOS

Primeramente doy gracias a Dios por ser mi guía y a Jesús por ser mi inspiración, modelo y por ser el ejemplo más grande de amor en este mundo, por permitir tener tan buena experiencia dentro de la universidad, gracias a la universidad por permitirme poco a poco convertirme en profesional de lo que tanto me apasiona.

Gracias, de corazón, a los tutores, los doctores Genaro Rodriguez, Carlos Arturo Cáceres, y Jose Julian Silva Gracias por su paciencia, dedicación, motivación, criterio y aliento. Han hecho fácil lo difícil. Ha sido un privilegio poder contar con su guía y ayuda. Que deja como producto terminado este grupo de graduados, y como recuerdo y prueba viviente en la historia, esta tesis que perdurara dentro de los conocimientos y desarrollo de las demás generaciones que están por llegar.

El desarrollo de esta tesis no lo puedo catalogar como algo fácil, pero lo que si puedo hacer, es afirmar que durante todo este tiempo, pude disfrutar de cada momento, que cada investigación, proceso y proyecto que se realizaron dentro de esta, lo disfrute mucho, y no fue porque simplemente me dispuse a que así fuera, fue porque la vida misma me demostró que de las cosas y actos que realizo, serán los mismos que me harán mejor como persona y sobre todo como mujer.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### DEDICATORIA

Esta tesis la dedico primeramente a Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme las fuerzas para seguir adelante y no desfallecer en los problemas que se presentaban, enseñándome a encarar las adversidades sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento.

A mi familia, mis padres Mauricio zapata castellanos y Ana Teresa Correal. su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles y por ayudarme con los recursos necesarios para estudiar, me han dado todo lo que soy como persona, valores, principios, carácter, desempeño, perseverancia y el coraje para conseguir mis objetivos.

Y Porque cada uno de ustedes han motivado mis sueños y esperanzas en consolidar un mundo más humano.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### INDICE

INTRODUCCION

RESUMEN EJECUTIVO

OBJETIVOS

CAPITULO I.....	1
IDEAS EMPRESARIALES.....	9
CAPITULO II.....	13
2.1 IDEA SELECCIONADA.....	13
2.2 PROS Y CONTRAS.....	13
2.3 JUSTIFICACIÓN.....	14
CAPITULO III.....	15
CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA.....	15
3.1 ACTIVIDAD O GIRO.....	15
3.2 SOCIEDAD.....	15
3.3 ORIGEN DE CAPITAL.....	16
3.4 MAGNITUD.....	16
CAPITULO IV.....	17
ENTORNOS DE LA EMPRESA.....	17
4.1 ENTORNO JURÍDICO: Como empresa, también debemos cumplirle a otras que nos rigen.....	17
4.1.1 Camara de comercio:.....	17
4.1.2 Minuta.....	17
4.1.3 NIT.....	19
4.1.4 Matricula mercantil.....	20
4.1.5 Libros de comercio.....	20
Beneficios de inscribir sus libros de comercio.....	21
Efectos de realizar la inscripción de actas, libros y documentos.....	22
Cuáles son los libros que debo inscribir?.....	22



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

¿Qué pasa si no registro mis actas, libros y documentos? .....	23
4.1.6 Nuevo Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES .....	23
4.2 DIAN.....	24
4.2.1 REGISTRO UNICO TRIBUTARIO ( RUT).....	24
4.2 ENTORNO ECONÓMICO .....	25
4.2.1 CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	25
4.3 ENTORNO POLÍTICO.....	27
4.4 ENTORNO SOCIAL.....	33
4.5 ENTORNO GEOGRÁFICO. ....	34
CAPITULO V.....	36
5. RECURSOS DE LA EMPRESA.....	36
5.1 MERCADO. ....	36
5.2 RECURSO FINANCIERO.....	38
5.3 RECURSO MATERIAL.....	38
5.3.1 MUEBLES Y ENSERES.....	¡Error! Marcador no definido.
5.3.2 MAQUINARIA Y VEHÍCULOS.....	¡Error! Marcador no definido.
5.4 RECURSO HUMANO.....	39
Planificación de Personal .....	40
Selección de Personal.....	40
Contratación de Personal .....	40
Formación de Personal .....	40
5.4.1 ADMINISTRATIVO .....	¡Error! Marcador no definido.
5.4.2 OPERATIVO .....	¡Error! Marcador no definido.
5.4.5 CARGOS EXTERNOS .....	¡Error! Marcador no definido.
5.5 RECURSOS TECNOLOGICOS.....	¡Error! Marcador no definido.
5.5.1 HERRAMIENTAS.....	¡Error! Marcador no definido.
5.5.3 INSTRUMENTOS .....	¡Error! Marcador no definido.
5.5.4 MULTIMEDIA. ....	¡Error! Marcador no definido.
<u>5.6</u> DISTRIBUCIÓN DE OFICINA Y PLANTA .....	42
5.7 matriz DOFA.....	43



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

CAPITULO VI.....	43
PLANEACIÓN DE LA EMPRESA.....	43
6.1 Objetivos:.....	44
6.1.1 Metas:.....	44
6.1.2 Estrategias: .....	44
6.2 Objetivos específicos.....	45
6.2.1 Metas.....	45
6.2.2 Estrategias. ....	45
CAPITULO VII.....	47
PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA .....	47
7.1 FILOSOFÍA.....	47
7.2 POLÍTICAS.....	47
7.3 MISION.....	48
7.4 VISIÓN .....	48
CAPITULO VIII.....	49
ORGANIZACIÓN .....	49
8.1 ORGANIGRAMA .....	49
8.2 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.....	50
CAPÍTULO IX.....	52
MERCADOTECNIA. ....	52
9.1 MEZCLA DE MARKETING .....	52
9.1.1 PRODUCTO.....	52
9.1.2 PRECIO.....	53
9.1.3 PLAZA.....	54
9.1.4 PROMOCIÓN.....	54
9.2 COMUNICACIÓN .....	55
9.2.1 PUBLICIDAD.....	55
9.2.2 PROMOCIÓN DE VENTAS.....	56
9.2.3 VENTAS .....	56
9.3 DISTRIBUCIÓN.....	57



**La panela es vida, es colombiana, es sabor**

9.3.1 DISTRIBUCIÓN INTENSIVA..... 57





## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **CAPITULO I**

#### **IDEAS EMPRESARIALES**

##### **GELATINA DE CAFÉ**

La gelatina de café se considera un postre, su esencia es el color y el sabor del café. Las personas que consumen cada mañana una taza de café tendrán la oportunidad de consumir este producto después de cada comida o cuando el consumidor lo desee.

Será distribuido en diversos lugares como (restaurantes, heladerías, panaderías etc...).

##### **PRO:**

- Hay un mayor porcentaje de colombianos que consumen una taza de café cada mañana.
- La gelatina es un producto que se considera rico en postre.
- Su precio no será tan alto.
- El café es la tercera bebida más consumida del mundo después del agua y el té.

##### **CONTRAS:**

- Hay un porcentaje de colombianos que no consumen café.
- se ha vinculado a la cafeína como irritante del sistema digestivo
- El consumo excesivo de café perjudica a la salud.

##### **POSTRES PARA PERROS**

El postre para perros lo podemos considerar como (helado, yogurt y tortas), este producto será especialmente para las personas que quieran complacer a sus perros comprando estos postres, que serán totalmente deliciosos, si es posible se distribuirá este producto a las veterinarias y puntos de cadena.

##### **PRO:**

- Las personas que quieran celebrar los cumpleaños de su perro, tendrán la oportunidad de comprar una torta para perros.
- Después de cada comida de su perro, podrá complacerlo con un delicioso postre.
- Los ingredientes del postre no son perjudiciales para la salud.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **CONTRAS:**

- Hay una alta competencia en el mercado por productos similares, como las galletas y los dulces.
- hay productos para perros que ofrecen un buen contenido de nutrición.
- Este producto no puede ser conservado por mayor tiempo, debe ser consumido lo más rápido posible por su contenido.
- Los postres como (helado, yogurt y tortas) deben estar diariamente refrigerados.

### **FALDA IMPERMEABLE**

Este nuevo producto es para las mujeres que les gusten las faldas, será de gran utilidad cuando llueva, cuando haga frio y viento.

### **PRO:**

- La falda constara de diversos diseños y colores.
- Será fácil de quitar y de ponerse.
- Es totalmente cómoda.

### **CONTRAS:**

- La falda no deja mucho que decir, porque hay personas que critican esta prenda de ropa.
- Tan solo de nombrar mujeres que utilizan falda, son sometidas a comentarios vulgares.
- Este producto no puede tener tanto éxito en el mercado, ya que hay un gran porcentaje de mujeres que no utilizan falda cuando salen a la calle.

### **SILLA PARA MASCOTAS**

Es un producto elaborado fundamentalmente para ofrecerle comodidad y confort a las mascotas cuando viajen en los vehículos con sus amos, este instrumento es útil para que el animalito no sufra algún golpe o cause algún daño dentro del mismo.

### **PRO:**

- Sería muy útil para los carros, ya que evitaría que su mascota se cayera y/o estrellara.

### **CONTRAS:**

- la mascota no se ajustaría a la silla.
- el producto puede no ser muy apropiado para autos pequeños.
- falta de modelos para las diferentes razas

### **DISPENSADOR TARJETAS TRANSMILENIO**



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

Estas tarjetas serán creadas para el ciudadano principalmente discapacitados, adultos mayores, mujeres embarazadas y/o con niños en brazo, es fundamental para que estos eviten hacer grandes filas llenas de congestión, este instrumento podrá ser ubicado en portales y estaciones de mayor flujo de usuarios alrededor de la ciudad.

### **PRO:**

- ahorraría la fila.
- Sería muy útil, pues solo nos daría el pasaje completo que se necesita.
- Accesible al público

### **CONTRAS:**

- causaría un mayor gasto de plástico

## **AGUA DE PANELA EN BOTELLA**

Es una bebida refrescante y muy sencilla de preparar, consta de agregar en un recipiente con agua, ya sea fría o caliente cubos elaborados por la misma, es extraída de la caña de azúcar y preparada artesanalmente por agricultores colombianos, la panela no sólo es utilizada como bebida refrescante, sino también como endulzantes 100% naturales, o como manjares o postres para cualquier ocasión.

### **PRO:**

- accesible al mercado y al público
- facilidad de hacer
- producto altamente colombiano
- empaque totalmente reciclable
- producto llamativo
- bebida refrescante

### **CONTRAS:**

- competitivo en el mercado

## **ACHIRAS.**

Es un bizcochuelo de harina proveniente y elaborada en el departamento del Huila, principalmente de Altamira. Es un producto elaborado artesanal e industrialmente, éste bizcocho se destaca principalmente por su derivado de almidón de achira y cuajada, el producto será elaborado en dicho departamento y, será comercializado en la ciudad de Bogotá.

### **PRO:**

- Es un producto colombiano, poco común
- Es competitiva



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

- Dará a conocer la cultura huilense y su producto a nivel nacional.

### **CONTRAS:**

- Contratar un productor confiable
- La duración del producto

### **SEVILLANA**

Es una bebida, similar a la avena cubana. Preparada también con harina de la cual se elaboran las achiras, esta es una bebida refrescante y preparada artesanal y naturalmente. Se conoce por ser rica en ciertos aspectos alimenticios, conteniendo así varios minerales como vitaminas. Al igual que el anterior, los fabricantes de este producto serán nuestros proveedores, para que este sea comercializado en la capital del país.

### **PRO:**

- Producto elaborado naturalmente
- es una bebida refrescante

### **CONTRAS:**

- la competencia a nivel nacional
- el acogimiento del público
- su incidencia en el mercado internacional

### **AREQUIPE DE FEIJOA**

Es un producto, elaborado artesanal e industrialmente a base de fruta 100% fabricada y comercializada en el país, mostrando así uno de los postres más codiciados por turistas en el país,

### **PRO:**

- Un producto nuevo en cuestión de innovación
- La fruta es originaria de Colombia
- Es un producto apetecido por el público

### **CONTRAS:**

- La prestación de un determinado punto
- La fruta siendo colombiana, también es costosa
- Su fabricación.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### CAPITULO II

#### 2.1 IDEA SELECCIONADA

##### AGUA DE PANELA EN BOTELLA “REFRESH POT”

Es una bebida refrescante y muy sencilla de preparar, consta de agregar en un recipiente con agua, ya sea fría o caliente pequeños cubos o esta misma elaborada en polvo. Este ingrediente es extraído de la caña de azúcar y es preparada artesanalmente por agricultores colombianos, la panela no sólo es utilizada como una bebida refrescante, sino también como endulzante 100% natural, esta bebida cuenta con vitaminas A, B, C, D, calcio, hierro, sodio, fosforo y potasio.

#### 2.2 PROS Y CONTRAS

##### PRO:

- accesible al mercado y al publico
- facilidad de hacer
- producto altamente colombiano
- empaque totalmente reciclable
- producto llamativo
- bebida refrescante

##### CONTRAS:

- competitivo en el mercado



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 2.3 JUSTIFICACIÓN

El consumo de panela es una tradición inamovible y muy arraigada en nuestra cultura colombiana. Nuestro país es el segundo productor de panela a nivel mundial, después de la India; siendo el primer consumidor per cápita alrededor del mundo. Por eso, la idea de elaborar y comercializar este producto es rescatar nuestras raíces precolombinas y nuestra olvidada cultura ancestral.

El agua de panela en botella, es una bebida natural que cuenta con vitamina A, B, C, D, calcio, hierro, sodio, fósforo y potasio, se caracteriza por ser una bebida refrescante, siendo una bebida fría que con azúcares son nutrientes básicamente energéticos, de ellos el organismo obtiene la energía necesaria para su funcionamiento y desarrollo de procesos metabólicos. El agua de panela fría en botella puede suministrar un buen desarrollo en niños, cómo también en jóvenes, adultos y ancianos, ya que esta no trae contraindicaciones por ser un producto altamente natural.

### ¿COMO SE HACE?

La empresa contará con un proveedor y cultivador de caña de azúcar.

- Se procesará a un molino eléctrico, el cual extraerá el jugo de la caña. El cual se usan en la producción de melados o jugos para consumo directo.
- Se realiza una limpieza a los jugos de caña extraídos dentro de los molinos, para que estos no se fermenten.
- Luego, se lleva a cabo la evaporación y concentración del jugo a un horno.
- Se lleva a una planta donde se lleva a cabo la inclusión de líquidos, como agua o zumos de limón.
- Se lleva a cabo el proceso de envasado.
- Se lleva a un cuarto de refrigeración. Enseguida del empaque final para ser transportado.

### INSTRUCCIONES DE USO:

1. Mantener el producto refrigerado.
2. El producto debe ser consumido antes de la fecha de vencimiento.
3. Después de abrir el producto, consuma al menor tiempo



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### CAPITULO III

#### CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA

##### 3.1 ACTIVIDAD O GIRO.

La actividad predominante en la organización es Industrial, ya que somos una empresa que está dedicada a la producción y/o transformación de materias primas. Principalmente nos centramos en el campo agropecuario, ya que la empresa cuenta con un proveedor agroindustrial, que nos provee la caña de azúcar para ser transformada y producida en bebida. Así que nos dedicamos a la explotación y producción de este producto hasta ser transformado en nuestro producto final.

La idea de esta es satisfacer directamente la necesidad del consumidor, estos pueden ser duraderos o no duraderos, suntuarios o de primera necesidad o para consumo final por parte del individuo.

##### 3.2 SOCIEDAD.

la empresa se caracteriza por ser una Sociedad Limitada (LTDA). Somos una sociedad capitalista mercantil, con responsabilidad jurídica, en el que el capital es aportado por un número mínimo de socios (3); cada socio se hará responsable de su aporte introducido a la entidad.

Por eso, se fundamentan los requisitos mencionados a continuación.

- El capital se divide en cuotas o partes de igual valor.
- El capital debe pagarse totalmente al momento de constituirse.
- La cesión de cuotas implica una reforma estatutaria.
- En caso de muerte de uno de un socio, continuará con sus herederos, salvo estipulación en contrario.
- La representación está en cabeza de todos los socios, salvo que éstos la deleguen en un 3º.
- Cualquier Razón Social, acompañada de "Ltda."



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **3.3 ORIGEN DE CAPITAL.**

la empresa es de origen privado, ya que los recursos y el capital de la misma, es aportado por cada uno de los socios que lo conforman; el capital social de la compañía es la cantidad de diez millones de pesos colombianos (\$10.000.000) dividido en diez (10) cuotas de un valor nominal de 1.000.000 pesos cada una, este capital ha sido pagado en su totalidad y corresponde a los socios cada uno de los tres socios le corresponderá un moto de dos millones quinientos mil pesos (\$2.500.000)

### **3.4 MAGNITUD.**

Inicialmente nos clasificamos como una pequeña empresa, contamos con un personal máximo de 00 personas laborando actualmente, contando a los tres socios por la que esta entidad se conforma. Tenemos como objetivo formalizar la organización de mediana a grande durante un periodo de mediano a largo plazo.





## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### CAPITULO IV

#### ENTORNOS DE LA EMPRESA

**4.1 ENTORNO JURÍDICO:** Como empresa, también debemos cumplirle a otras que nos rigen.

##### 4.1.1 Camara de comercio:

**Homonimia:** el nombre “Refresh Pot” no se encuentra inscrito.

[/sintramites/General/Homonimia.aspx](#)

Centro de Atención Empresarial

Inicio Acerca de los CAE Como Ser Empresario Tarifas Consulta de Documentos Registro de proponentes

**Consulta de Homonimia**  
Para el diligenciamiento de los formularios el usuario debe registrarse en el portal. Para ellos se debe solicitar algunos datos necesarios

Buscar Por Nombre Buscar Por Palabra Clave

Nombre  
REFRESH POT **Buscar**

Se Encontraron 0 Empresa(s) O Establecimiento(s) Con El Nombre REFRESH POT

##### 4.1.2 Minuta

La minuta es un documento previo en el cual los miembros de sociedad manifiestan su voluntad de constituir la empresa, y en donde se señalan todos los acuerdos respectivos. La minuta consta del pacto social y los estatutos, además de los Adjuntos que se puedan adjuntar a ésta.

Los elementos fundamentales de una minuta son:

1. Los generales de ley de cada socio: sus datos personales, nombres, edad, documentos de identificación, etc.
2. Giro de la sociedad: tipo de sociedad: por ejemplo, Ltda, S.A, etc.
3. tiempo de duración de la sociedad: si es plazo fijo o indeterminado.
4. cuándo se van a empezar las actividades comerciales.
5. dónde va a funcionar la sociedad (domicilio comercial).
6. cuál es la denominación o razón social de la sociedad.
7. dónde van a funcionar las agencias o sucursales, si es que las hubieran.
8. quién va a administrar o representar a la sociedad.-



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

9. los aportes de cada socio. Los cuales pueden ser: \*bienes dinerarios: dinero y sus medios sustitutos tales como cheques, pagarés, \*letras de cambios, etc. \*bienes no dinerarios: inmuebles o muebles tales como escritorios, sillas, etc.-otros acuerdos que establezcan los socios.

Es recomendable elaborar la minuta con la ayuda de un abogado de confianza. Elevar la minuta a escritura pública (sólo Persona Jurídica), Consiste en acudir a una notaría y llevarle la minuta a un notario público para que la revise y la eleve a Escritura Pública.

Por lo general los documentos que debemos llevar junto con la minuta son:

1. minuta de constitución.-constancia o comprobante de depósito del capital aportado en una cuenta bancaria a nombre de la empresa.
2. Inventario detallado y valorizado de los bienes no dinerarios.
3. certificado de Búsqueda Mercantil emitido por la Oficina de Registros Públicos de la inexistencia de una misma o similar razón social.

Una vez elevada la minuta, no se puede cambiar. Al final, se genera la Escritura Pública, Testimonio de Sociedad o Constitución Social, que es el documento que da fe de que la minuta es legal. Ésta debe ser firmada y sellada por el notario.

Escritura pública:

La escritura es un documento público otorgado ante notario que ofrece la máxima seguridad jurídica en nuestro Derecho. Tiene unos efectos poderosos, regulados específicamente por las leyes, que superan con mucho los que tiene un documento privado. Las Administraciones, los jueces y la sociedad en general atribuyen credibilidad absoluta a los hechos o declaraciones que constan en una escritura pública.

Se sustenta sobre una normativa precisa, reúne condiciones de autenticidad (lo que en ella se recoge es cierto), ejecutoriedad (el acuerdo se lleva a la práctica sin necesidad de más pruebas) y legalidad (se ajusta a lo que dicen las leyes). Los particulares que firman una escritura pública tienen la seguridad de que nadie podrá poner en duda su veracidad.

Es un documento íntegro que no precisa ninguna comprobación o contraste y que tiene, por sí mismo, la plena eficacia que le da la ley desde el mismo momento en que el notario lo autoriza. Es un instrumento ejecutivo que posee fuerza probatoria de las fechas, de los hechos y de las declaraciones que contiene.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

La escritura sólo circula mediante copias, ya sean en papel o electrónicas; la matriz que contiene las firmas originales de los otorgantes se guarda formando protocolo en el despacho del notario que la autoriza. Posteriormente pasa a los archivos notariales de cada Colegio y luego al Archivo Histórico. La escritura pública es para siempre.

### 4.1.3 NIT

El Número de Identificación Tributaria - NIT constituye el número de identificación de los inscritos en el RUT. Permite individualizar a los contribuyentes y usuarios, para todos los efectos en materia tributaria, aduanera y cambiaria (artículo 4º del Decreto 188 de 2004), y en especial para el cumplimiento de las obligaciones de dicha naturaleza.

Según la Resolución 12383 de 2011 expedida por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para obtener la asignación del NIT a través de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) usted debe seguir el procedimiento que se describe a continuación:

Requisitos especiales para las personas naturales:

Si la persona natural es responsable del Impuesto sobre las Ventas del Régimen Común, o es importador o exportador (salvo que se trate de un importador ocasional), debe adjuntar constancia de titularidad de cuenta corriente o de ahorros activa con fecha de expedición no mayor a un (1) mes en una entidad vigilada por la Superintendencia Financiera de Colombia o último extracto de la misma.

Información adicional importante

- Estas disposiciones no aplican para establecimientos de comercio ya que a estos no se les asigna NIT.
- El servicio virtual de creación de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) de la Cámara de Comercio de Bogotá se encuentra suspendido temporalmente mientras se hacen los ajustes funcionales necesarios.
- En las matrículas anteriores al 16 de diciembre de 2011 que por algún motivo no se les asignó NIT, deben hacer el trámite directamente ante la DIAN con los requisitos antes mencionados.
- La falta de alguno de los documentos exigidos para el trámite de asignación del NIT ante las Cámaras de Comercio no impide que éstas lleven a cabo



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

el proceso de matrícula, caso en el cual se dejará constancia en el certificado "NIT DEBE SER TRAMITADO ANTE LA DIAN.

### **4.1.4 Matrícula mercantil**

El Registro Mercantil permite a todos los empresarios ejercer cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante.

Además, les permite a los empresarios tener acceso a información clave para que amplíen su portafolio de posibles clientes y proveedores.

La Matrícula Mercantil hace pública la calidad de comerciante, en la medida que hace visible al empresario frente a potenciales clientes que consultan los registros. Contiene información sobre los datos generales de los comerciantes y de las sociedades.

La matrícula se debe renovar anualmente, dentro de los tres primeros meses del año. En caso de no ejercer actividad comercial alguna, debe cancelar su Matrícula Mercantil.

También están obligados a registrar en su propio interés y en el de terceros, actas, libros y documentos que la ley señala tales como: constitución, reforma, disolución y liquidación de sociedades, apertura de agencias y sucursales, enajenación y cancelación de establecimiento de comercio; contratos de prenda, reserva de dominio, agencia comercial, concordatos, poderes, permisos de funcionamiento a las sociedades comerciales, libros de comercio, embargos, secuestros, sucesiones, entre otros.

### **4.1.5 Libros de comercio**

Actas: Documentos en los que constan las decisiones de:

- Los órganos colegiados de las sociedades, tales como juntas de socios o asambleas de accionistas, así como las juntas directivas.
- Los órganos de dirección y administración de las entidades sin ánimo de lucro, tales como las Asambleas de fundadores, Asamblea de asociados, Junta Directiva, entre otros.

Se entiende configurada el acta cuando en el escrito se encuentran todos los requisitos solicitados en el Art. 189 del Código del Comercio.

Las actas gozan de la presunción legal de autenticidad, por lo tanto, las personas que lo suscriben como presidente y secretario de la reunión, dan fe y responden por la veracidad de su contenido.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

**Libros:** Conjunto de hojas destinadas por las personas jurídicas y naturales para almacenar la información relacionada con los negocios, la operación, la administración, o el desarrollo de las actividades que se realizan en la empresa o en la entidad.

**Documentos:** Escritos donde constan las decisiones tomadas por una o más personas, donde se disponen derechos o se toman a nombre propio, o en virtud de los cargos, decisiones que afectan a una sociedad o a una entidad sin ánimo de lucro.

### **Beneficios de inscribir sus libros de comercio**

De acuerdo con lo dispuesto en los artículos 48 y 49 del Código de Comercio, los comerciantes tienen la obligación de inscribir los libros de comercio, sin que dicha obligación esté sujeta a requisito adicional alguno, ni a excepciones y la forma en la cual debe llevarse los libros y sus efectos probatorios están regulados en el artículo 15 de la Constitución Nacional, el Código de Procedimiento Civil, el Estatuto Tributario y los Decretos el Decreto 2649 y 2650 de 1993.

Pero llevar libros de comercio no solo es una obligación a cargo de los comerciantes, sino además es una de las formas de materializar la legalidad del ejercicio comercial y tenerlos inscritos en el registro mercantil le trae ventajas a nivel comercial y judicial como las siguientes:

1. En materia tributaria los libros del contribuyente constituyen prueba a favor, siempre que se lleven en debida forma y a nivel comercial se les atribuye plena prueba en el orden judicial y extrajudicial.
2. Los libros de comercio inscritos en el registro mercantil, están dotados del efecto de oponibilidad, como característica eminente de esta entidad comercial.
3. Cuando el comerciante inscribe libros de comercio, puede pertenecer al Circulo de Afiliados y disfrutar de sus beneficios.
4. Tener inscrito los libros de actas, facilita la inscripción de los actos en ellas contenidos, por las siguientes razones:
  - Cuando se presenta para registro una copia del acta autorizada por el secretario o por un representante legal, esta solo debe estar reconocida ante juez o notario o presentada personalmente por presidente y secretario, o en su defecto por el revisor fiscal.
  - Cuando se presenta para registro el extracto del acta autorizada por el secretario o un representante legal de la sociedad, el documento solo debe estar reconocido ante juez o notario por ese representante legal o ese



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

secretario, o en su defecto presentado personalmente ante el secretario de la cámara de comercio por ese secretario o ese representante legal.

- Cuando se trata de una fotocopia tomada del original consignado en el libro de actas registrado en la Cámara, autorizada por el secretario o un representante legal de la sociedad, esta debe ser autenticada ante notaria, caso en el cual no se requerirá ni reconocimiento de documento, ni presentación personal y podrá ser remitida simplemente para su registro.
- Si lo que se radica es una copia tomada del original consignado en el libro de actas registrado en la Cámara, autorizada por el secretario o un representante legal de la sociedad y autenticada ante notario, no se requerirá la presentación personal, ni el reconocimiento del documento.

Efectos de realizar la inscripción de actas, libros y documentos

1. Las actas y documentos privados inscritos en los registros públicos, adquieren la calidad de documentos públicos, es decir, cualquier persona podrá tener acceso a ellos a través de los certificados expedidos por la CCB.

2. Los actos inscritos en el Registro Mercantil o en el Registro de las Entidades sin Ánimo de Lucro adquieren el efecto de la oponibilidad, es decir, los efectos jurídicos que cause el documento se extienden a terceros (personas ajenas a quienes suscribieron el acta o documento).

3. Las actas y documentos inscritos en la CCB gozan de la presunción de la buena fe, es decir, se asume que su contenido es cierto y verdadero.

Las tachas de falsedad que puedan iniciarse sobre éstos serán tramitadas por el interesado ante la autoridad civil o penal correspondiente y en contra de las personas que suscriben u otorgan los documentos.

Además de la obligación legal establecida para las personas jurídicas, el registro de los libros les otorga el efecto de la oponibilidad frente a terceros. Las sociedades comerciales que inscriban sus libros pueden pertenecer al Círculo de Afiliados de la Cámara de Comercio de Bogotá y disfrutar de múltiples beneficios.

Cuáles son los libros que debo inscribir?

De acuerdo con lo estipulado en el Decreto 019 de 2012 los libros que deben inscribirse son:

Comerciantes: Libros de registro de socios o accionistas y los de actas de asamblea y juntas de socios.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

Entidades Sin ánimo de Lucro: Los libros de asociados, actas del máximo órgano social y demás respecto de los cuales la ley establezca esta formalidad.

Nota: los libros de contabilidad y los de actas de las juntas directivas ya no se inscriben en los registros públicos que administran las Cámaras de Comercio.

"Teniendo en cuenta la nueva reglamentación, lo invitamos a consultar los libros que su empresa está obligada a tener registrados. Adicionalmente, si su empresa se ha transformado de tipo de sociedad, es importante hacer esta revisión"

¿Qué pasa si no registro mis actas, libros y documentos?

Las actas y documentos no inscritos no tienen efectos legales frente a terceros. En el caso de las sociedades, según lo contemplado en el Art. 29 del C. del Co. En el caso de las entidades sin ánimo de lucro, según lo dispuesto en Circular Única de la SIC, Circulares 4 y 8 de 2007 de la SI y Circular 8 de 2008 de la SIC.

Está incumpliendo con sus obligaciones como comerciante y como entidad sin ánimo de lucro, lo cual puede implicar sanciones por parte de las diferentes entidades de control, inspección y vigilancia. Para las sociedades: Superintendencia Financiera, Superintendencia de Sociedades, Superintendencia de Industria y Comercio. Para las entidades sin ánimo de lucro: Alcaldía Mayor de Bogotá D.C. y Gobernación de Cundinamarca, entre otras.

La inscripción se debe hacer dentro de los plazos establecidos por La Ley. De lo contrario, se generan intereses de mora del impuesto de registro.

La inscripción es método más efectivo de control, organización y actualización sobre la persona jurídica.

### **4.1.6 Nuevo Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES)**

La Cámara de Comercio de Bogotá le informa que, según la Resolución 71029 de la Superintendencia de Industria y Comercio, desde el 28 de noviembre de 2013 usted debe diligenciar el nuevo Registro Único Empresarial y Social (RUES), Esta iniciativa surgió de la Ley 590 de 2000, que dicta medidas orientadas a la disminución de trámites para facilitar la operación de las micro, pequeñas y medianas empresa





## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 4.2 DIAN

#### 4.2.1 REGISTRO UNICO TRIBUTARIO ( RUT)

Es el mecanismo único para identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades que tengan la calidad de contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio; los responsables del régimen común y los pertenecientes al régimen simplificado; los agentes retenedores; los importadores, exportadores y demás usuarios aduaneros, y los demás sujetos de obligaciones administradas por la U.A.E. Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, respecto de los cuales esta requiera su inscripción

¿Para qué sirve el RUT?

Para avalar e identificar la actividad económica ante terceros con quienes sostenga una relación comercial, laboral o económica en general y ante los diferentes entes de supervisión y control, a su vez, este documento le señala sus obligaciones frente al Estado Colombiano.

A su vez, le permite a la DIAN contar con información veraz, actualizada, clasificada y confiable de todos los sujetos obligados a inscribirse en el mismo, para desarrollar una gestión efectiva en materia de recaudo, control y servicio que a su vez facilite el cumplimiento de las obligaciones tributarias, aduaneras y cambiarias así como la simplificación de trámites y reducción de costos.

Comerciantes

- Original del documento de identificación (si es nacional cédula de ciudadanía, si es extranjero pasaporte, cédula o tarjeta de extranjería), que se exhibirá cuando el trámite lo realice directamente el interesado.
- Certificado mercantil como persona natural, si los posee.
- Si se trata de un comerciante inscrito ante Cámara de Comercio que cuente con matrícula mercantil, y que ya estaba inscrito antes del 21 de septiembre de 2004; debe inscribirse en el nuevo RUT para dar cumplimiento al Decreto 2788 de 2004 y debe tramitarlo en un punto de contacto de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales y demás puntos habilitados, dentro de los plazos que fija el reglamento; presentando su documento de identidad junto con el Certificado de Cámara de Comercio vigente.
- Documento con autenticación de firma del interesado, cuando se actúe a través de terceros.





## La panela es vida, es colombiana, es sabor

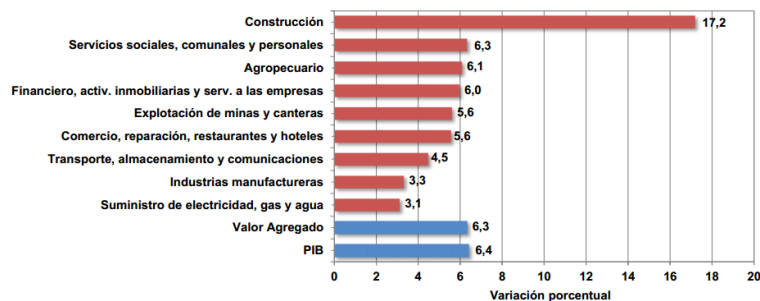
### 4.2 ENTORNO ECONÓMICO

Las condiciones del entorno económico condicionan sus rendimientos actuales y futuros de las empresas y viceversa.

#### 4.2.1 CRECIMIENTO ECONÓMICO.

Este es el ritmo al que aumenta la producción de bienes y servicios de un determinado país. Esta es la variable que refleja también el crecimiento el consumo o gastos de las familias en el país. Este análisis, se realiza mediante un estudio del PIB (Producto Interno Bruto); el cual representa el valor de todos los bienes y servicios finales producidos dentro de una nación en un año determinado, tanto por empresa nacionales como extranjeras.

Variación porcentual anual del PIB por grandes ramas de actividad económica 2014 - I / 2013 - I



Fuente: DANE - Dirección de Síntesis y Cuentas Nacionales

En el 1er semestre del año 2014, se presentó un déficit en el área agropecuaria; pasando de un 58% a 38%. Fueron varias industrias y cultivos que se vieron afectados por este fenómeno, pero fue destacado el aumento en la producción de cultivos de ciclo largo (8.6%), explicado fundamentalmente por condiciones climáticas favorables que permitieron la recuperación en la producción. Se destacó el aumento **en caña de azúcar (28.8%)**

Lo que garantiza una buena alza en la producción y distribución de nuestro producto, como también el auge e incidencia de éste a llegar al mercado.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

Año	Mes	Caña Molida
2014	Enero	1.845.617
	Febrero	1.984.383
	Marzo	2.079.077
	Abril	1.833.918
	Mayo	1.416.006
	Junio	2.065.484
	Julio	2.331.974
<b>Total 2014 <sup>2/</sup></b>		<b>13.556.460</b>



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **4.3 ENTORNO POLÍTICO.**

El gobierno colombiano, nos apoya mediante leyes que rescatan, promocionan e invierten en la formación de nuevas empresas en el país como:

#### **LEY 1429 DE 2010**

**(Diciembre 29)**

#### **La Ley de Formalización y Generación de Empleo.**

##### **Los tres principales objetivos de esta ley son:**

- a) Formalizar empleos y empresas que hoy son informales.
- b) Generar más empleos formales.
- c) Mejorar ingresos de la población informal, de los desempleados en condiciones de desventaja y de los pequeños empresarios.

##### **Beneficiarios con esta ley:**

- a) Las nuevas pequeñas empresas que empiecen a funcionar formalmente, es decir, que operen con su debida matrícula mercantil expedida por las cámaras de comercio. (Artículo 5)
- b) Las pequeñas empresas que antes de la Ley operaban informalmente, es decir, sin matrícula mercantil. (Artículo 5)
- c) Todas las empresas formales creadas antes de la Ley 1429, sin importar su tamaño. (Artículos 9, 10, 11 y 13)
- d) Menores de 28 años de edad. (Artículo 9)
- e) Personas en condición de desplazamiento, en proceso de reintegración o en situación de discapacidad. (Artículo 10)
- f) Mujeres mayores de 40 años de edad que no hayan tenido un contrato de trabajo en los 12 meses anteriores a su vinculación laboral. (Artículo 11)
- g) Madres cabeza de familia que estén en los niveles 1 y 2 del Sistema de Identificación de Potenciales Beneficiarios de Programas Sociales (Sisbén). (Artículo 10, parágrafo 7)
- h) Empleados que devenguen menos de 1,5 salarios mínimos (menos de \$850.050 en 2012) y que aparezcan por primera vez cotizando a la seguridad social. (Artículo 13)

##### **Beneficios directos que reciben las pequeñas empresas nuevas y aquellas que venían operando sin matrícula mercantil:**

- a) No pagarán los aportes de nómina a cajas de compensación familiar, al Sena, al ICBF ni a la subcuenta de solidaridad en salud, en sus dos primeros años a partir del inicio de su actividad económica principal. En los siguientes tres años pagarán dichos aportes en proporción al 25%, 50% y 75% de la tarifa general establecida. A partir del sexto año, la empresa pagará las tarifas plenas de cada uno de estos aportes. (Artículo 5)
- b) No pagarán el impuesto a la renta en sus dos primeros años a partir del inicio de su actividad económica principal. En los siguientes tres años pagarán este



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

impuesto en proporción al 25%, 50% y 75% de la tarifa general establecida. A partir del sexto año, la empresa pagará la tarifa plena de este impuesto si aplica. (Artículo 4)

c) No pagarán el costo de la matrícula mercantil en las cámaras de comercio, en el primer año a partir del inicio de su actividad económica principal. Y en los siguientes dos años, lo pagarán en proporción al 50% y 75% de la tarifa establecida para ese pago. (Artículo 7)

En resumen, los beneficios directos o descuentos para las nuevas pequeñas empresas consisten en que el pago de estas tres obligaciones se puede hacer de manera progresiva, es decir, en un porcentaje de la tarifa que va creciendo con el tiempo hasta alcanzar el 100% de la tarifa normal o plena.

### **Descuentos en parafiscales y en el aporte a la subcuenta de solidaridad en salud:**

Dependiendo del tiempo que la empresa lleve desarrollando su actividad económica principal, el descuento se aplica así:

- a) 100% en los dos primeros años.
- b) 75% en el tercer año.
- c) 50% en el cuarto año.
- d) 25% en el quinto año.

### **Dinero ahorrado de una empresa en el pago de parafiscales por cada empleado contratado:**

Una pequeña empresa que inició su actividad a principios de 2011 y contrató una persona con un sueldo de un salario mínimo y la mantiene durante 5 años, al quinto año se habrá ahorrado \$2.465.530 por esa persona, en relación con lo que tendría que pagar una empresa que no goza de esos beneficios.

### **La pequeña empresa beneficiaria no está obligada a pagar la matrícula mercantil en el primer año, pero debe registrarse en la cámara de comercio ese año:**

Al constituir la pequeña empresa, debe acercarse a la cámara de comercio del área donde va a funcionar. Al registrarla obtiene la matrícula mercantil y la tarifa para ese primer año será de cero por ciento.

Al segundo año la persona debe renovar la matrícula mercantil y pagar el 50% de la tarifa general establecida para una empresa normal que no aplique para los beneficios de la Ley 1429. Al tercer año la persona debe renovar la matrícula mercantil nuevamente y pagar el 75% de la tarifa general.

Es importante anotar que la renovación anual de la matrícula mercantil debe hacerse antes del primero de abril.

### **Pago progresivo del impuesto de renta las nuevas pequeñas empresas o aquellas que deciden formalizarse:**

a) Durante los dos primeros años a partir del inicio de su actividad económica principal, pagarán el 0% de la tarifa general o de la tarifa marginal que les corresponda, según sean personas jurídicas o personas naturales.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

- b) En el tercer año gravable, contado a partir del inicio de su actividad económica principal, pagarán el 25% de la tarifa general o marginal que le corresponda.
- c) En el cuarto año gravable, contado a partir del inicio de su actividad económica principal, pagarán el 50% de la tarifa general o marginal que le corresponda.
- d) En el quinto año gravable, contado a partir del inicio de su actividad económica principal, pagarán el 75% de la tarifa general o marginal que le corresponda.
- e) A partir del sexto año gravable, contado desde el inicio de su actividad económica principal, pagarán el 100% de la tarifa general o marginal que le corresponda.

### **Tarifa del impuesto de renta que establece la Ley 1429 para una pequeña empresa nueva o aquella que decida formalizarse:**

La tarifa especial se establece de manera progresiva, es decir, es un porcentaje de la tarifa normal que va creciendo con el tiempo hasta alcanzar la tarifa plena. Así, las tarifas especiales para las pequeñas empresas constituidas como sociedad y obligadas a declarar son las siguientes:

- a) 0% ( $0 \times 33\% = 0\%$ ) durante los dos primeros años gravables desde el inicio de la actividad económica principal.
- b) 8,25% ( $0,25 \times 33\% = 8,25\%$ ) en el tercer año gravable.
- c) 16,50% ( $0,50 \times 33\% = 16,50\%$ ) en el cuarto año gravable.
- d) 24,75% ( $0,75 \times 33\% = 24,75\%$ ) en el quinto año gravable.
- e) 33% ( $1 \times 33\% = 33\%$ ) a partir del sexto año, es decir la tarifa plena.

Para el caso de las pequeñas empresas constituidas como persona natural, se debe consultar la tabla de tarifas establecida en el artículo 214 del Estatuto Tributario y aplicar los porcentajes ya mencionados.

### **Beneficio de impuesto de renta:**

La empresa debe estar inscrita en la cámara de comercio

La empresa debe obtener el registro mercantil y hacer la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) en la cámara de comercio de la jurisdicción donde va a operar. El registro mercantil también tiene descuentos en los tres primeros años a partir del inicio de la actividad económica principal de la empresa.

### **Tiempo de acceder al beneficio en impuesto de renta:**

Es indefinido. En cualquier año, inclusive después de 2014, toda nueva pequeña empresa formal o aquella pequeña que decida formalizarse, podrá obtener el beneficio de impuesto de renta. Una vez la empresa acceda al beneficio podrá disfrutarlo durante los primeros 5 años.

### **ABC nuevo modelo de protección para la vejez**

### **Régimen de Prima Media:**

Es el sistema de ahorro para la vejez administrado por el Estado a través de Colpensiones. Este Régimen cuenta con beneficios predefinidos subsidiados por el Estado.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **Régimen de Ahorro Individual Solidario:**

Es el sistema de ahorro para la vejez administrado por fondos de pensión privados. La pensión depende del esfuerzo de ahorro.

Los afiliados aportan a un fondo solidario para garantizar la pensión a los menos favorecidos.

### **Requisitos mínimos para pensionarse hoy:**

Tanto para el RPM y RAIS las mujeres deben tener 55 años y los hombres 60 años para jubilarse.

En el primero es necesario cotizar durante 1250 semanas, mientras que en el RAIS se obtiene la pensión de acuerdo con el monto ahorrado. Si este no alcanza para un salario mínimo debe acceder al beneficio solidario y para esto necesita haber cotizado al menos 1150 semanas.

### **Propuesta del Ministerio del Trabajo:**

Se propone un sistema estructural que proteja a todos los trabajadores, basado en tres ejes: más cobertura, más igualdad y que no quiebre el sistema.

El propósito es que todos los trabajadores formales e informales, puedan contar con un ingreso al llegar a la edad de jubilación o retiro, bien sea mediante una pensión, o un apoyo del Estado.

### **Mecanismos que ha generado el Ministerio del Trabajo para lograr mayor cobertura:**

El nuevo modelo de protección a la vejez ya está en marcha.

Con la creación de Colpensiones, la nueva administradora de pensiones del Estado, se logró generar una entidad más moderna que responde al servicio del usuario y asegura la permanencia del Régimen de Prima Media.

A través de Colombia Mayor, se fortaleció la atención a los adultos mayores en extrema pobreza y los Beneficios Económicos Periódicos, BEP, ampliarán la cobertura a más de 7 millones de trabajadores que hoy no cuentan con protección para la vejez porque son informales o porque no cumplen los requisitos de pensión.

### **Equidad con este nuevo modelo:**

Con este nuevo modelo todos los trabajadores formales recibirán el mismo subsidio del Estado y cumplidos los requisitos recibirán la pensión de acuerdo a su ahorro.

Con los BEP buscamos proteger a aquellos trabajadores que ganan menos de un SMMLV o a quienes sus ingresos no les permiten entrar al RPM. Estos



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

trabajadores ahorrarán en su cuenta lo que puedan, mientras que el Estado les dará un subsidio de 20% adicional a lo ahorrado.

Y gracias al programa Colombia Mayor los adultos mayores de 65 años de Sisbén 1 y 2 reciben un aporte del Estado que les permite tener una vejez digna y mejorar su calidad de vida. Hoy esta iniciativa beneficia a más de un millón de colombianos y su meta es alcanzar en cinco años la cobertura universal de 2.400.000 adultos mayores que viven en extrema pobreza.

### **LEY 590 DE 2000**

**(Julio 10)**

**"Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa".**

**Artículo 1°.**

- a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos;
- b) estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes
- c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;
- d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional 12

**Artículo 2.** Para todos los efectos, se entiende por **micro, pequeña y mediana empresa**, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

1. Mediana Empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores;
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores;
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores;
- b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

**REFRESH POT**

**NEGOCIOSINTERNACIONALES  
2017**



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

**Artículo 40. Condiciones especiales de crédito a empresas generadoras de empleo.** El Fondo Nacional de Garantías S. A. podrá otorgar condiciones especiales de garantía a empresas especialmente generadoras de empleo, por un ochenta por ciento (80%) del valor del crédito requerido para el emprendimiento, de conformidad con el reglamento que expida el Gobierno Nacional.

**Artículo 43. Estímulos a la creación de empresas** Los aportes parafiscales destinados al Sena, el ICBF y las Cajas de Compensación Familiar, a cargo de las micro, pequeñas y medianas empresas que se constituyan e instalen a partir de la promulgación de la presente ley, serán objeto de las siguientes reducciones:

1. Setenta y cinco por ciento (75%) para el primer año de operación.
2. Cincuenta por ciento (50%) para el segundo año de operación; y
3. Veinticinco por ciento (25%) para el tercer año de operación.

**Artículo 44. Programa de jóvenes emprendedores.** El Gobierno Nacional formulará políticas para fomentar la creación de empresas gestionadas por jóvenes profesionales, técnicos y tecnólogos.

**Artículo 45. Líneas de crédito para creadores de empresa.** El Instituto de Fomento Industrial y el Fondo Nacional de Garantías establecerán, durante el primer trimestre de cada año el monto y las condiciones especiales para las líneas de crédito y para las garantías dirigidas a los creadores de micro, pequeñas y medianas empresas





## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **4.4 ENTORNO SOCIAL.**

La empresa contratara a:

- Madres cabeza de familia.

El Gobierno Nacional ofrece planes y programas de capacitación gratuita y desarrollo de microempresas industriales, comerciales etc... con las cuales la mujer cabeza de familia pueda realizar una actividad económicamente rentable.

- Jóvenes que se encuentren sin empleo.

Según la (ley 1429 de 2010) demostró ser un instrumento para mejorar la situación laboral del país, con beneficios para cerca de 45.000 empresas y 400.000 jóvenes menores de 28 años.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 4.5 ENTORNO GEOGRÁFICO.

la empresa industrial será ubicada en Puente Aranda( **Carrera 47 No 12B-50 PUENTE ARANDA**) ya que esta zona es totalmente industrial, no podrá afectar a los habitantes ya que esta zona es de alto impacto social.

#### **LOCALIDAD DE PUENTE ARANDA:**

La localidad de puente Aranda se ubica en el centro de la ciudad y limita, al norte con la localidad de Teusaquillo; al sur con la localidad de Tunjuelito; al oriente con las localidades los Mártires y Antonio Nariño; y al occidente con las localidades de Fontibón.

Puente Aranda tiene una extensión total de 1.724,5 ha todas ellas urbanas, de las cuales el 39,1 corresponden a suelo protegido. Esta localidad cuenta con terrenos catalogados como suelo de expansión y suelo rural.

La localidad de puente Aranda ocupa un terreno plano, con ligero desnivel al oriente a occidente. Se encuentra en su totalidad sobre áreas que se construyeron sobre humedales.

Puente Aranda tiene cinco UPZ (unidades de planeamiento zonal) con mayor, de las cuales tres son de tipo residencial consolidado y dos de tipo predominante industrial.





## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

la compañía será ubicada en **Carrera 47 No 12B-50 PUENTE ARANDA** en la cual se encuentra enmarcada por la avenida carrera 68, la Carrera 30, la avenida de Las Américas, la calle 13, la calle 19, la calle Tercera, la calle Sexta y la Carrera 50, que son sus más importantes vías, además también tiene una parte de la avenida Primero de Mayo, en todas sus vías cuenta con múltiples rutas de servicio público de buses, busetas y colectivos que llegan a todos los barrios de la localidad y la comunican con toda la ciudad.

Además cuenta con el sistema TransMilenio en la avenida de Las Américas (línea F) y en la recién remodelada línea de la Norte-Quito-Sur (líneas E y G). En la localidad se encuentran las estaciones carrera 32, Zona Industrial, Carrera 43, Puente Aranda, Carrera 53 y Pradera en la zona norte de la localidad y corresponden a la línea F, las estaciones CAD, Paloquemao y Ricaurte, correspondientes a la línea E, y las estaciones Comuneros, Santa Isabel, SENA, Calle 30 Sur, Calle 38 A Sur, General Santander, y Alquería, correspondientes a la línea G.

Donde se desprende la avenida de Las Américas dentro de la puente Aranda, a la altura de la Carrera 53, hay un paradero satélite de buses Intermunicipales de gran importancia que permite el transporte con Fontibón y algunos municipios del área Metropolitana de la ciudad, como Funza, Mosquera, Madrid, entre otros. Y también tiene una larga línea de la red de Ciclorrutas.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### CAPITULO V

#### RECURSOS DE LA EMPRESA

##### 5.1 MERCADO.

Aquí queremos reflejar si la idea es o no viable al ser lanzada al mercado. Por eso, se toma la decisión de organizar una encuesta a los consumidores.

**ENCUESTA** Buenos días/tardes, estamos realizando una encuesta para evaluar el lanzamiento de nuestro nuevo producto "REFRESH POT", (Bebida 100% natural a base de panela y limón, 100% colombiana.) Sabía usted que la panela tiene vitamina A, B, C, D, calcio, hierro, sodio, fósforo y potasio, Le agradeceremos brindarnos un minuto de su tiempo y responder las siguientes preguntas:

1. ¿consume bebidas con derivados naturales?
  - a. Si
  - b. No
  
2. En caso de contestar afirmativamente a la pregunta anterior. Conteste ¿Cuáles son esas bebidas?
  - a. te
  - b. gaseosa
  - c. jugos naturales.
  - d. Otros. ¿Cuáles?
  
3. Si nuestro producto "refresh pot" (Bebida 100% natural a base de panela y limón, 100% colombiana.) estuviera disponible ¿ que tan probable sería que usted lo comprara y recomendará a otros?
  - a. Muy probable
  - b. Moderadamente probable
  - c. Poco probable
  - d. Nada probable
  
4. usted cambiaría él te por nuestro producto?



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

- a. Si
  - b. No
  - c. Si responde No ¿Porque?
5. En que tipo de publicidad le gustaría que apareciera el nuevo producto “refresh pot”
- a. Redes sociales
  - b. Radio
  - c. Televisión
  - d. Punto de venta
  - e. Prensa
  - f. Revistas ¿Cuál?
6. Considera que al lanzar este producto será satisfecha la necesidad del cliente?
- a. Si
  - b. No ¿Por qué
7. Cuantas veces a la semana compra una bebida con derivados naturales?
- a. Dos veces
  - b. Tres veces
  - c. Una vez
  - d. No consume bebidas naturales
8. Siente que es más saludable tomar agua de panela todos los días?
- a. Si
  - b. No
  - c. No sabe/no responde ¿Por qué?
9. Considera que el nombre “refresh pot es el adecuado para nuestro producto?
- a. Si
  - b. B. no
  - c. No sabe/no responde ¿Por qué?
- 10 cree que hay un producto similar a refresh pot
- a. Si
  - b. No
  - c. No sabe/no responde ¿Por qué?



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 5.2 RECURSO FINANCIERO.

Este nos permite obtener algo que se desea o se necesita. El **dinero**, por ejemplo, es un recurso indispensable para comprar una casa. Las **finanzas**, por otra parte, hacen referencia a los bienes, los caudales y la circulación del dinero.

Entre los recursos financieros de la empresa, que necesita para su creación, desarrollo y expansión, pueden diferenciarse los fondos o recursos propios, que asumen el riesgo de la gestión empresarial, constituidos por aportes de los socios, en dinero efectivo o acciones, y por las reservas (beneficios acumulados); y los recursos ajenos, provenientes de terceros, por ejemplo, de proveedores que otorgan mercadería a crédito y préstamos bancarios, por los cuales la empresa se obliga a rembolsar el capital y pagar intereses, a corto, mediano o largo plazo. Estas ofertas de efectivo tienen lugar en el denominado mercado financiero donde las empresas pueden elegir el préstamo más flexible y con menor tasa de interés, y también el lugar donde colocar sus excedentes en depósito, percibiendo un interés en caso de no ser reinvertidos.

A este recurso también se tendrá en cuenta el pago de arriendo del inmueble junto a los pagos de servicios públicos.

### 5.3 RECURSO MATERIAL.

Son aquellos bienes tangibles con los que contará la empresa para poder ofrecer sus servicios tales como: instalaciones (edificios, maquinaria, equipos, oficinas, terrenos, instrumentos, herramientas, entre otros) y la materia prima (aquellos materiales auxiliares que forman parte del producto, los productos en proceso y los productos terminados).

Los recursos materiales se constituyen en:

- Muebles, enseres, materiales y útiles de escritorio.
- Vehículos, maquinaria.
- Herramientas de trabajo ligero y pesado



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **5.4 RECURSO HUMANO**

En toda empresa, como en la mía, cuentan con personas cuyo objetivo es permitir que funcione y se alcance las metas de la misma. Los empleados, trabajadores y colaboradores son quienes conforman lo que se conoce como recursos humanos de una entidad.

Este concepto también se utiliza, para nombrar el departamento u oficina al que el individuo se dedica, ya sea tomar las riendas, analizar, contratar, formar, operar, entre otros.

La buena gestión que se maneja en el recurso humano; principalmente se basa en un eficaz proceso de selección hasta la capacitación del personal, como también una administración ordenada es un requisito indispensable para que haya buen manejo en esta. Lo que nos permite un buen manejo y distribución de cada función a nivel organizacional es una estructura que señale los niveles jerárquicos de la organización; en este caso se habla de un organigrama.

Un personal motivado y satisfecho permite que las responsabilidades otorgadas sean cumplidas con éxito y en su totalidad. También fomentando un ambiente de armonía en el sector donde se encuentre su respectivo empleador, y abriendo así una excelente comunicación social. Cabe resaltar que el personal de la empresa no será visto como un instrumento; sino como una eficaz herramienta al servicio y crecimiento de la empresa. El reclamo salarial es el reclamo que hace una persona a su empleador, ya sea este una empresa o dependencia gubernamental, cuando no se le hace el pago del salario o el pago es incompleto, ya sea por descuentos o impuestos, o falta de cómputo de horas extras o trabajos extraordinarios.

El capital humano es un concepto que remite a la productividad de los trabajadores en función de su formación y experiencia de trabajo. El mismo busca dar cuenta de distintas ventajas en términos de generación de valor considerando al aporte humano que se realiza en un mercado determinado

Por eso, en la empresa se realizó un primer estudio, selección y capacitación en las habilidades que más fortalecían al individuo. A pesar de ser una pequeña empresa, se cumplió con ese requisito, para así en un periodo de mediano a largo plazo se lleguen a las metas establecidas por este ente económico.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### Planificación de Personal

La primera labor de esta área es efectuar una planificación de personal, es decir, determinar cuál es la necesidad de mano de obra que va a tener la empresa en una época determinada, qué tipo de perfiles van a ser los necesarios, qué tipo de contratos van a realizarse y cuál va ser su coste.

### Selección de Personal

Tras la planificación comienza la búsqueda, se pasa a la fase de selección de personal. Una vez establecido cuál es el perfil de trabajador que busca la empresa, se comienza a buscar candidatos dando publicidad de la vacante existente. Actualmente la forma más común de hacerlo es a través de portales especializados de empleo en la red.

En cuanto comiencen a llegar los currículums, los técnicos de Recursos Humanos comenzarán la criba, descartando a aquellos cuyo perfil no se adapte al buscado y concertando entrevistas con aquellos candidatos que consideren que pueden ser idóneos para el puesto.

Posteriormente se realizarán entrevistas personales para conocer a los candidatos con más profundidad y si fuera necesario, se realizarán pruebas para comprobar que los interesados pueden realizar el trabajo ofertado. Se procederá de esta manera hasta que se encuentre al candidato idóneo.

### Contratación de Personal

Una vez encontrado el trabajador ideal para cubrir el puesto vacante, el área de Recursos Humanos se encargará de realizar todas las gestiones relativas a la contratación. Se firmará el contrato, se registrará oficialmente y se procederá a dar de alta al trabajador en la Seguridad Social en el régimen que le corresponda

### Formación de Personal

El área de Recursos Humanos se encarga, además, de organizar los cursos formativos necesarios para que los trabajadores puedan desempeñar su labor de forma óptima y adecuada y que sus conocimientos estén lo más actualizados posible. En caso de no haber en la empresa departamento de riesgos laborales, se encargará también de dar la formación necesaria a los empleados en esta área tan importante.

En la siguiente tabla se muestra los salarios legales vigentes que gana el individuo dependiendo de su cargo





## La panela es vida, es colombiana, es sabor

Este es un medio de cualquier clase que permite satisfacer una necesidad o conseguir algo que se pretende, o sea ayudar al funcionario de la empresa a realizar sus labores con más eficiencia. Estos sistemas o recursos pueden ser tangibles o intangibles

En las siguientes tablas; se expresan los recursos que son utilizados en la

<b>PRESUPUESTO BASE CERO</b>			
<b>Enero - Diciembre 2017</b>			
<b>DESCRIPCION</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Nomina</b>			
1 – Gerente	12	\$ 2.500.000,00	\$ 30.000.000,00
1 –contador	12	\$ 900.000,00	\$ 10.800.000,00
2-Comercial	12	\$ 1.500.000,00	\$ 36.000.000,00
3- Operario de planta	12	\$ 800.000,00	\$ 28.800.000,00
1- Mensajero	12	\$ 800.000,00	\$ 9.600.000,00
1 –Secretaria	12	\$ 700.000,00	\$ 8.400.000,00
<b>Servicios públicos</b>			
Internet limitado	12	\$ 56.700,00	\$ 680.400,00
Luz	12	\$ 69.900,00	\$ 838.800,00
Acueducto y alcantarillado	6	\$ 81.000,00	\$ 486.000,00
<b>Gastos Administrativos</b>			
Arriendo	12	\$ 400.000,00	\$ 4.800.000,00
Papelería	4	\$ 100.000,00	\$ 400.000,00
<b>Muebles, enseres y equipo de computo</b>			
2 - Escritorios	1	\$ 150.000,00	\$ 357.000,00
10 – Sillas	1	\$ 17.350,00	\$ 206.465,00
Equipo de computo	1	\$ 1.656.700,00	\$ 1.656.700,00
Gaberas de moldeo	2	\$ 500.000,00	\$ 1.000.000,00
<b>Materia Prima</b>			
Caña de azúcar	12	\$ 5.000,00	\$ 36.000.000,00
Envase plástico	12	\$ 2.500,00	\$ 1.500.000,00
Limón	12	\$ 5.000,00	\$ 60.000,00
<b>Gastos legales iniciales</b>			
Inscripción cámara de comercio	1	\$ 79.968,52	\$ 79.968,52

**TOTAL** **\$ 172.015.333,52**

formación de la misma.

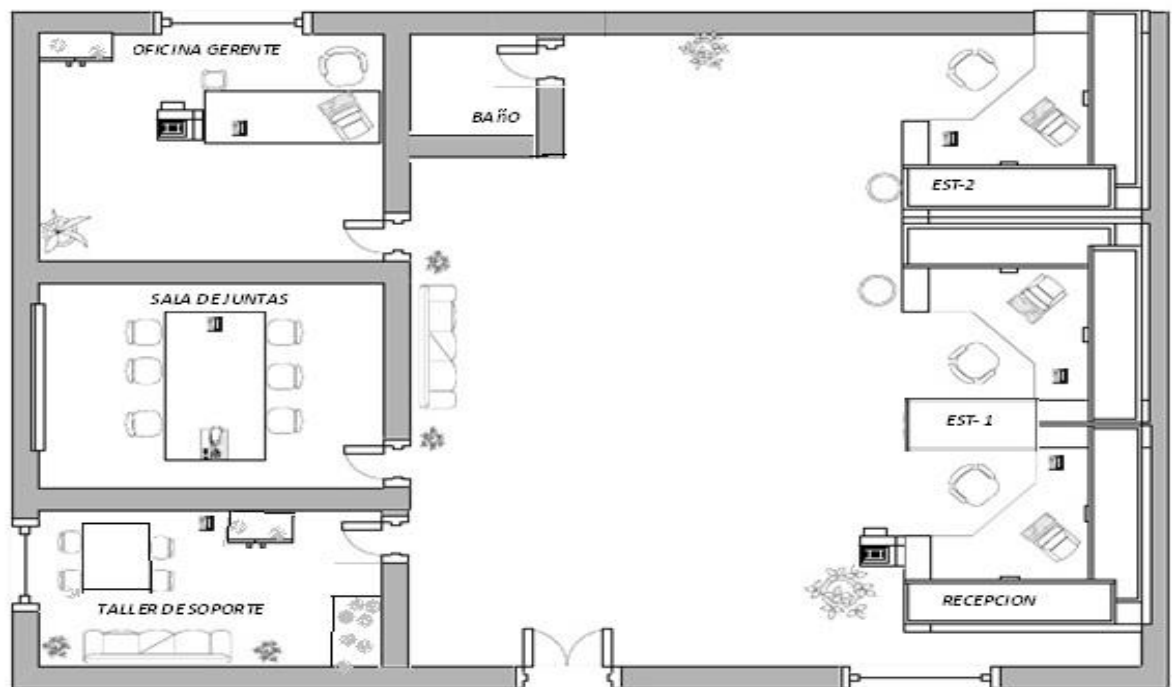


## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 5.6 DISTRIBUCIÓN DE OFICINA Y PLANTA

La empresa contará con un proveedor y cultivador de caña de azúcar.

4. Se procesará a un molino eléctrico, el cual extraerá el jugo de la caña. El cual se usan en la producción de melados o jugos para consumo directo.
5. Se realiza una limpieza a los jugos de caña extraídos dentro de los molinos, para que estos no se fermenten.
6. Luego, se lleva a cabo la evaporación y concentración del jugo a un horno.
7. Se lleva a una planta dónde se lleva a cabo la inclusión de líquidos, como agua o zumos de limón.
8. Se lleva a cabo el proceso de envasado.
9. Se lleva a un cuarto de refrigeración. Enseguida del empaque final para ser transportado.





## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 5.7 matriz DOFA

Se puede definir como el enfrentamiento de factores internos y externos, con el propósito de generar estrategias alternativas.

Los cuatro componentes de la matriz se dividen en los aspectos de índole interno que corresponden a las fortalezas y las debilidades al interior de la empresa que llevará a cabo el proyecto, y los aspectos externos, de contorno, o del medio en el que se desenvuelve la compañía. Estos últimos se refieren a las oportunidades y las amenazas.

### MATRIZ DOFA

#### FORTALEZAS

- Ofrecemos un producto innovador, para atender las necesidades del mercado.
- Producto de alta calidad
- Precios bajos en productos
- Variedad de sabores

#### DEBILIDADES

- No hay personal capacitado
- se cuenta con el capital de inauguración
- No se cuenta con un local propio
- tenemos las herramientas suficientes

#### OPORTUNIDADES

- Aprovechar las fallas que deja la competencia en el mercado.
- Los clientes perciben viable el producto
- Precios atractivos para el caso de comercialización directa al minorista en unidades.

#### ESTRATEGIA (FO) MAXI-MAXI

- incursión en un proyecto de producción de panela, diversificado.

Creación de un plan de negocios para permitir a los inversionistas observar la

#### ESTRATEGIA (DO) MINI-MAXI

- gestionar préstamos para maquinaria y capital.

Establecer canales de distribución que permitan el crecimiento en el mercado.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### CAPITULO VI

#### PREMISOS DE PLANEACIÓN

##### 6.1 Objetivos:

###### Objetivo general “corto plazo”

Llevar a cabo el lanzamiento de nuestro nuevo producto al mercado, para que el entorno, conozca a “refresh pot” como un producto de buena calidad.

###### Objetivos específicos:

- Realizar la publicidad necesaria para nuestro producto.
- Obtener buenos resultados cuando la bebida se lance al mercado.
- Posibles clientes después del lanzamiento de la nueva bebida

###### 6.1.1 Metas:

- Incrementar la producción a un 20%
- Ser proveedores de los pequeños establecimientos comerciales de la localidad de puente Aranda.
- Ser una empresa reconocida a nivel departamental aplicando la calidad de nuestro producto.

###### 6.1.2 Estrategias:

- Ofrecer muestras de nuestro nuevo producto a las universidades del centro
- Si cada establecimiento comercial de la localidad de puente Aranda compra más de 30 botellas de “refresh pot” se le obsequiara dos botellas más.
- Repartir folletos de información a los estudiantes universitarios para que sepan cuáles son los buenos beneficios de la panela.

###### Objetivo general “mediano plazo”

Ofrecer un producto de calidad y de seguridad con el fin de distribuir nuestro producto a nivel nacional.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 6.2 Objetivos específicos

- Comprender cuales han sido las ventas durante el último año.
- Analizar en qué departamentos hay mayor compra de nuestros productos.
- reflexionar si la producción de refresh pot ha afectado el medio ambiente.

#### 6.2.1 Metas.

- Aumentar las ventas a un 20%
- Vender 40000 unidades a nivel nacional.
- Distribuir a todos los departamentos y municipios de Colombia

#### 6.2.2 Estrategias.

- por el aumento de las ventas se aumentara la producción de nuestro producto.
- Aumentar los canales de distribución
- Profundizar los canales tradicionales de distribución.

### Objetivo general “largo plazo”

Posicionarnos en el mercado a nivel nacional e internacional como la opción más eficaz con el producto de la panela en el país de estados unidos.

### Objetivos específicos:

- Dar a conocer nuestro producto “refresh pot” a los diferentes almacenes de cadena más influyentes en la ciudad de Miami.
- analizar si las ventas en el exterior han influido en estos últimos años.
- Analizar las exportaciones que se han realizado en el país de estados unidos.

### Metas

- Tener diferentes puntos de venta en todas las ciudades de estados unidos.
- aumentar las exportaciones si es posible no solo con estados unidos sino también en los países suramericanos.
- Llevar a cabo la producción de 2000000 millones de nuestro producto a la semana.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **Estrategias:**

- Llevar a cabo conferencias al pueblo norteamericano sobre los buenos beneficios de nuestro ya que ayudan para la nutrición del ser humano.
- Mantener las políticas estándares de los países importadores
- Llevar un producto de calidad



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **CAPITULO VII**

#### **PLANIFICACIÓN ESTRATEGICA**

##### **7.1 FILOSOFÍA**

Se basa en la Integración, Colaboración y Eficacia del grupo de trabajo para lograr los objetivos y propósitos en común, fundamentados en la premisa de hacer las cosas bien, con los mejores métodos posibles para generar el mejor resultado.

##### **7.2 POLÍTICAS.**

- Respeto a empleados, proveedores, clientes en cuanto su opinión o convicciones personales. Para así generar un ambiente propicio en el espacio de trabajo.
- Ser comprometidos con nuestros proveedores, clientes externos e internos, además con el medio ambiente.
- Mantenemos la disposición al diálogo en la interacción cotidiana como punto de partida de la solución de conflicto
- Capacitar a todo nuestro personal, hasta alcanzar un promedio del 100% en producción.
- Brindar a cada individuo lo que le corresponde de conformidad con sus méritos y los derechos que le asisten.
- Contribuir con la educación, así mismo el fortalecimiento de la misma, con el fin de formar una ciudadanía comprometida con las generaciones futuras.
- Generar campos de interacción entre empleados y sus familias.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **7.3 MISION**

la empresa “REFRESH POT” tiene como objetivo producir, distribuir y comercializar un producto de calidad, contando con un equipo de trabajo especializado para la elaboración de la bebida, logrando satisfacer las necesidades de los consumidores.

### **7.4 VISIÓN**

Consolidarnos en el 2020 como una empresa líder en américa latina, de producción y exportación de productos derivados de la caña de azúcar, y ser el proveedor preferido, manteniendo un excelente nivel de calidad.





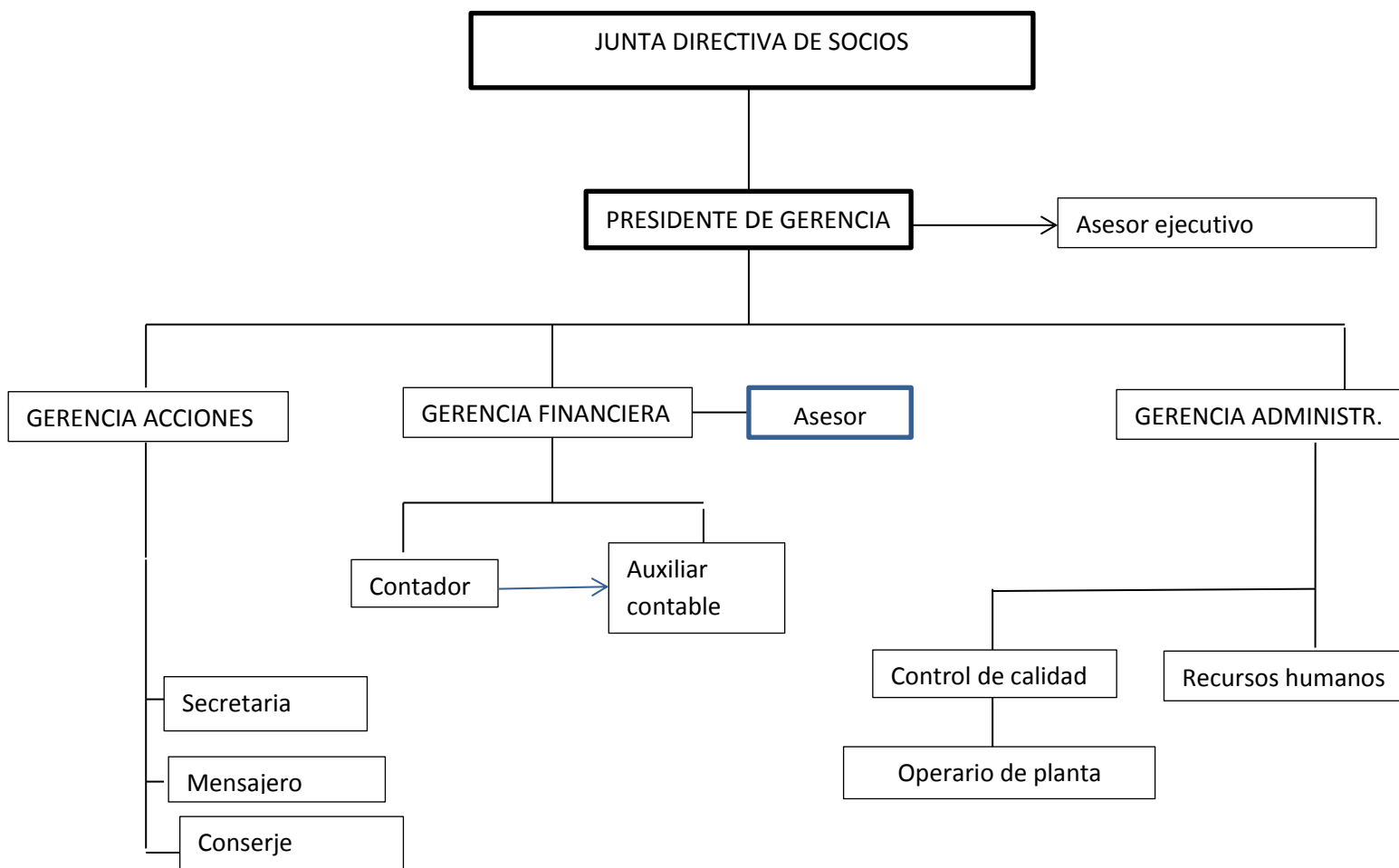
# La panela es vida, es colombiana, es sabor

## CAPITULO VIII

### ORGANIZACIÓN

#### 8.1 ORGANIGRAMA

##### ORGANIZACIÓN EN REFRESH POT





## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 8.2 DESCRIPCIÓN DEL PUESTO.

**Junta de socios:** El miembro de Junta Directiva es un representante de los accionistas o dueños que lo han nombrado para que represente sus intereses, y en ese papel participe, interactuando con los otros miembros de la misma.

**Presidente de Gerencia.** Es el encargado/a de la máxima autoridad que conforma la empresa. Este encabeza todas las gerencias de la empresa, (financiera administrativa etc).

**Asistente Ejecutivo.** Es el apoyo o mano derecha del director ejecutivo o presidente de gerencia, es el encargado de la planificación de los deberes y responsabilidades de su superior, ya sean viajes, reuniones entre otros.

**Gerente de Acciones.** Este se encarga de controlar la marcha y formación constante del negocio.

**Gerente Financiero.** Esta persona se encarga de llevar los costos y presupuestos de la empresa, además de esto solicitar préstamos a bancos como también el pago de sus intereses.

**Gerente Administrativo.** Organiza, planifica, ordena las actividades de la empresa. Evalúa también el rendimiento de su personal.

**Recursos Humanos.** Es la persona encargada de controlar, distribuir y asignar las diferentes tareas de cada planta en la empresa, también está asignado de contratar el personal adecuado para dicha planta y velar por los beneficios del personal.

**Control de Calidad.** Son aquellos que realizan el control de cada uno de los procesos finales que se efectúen en la empresa.

**Contador.** Gestionar la administración y la información financiera y comercial de la empresa.

**Auxiliar Contable.** Se encarga de elaborar consolidaciones bancarias de la empresa. Presentar declaraciones y realizar la nómina de la misma.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

Secretaria. Es la encargada de establecer los contactos directos con otros proveedores o empleados. Gestionar todo lo que su jefe principal le asigna a realizar.

Operario de Planta. Son las personas encargadas de realizar rectamente el proceso de producción del producto que ofrece la organización.

Mensajero. Él se encarga de realizar las operaciones que otros no pueden ejercer. Como entregar documentos a otras entidades, llevar facturas, hacer el pago de ellas.

Conserje. Estos son los encargados de mantener cada área o planta de la empresa limpia y despejada para el desarrollo efectivo de las actividades.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **CAPÍTULO IX**

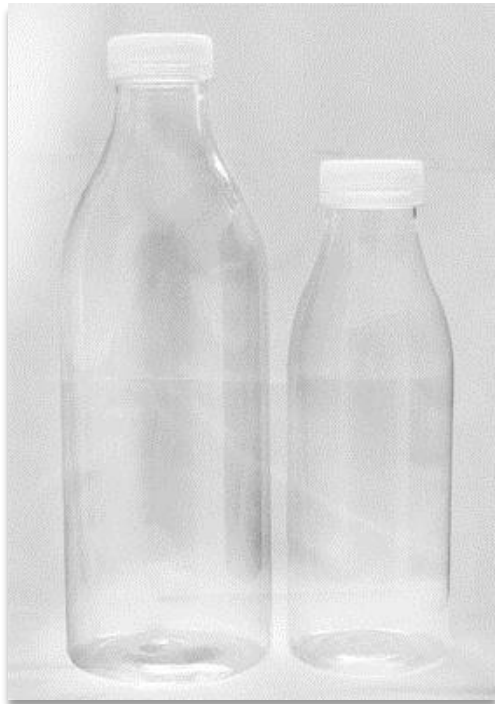
#### **MERCADOTECNIA.**

#### **9.1 MEZCLA DE MARKETING**

##### **9.1.1 PRODUCTO**

El agua de panela en botella, es una bebida natural que cuenta con vitamina A, B, C, D, calcio, hierro, sodio, fósforo y potasio, se caracteriza por ser una bebida refrescante, siendo una bebida fría que con azúcares son nutrientes básicamente energéticos, de ellos el organismo obtiene la energía necesaria para su funcionamiento y desarrollo de procesos metabólicos. El agua de panela fría en botella puede suministrar un buen desarrollo en niños, cómo también en jóvenes, adultos y ancianos, ya que esta no trae contraindicaciones por ser un producto altamente natural.

Este producto será envasado en botellas de plástico altamente biodegradables, primeramente un envase tamaño personal. Elaboradas a base de de politereftalato de etileno, con una capacidades entre 250 a 2500 cc.





### **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

El producto será identificado, de tal forma que el comprador le sea fácil poder ubicarlo, por esto eh elaborado el siguiente diseño y marca de nuestro producto.



#### **9.1.2 PRECIO**

Hallando los costos y variables tanto de mano de obra como de producción, hemos hallado el valor siguiente a este producto.

$616000/240 = \$2550$	Mano de obra por tiempo
$2550 * 50\% = 1300$	ganancia

PRECIO FINAL DEL PRODUCTO: **\$2,550.00 (dos mil quinientos pesos colombianos)**



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **9.1.3 PLAZA.**

En primera instancia, la empresa tiene como objetivos entrar a competir en el mercado siguiendo aspectos que generalmente se componen de personas y empresas a través de las cuales circulan los productos para llegar al último cliente.

1. Primeramente, este será distribuido a estudiantes del sector de la Candelaria.
2. Más adelante, este será distribuido en tiendas pequeñas.
3. En un mediano plazo, ser proveedores en una cadena de supermercados.
4. Abrir un punto de venta en la organización.
5. Ofrecer el producto en restaurantes y cafeterías universitarias.

### **9.1.4 PROMOCIÓN.**

Con tal de generar ganancias tanto en la empresa como en nuestros clientes finales, y con el fin de informar, persuadir y recordar las características al igual que los beneficios y ventajas que ofrecemos en nuestros productos.

1. El pago de la mercancía será en efectivo.
2. Para la devolución, será cinco días hábiles después de la entrega.
3. No alterar el precio establecido por la empresa.
4. Mantener el producto en lugar frío y refrigerado.
5. Realizar propaganda para el producto terminado.



## La panela es vida, es colombiana, es sabor

### 9.2 COMUNICACIÓN

#### 9.2.1 PUBLICIDAD

Como empresa, es necesario anunciar la llegada de nuestro producto al mercado con el fin del conocimiento del mismo al igual que la aprobación del público. Por eso, lanzaremos el producto a través de los siguientes medios

- ***Cuñas de radio.***

Se realizará a través de las emisoras con más alta audiencia en la ciudad, principalmente Caracol Radio y la FM

- ***Periódicos***

Se hará publicidad en el diario ADN, ya que este es de mayor circulación en la capital.

- ***Sitios de Internet***

Nos tomaremos las redes sociales como Facebook y twitter, estas, actualmente son de gran impacto a nivel nacional.

- ***A través de volantes y/o folletos.***

La empresa elaborará volantes los cuales serán circulados por el sector invitando a la ciudadanía a degustar nuestro producto.



## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **9.2.2 PROMOCIÓN DE VENTAS**

Al lanzar el producto al mercado, estamos dispuestos a ofrecer algunas variedades de oferta.

- Brindar el 10% de descuento a clientes mayoristas por compras mayores de \$100.000 en ciertos punto de venta
- Ofrecer por puntualidad de pagos descuentos, dependiendo de la fecha limite estipuladas en el contrato.
- Promociones.
- Preferencias
- Descuentos especiales.
- Carnet de socios, o tarjetas vip.
- Puntos acumulables
- Ofrecer algún obsequio al cliente por la compra de dos o más envases de nuestro producto

### **9.2.3 VENTAS**

Principalmente la promoción de ventas donde se tiene que realizar una actividad estimadora de la demanda en el cual el propósito es mejorar su publicidad y facilitar la venta personal que consiste de un estímulo temporal que provoca a la compra también cuenta con las relaciones publicas que abarca una amplia gama de actividades comunicativas que contribuye a crear actitudes y opiniones positivas respecto a la empresa y el producto que ofrecemos al público..





## **La panela es vida, es colombiana, es sabor**

### **9.3 DISTRIBUCIÓN.**

#### **9.3.1 DISTRIBUCIÓN INTENSIVA.**

Si seguimos puntualmente esta estrategia tratamos que nuestro producto este en todos los puntos posibles de venta. Intentamos que el producto esté disponible para el consumidor en el mayor número de puntos de venta. Por eso intentaremos que nuestro producto se encuentre en más puntos de venta distribuidos primeramente, en la capital de la república, la idea de esta distribución es impulsar las ventas, además que el cliente encuentre el producto en un punto de compra más cercano.

#### **Ventajas**

1. Facilita al cliente la compra del producto y la fidelidad al mismo.
2. Puede ser una estrategia para dificultar la entrada de competidores

#### **Inconvenientes**

1. Esta estrategia supone un coste muy elevado.
2. Puede perjudicar la imagen al estar el producto en puntos de venta inadecuados.