



Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga.

**Angiee Melissa Jiménez Puentes
María Torcoroma Vélez Colmenares**

**Corporación Universitaria Minutos de Dios
Rectoría Santanderes / Centro Regional Bucaramanga
Especialización en Gerencia de Proyectos
Enero de 2024**

Plan de negocio para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga.

**Angiee Melissa Jiménez Puentes
María Torcoroma Vélez Colmenares**

**Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Especialista en
Gerencia de Proyectos**

**Director de línea
Daniel Guillermo Díaz Rueda
Mgsc. Gerencia de la Innovación de Proyectos**

**Corporación Universitaria Minutos de Dios
Rectoría Santanderes / Centro Regional Bucaramanga
Especialización en Gerencia de Proyectos
Abril de 2024**

Dedicatoria

Dedicamos este trabajo primeramente a Dios, que nos permitió elaborar esta investigación para aprender más sobre los estudios de factibilidad empresarial, también a nuestras familias que nos han apoyado desde el principio con sus aportes y conocimientos, a los empresarios que amablemente nos dedicaron de su tiempo y aptitud para resolver nuestras inquietudes y brindarnos el conocimiento necesario para poder llevar a cabo estos estudios, finalmente pero no menos importante a nuestro docente Daniel Díaz el cual brindo con dedicación y paciencia asesoramiento.

Agradecimientos

Agradezco primero a Dios, quien ha sido mi fortaleza y guía durante todo este proceso de aprendizaje y crecimiento. Quiero expresar mi más profundo agradecimiento a mi familia, por su incondicional apoyo, comprensión y amor inquebrantable. Agradezco a mis queridos docentes, cuya sabiduría, orientación y aliento han sido fundamentales en mi formación académica. También agradezco a mis compañeros de clase, por su compañerismo, colaboración y amistad a lo largo de este viaje. Sin cada uno de ustedes, este logro no habría sido posible. ¡Gracias infinitas por ser parte de este importante capítulo de mi vida!

Angiee Melissa Jiménez Puentes

Agradezco a Dios, a mi familia, a mi trabajo, por el apoyo, paciencia y dedicación que han brindado en estos tiempos de estudio, gracias al equipo docente de la Especialización por sus aportes y conocimientos y finalmente a mi resiliencia por no desistir cuando las situaciones son difíciles.

María Torcoroma Vélez Colmenares

Tabla de Contenido

Resumen	12
Abstract.....	13
Justificación	15
2. Descripción del Problema	17
2.1. Planteamiento del Problema	17
2.2. Formulación de Investigación.....	18
3.1. Objetivo General.....	18
3.2. Objetivos Específicos	19
4. Marco Referencial.....	19
4.1. Estado del Arte	19
4.2. Marco Teórico.....	26
4.3. Marco Conceptual.....	33
4.4. Marco Legal.....	36
5.1. Tipo de Investigación.....	38
5.2. El Enfoque de la Investigación	38
5.3. Diseño de la Investigación	39
5.3.1. El procedimiento o fases.....	40
5.4. Propósito.....	41
5.5. Población y Muestra Poblacional	42
5.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información	43

5.7. Técnicas de Análisis de la Información	43
6. Presupuesto	43
7. Desarrollo de los Objetivos.....	44
7.1 Objetivo específico 1. Estudio de mercado.....	44
Análisis de la industria	44
7.2 Objetivo específico 2. Diseño de estudio administrativo y legal.....	65
7.3 Objetivo específico 3. Estudio técnico y de infraestructura.....	88
7.4 Objetivo específico 4 Evaluación financiera02	120
8. Conclusiones	142
9. Recomendaciones.....	145
10. Referencias bibliográficas.....	147
11. Apéndice.....	154

Lista de tablas

Tabla 1	43
Tabla 2	44
Tabla 3	47
Tabla 4	47
Tabla 5	47
Tabla 6	48
Tabla 7	63
Tabla 8	78
Tabla 9	105
Tabla 10	107
Tabla 11	107
Tabla 12	108
Tabla 13	109
Tabla 14	110
Tabla 15	110
Tabla 16	114
Tabla 17	115
Tabla 18	121
Tabla 19	122
Tabla 20	123
Tabla 21	123
Tabla 22	124

Tabla 23	124
Tabla 24	124
Tabla 25	125
Tabla 26	125
Tabla 27	125
Tabla 28	126
Tabla 29	127
Tabla 30	127
Tabla 31	127
Tabla 32	128
Tabla 33	128
Tabla 34	128
Tabla 35	129
Tabla 36	129
Tabla 37	129
Tabla 38	129
Tabla 39	130
Tabla 40	131
Tabla 41	131
Tabla 42	132
Tabla 43	133
Tabla 44	134
Tabla 45	134

Tabla 46	135
Tabla 47	136
Tabla 48	137
Tabla 49	137
Tabla 50	139
Tabla 51	140
Tabla 52	140

Lista de figuras

Figura 1	51
Figura 2	51
Figura 3	52
Figura 4	53
Figura 5	53
Figura 6	54
Figura 7	54
Figura 8	55
Figura 9	55
Figura 10	56
Figura 11	57
Figura 12	57
Figura 13	58
Figura 14	58
Figura 15	59
Figura 16	60
Figura 17	60
Figura 18	61
Figura 19	65
Figura 20	66
Figura 21	69
Figura 22	70

Figura 23	76
Figura 24	76
Figura 25	77
Figura 26	79
Figura 27	80
Figura 28	82
Figura 29	95
Figura 30	96
Figura 31	97
Figura 32	98
Figura 33	99
Figura 34	100
Figura 35	101
Figura 36	108
Figura 37	109
Figura 38	110
Figura 39	111
Figura 40	112
Figura 41	112
Figura 42	113
Figura 43	121
Figura 44	139

Resumen

El objetivo de la investigación es elaborar un plan de negocios para una empresa de café especial santandereano dirigida al sector empresarial. Se realiza un análisis de mercado para comprender la demanda y se identifican elementos clave para el éxito en la producción y venta. Se desarrollan estrategias de marca y comercialización para posicionar el café a nivel nacional, involucrando a caficultores santandereanos comprometidos con la sostenibilidad ambiental. Se elabora un plan financiero para evaluar la sostenibilidad y rentabilidad. Se basa en teorías de producción y venta de café especial, análisis de mercado y planificación financiera. Se emplean investigaciones de mercado, encuestas y análisis de datos, con enfoques cuantitativos y cualitativos para evaluar la viabilidad económica.

Palabras Clave. Café, producción, comercialización, mercado, caficultores, sostenibilidad.

Abstract

The objective of the research is to develop a business plan for a Santander specialty coffee company aimed at the business sector. A market analysis is carried out to understand the demand and key elements for success in production and sales are identified. Branding and marketing strategies are developed to position the coffee at the national level, involving Santander coffee growers committed to environmental sustainability. A financial plan is developed to evaluate sustainability and profitability. It is based on theories of production and sale of specialty coffee, market analysis, and financial planning. Market research, surveys, and data analysis are used, with quantitative and qualitative approaches to evaluate economic viability.

Keywords. Coffee, production, commercialization, market, farmers, sustainability.

Introducción

La industria del café en Colombia ha evolucionado a través del tiempo logrando posicionamiento en los mercados tanto nacionales como internacionales, siendo el líquido más consumido después del agua, (Gomez, s.f.) en la actualidad la industria del café ha mostrado un gran crecimiento y una gran evolución, considerando que los consumidores muestran un gran interés en descubrir nuevos sabores, por lo cual a continuación se presenta este plan de negocio sobre la producción y comercialización de café especial santandereano en el sector empresarial.

En Santander es posible hallar un café con gran calidad en cuanto a sabores y aromas distintivos, por tal motivo se quiere aprovechar esta ventaja para lograr una gran propuesta de experiencia auténtica en el mercado nacional con proyección en mercados internacionales.

La administración estratégica se destaca como un motor dinámico que impulsa y sustenta todo el proyecto. Este enfoque, descrito como el conocimiento que se aplica para poder desarrollar, ejecutar y analizar las decisiones que abarcan múltiples funciones, se rige como el cimiento sobre el cual se construyen los pilares de la organización. De este modo se integran áreas de estudio entre las cuales están la gestión, el mercado, las finanzas, la contabilidad, la producción, las operaciones, la administración, las actividades de investigación y desarrollo, esta propuesta busca lograr el éxito y la sostenibilidad del plan de negocio. (Fred, Conceptos de Administración Estratégica, 2007)

En este proyecto se aborda la historia de la región en relación con el café conociendo sus características únicas, así mismo, técnicas de cultivo, al abordar no solo la

comercialización sino también la producción, fortaleciendo el sector cafetalero a nivel global, mostrando, que el “plan de negocio para la creación de la empresa productora y comercializadora de café especial santandereano” puede llegar a grandes niveles; no se trata solo de crear una empresa sino también un compromiso con la cultura cafetera colombiana conservando y promoviendo nuestras raíces y tradiciones que han prevalecido, logrando proyecciones sostenibles que traspasen fronteras.

Se tiene en cuenta la información actual del país donde se refleja el incremento de consumo de café, para lograr ser un referente en el sector y comercializar productos que más que el disfrute de los mismos sea llevarse una experiencia memorable que deje a los clientes con la necesidad de adquirirlos nuevamente.

Justificación

El café especial se destaca por carecer de defectos, contar con un tamaño adecuado, un secado correcto y una taza perfecta, sin contaminaciones y con atributos distintivos. Este conjunto de características señala que el café supera los estándares de calificación y pruebas de catación. Después de cosechar y procesar los frutos maduros de la planta de café, se evalúa su carácter mediante pruebas sensoriales. Los cafés especiales se reconocen por la alta calidad de la taza y los sabores exquisitos, reflejando el esmero de los productores al cultivar los mejores granos. (Correa J. M., 2019)

El café colombiano ha logrado gran aceptación ya que cuenta con una gran calidad y sabores únicos, es indispensable saber que adquirir un buen café debe ser una experiencia memorable por lo cual surge esta idea de negocio, cuyo principal desafío es atraer y fidelizar clientes. (Canal Institucional TV, 2021)

Santander es conocido por la calidad de su café especial logrando de manera justa el reconocimiento en la industria ya que cuenta con características únicas en sabor y aroma, que muestran aspectos importantes de la región en cuanto al factor humano y cultural, así mismo las buenas prácticas de cultivo y cosecha aplicadas; Existe una demanda creciente en el mundo por este café, siendo una gran oportunidad de negocio. (Comite de Cafeteros en Santander, 2023)

Así mismo, este proyecto busca un modelo de negocio que permita conservar los recursos naturales; A nivel ambiental, el sector del café en Colombia se concentra en cuidar los recursos hídricos, proteger los cultivos, aplicar buenas prácticas de reforestación, cuidar y preservar la biodiversidad, apoyándose en estrategias sostenibles que harán del café un negocio rentable. (Federacion Nacional de Cafeteros en Colombia, 2023)

Hoy por hoy se han incorporado prácticas más naturales en la producción de diferentes tipos de café que conlleva a una percepción más positiva del sector y genera una mayor aceptación a los consumidores. Esto explica por qué con mayor frecuencia, se demandan certificaciones que aseguren la naturaleza y la responsabilidad social y medioambiental de un producto. (Procolombia, 2015)

El plan de negocio de este proyecto busca contribuir al desarrollo económico y social, aplicar prácticas agrícolas sostenibles que sean amigables con el medio ambiente con la mayor característica de que el café sea orgánico, impulsando la vanguardia empresarial relacionada con el café santandereano, esto debido a que por muchos años en la historia de Colombia el café ha sido una gran fuente de divisas logrando ser uno de los granos más codiciados y prestigiosos. (Federacion Nacional de Cafeteros en Colombia, 2022)

2. Descripción del Problema

2.1. Planteamiento del Problema

El café representa un papel importante para la economía a nivel global, y el aumento en su consumo del café de ha sido representativo, especialmente en mercados desarrollados como Estados Unidos, Europa y Asia. Los consumidores buscan experiencias diferentes de degustación y no tienen inconvenientes en pagar por productos que ofrezcan autenticidad y calidad, lo que ha impulsado el interés por el café especial. (Velez, 2021)

Colombia es uno de los países principales productores y exportadores de café en el mundo. Por naturaleza el país tiene tradición cafetalera, se caracteriza por su gran café suave y aromático. El café colombiano goza de una reputación global por su calidad y singularidad. Santander, una región montañosa en el noreste de Colombia, es conocida por su producción de café especial. Sus características geográficas y climáticas únicas contribuyen a la creación de sabores distintivos en el café santandereano. (Cafe de Colombia, 1987).

En Santander, la actividad cafetera es impulsada por miles de familias, generando 42,000 empleos directos en zonas rurales. Con más de 1,012 veredas involucradas, abarca 55,300 hectáreas y constituye el 23% de la producción agrícola del departamento. Esto no solo promueve el desarrollo económico local, sino que también consolida la posición de Santander en el sector cafetero a nivel nacional e internacional, siendo líder en exportaciones agropecuarias después del petróleo y combustibles. En 2014, el café de Santander recibió la denominación de origen protegida, un reconocimiento a su crecimiento y calidad, que destaca sus características únicas respaldadas por buenas prácticas agrícolas y su arraigo humano, cultural y tradicional. (Cafeguias, 2024)

Sin embargo, a pesar de este reconocimiento, existe un problema central: la falta de una estructura empresarial sólida y estratégica que permita aprovechar plenamente el potencial del café especial en el mercado local. La producción de café especial en Santander se ha centrado históricamente en el mercado local y en la venta a intermediarios, lo que ha limitado su visibilidad y acceso a los mercados internacionales. Esto ha llevado a varias consecuencias negativas, tanto a nivel regional como económico, incluyendo la pérdida de oportunidades de negocio, la subutilización de la reputación del café santandereano y la falta de diversificación económica en la región. (Cafe de Colombia, 1987)

El problema central identificado en este trabajo de grado radica en la falta de una estructura empresarial que aproveche plenamente el potencial del café especial santandereano en los mercados globales, poco interés de instituciones gubernamentales a los caficultores santandereanos con causas que incluyen la falta de estrategias efectivas y limitaciones logísticas. Es por eso que se formula este plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial santandereano en el sector empresarial.

2.2. Formulación de Investigación

¿Cuáles son los estudios necesarios por considerar en la formulación de un plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga?

3. Objetivos

3.1. Objetivo General

Formular un plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga

3.2. Objetivos Específicos

- Realizar estudio de mercados para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga
- Diseñar estudio administrativo y legal para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga
- Determinar necesidades técnicas y de infraestructura para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga.
- Evaluar financieramente el plan de negocios para de la creación de la empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga

4. Marco Referencial

4.1.Estado del Arte

Para la investigación se tienen presentes referentes como los siguientes proyectos:

En el 2022, Luis Carlos Montalvo Díaz, realizo una propuesta de un plan de negocios para exportar cafés especiales al mercado alemán, Para exportar café a destinos como Alemania y otros países, se requiere cumplir con diversos aspectos gubernamentales

y no gubernamentales, como certificaciones orgánicas y planes de comercio justo.

Documentos cruciales incluyen certificados de origen, protección vegetal, conocimiento de embarque, factura comercial y lista de empaque. La existencia de tratados de libre comercio con múltiples naciones añade relevancia a este proceso. Además, certificaciones como Global Gap o ICO son importantes para demostrar compromiso con la sostenibilidad y los agricultores. Evaluar barreras arancelarias y la demanda en el mercado objetivo es esencial, al igual que asumir el papel de comercializador cuando sea posible. Factores como el PBI, estabilidad política y crecimiento económico influyen en la selección de mercados alternativos. Respecto al embalaje, se suelen utilizar sacos de yute o bolsas plásticas herméticas, con capacidad máxima de 69 kilos, para evitar que la humedad exceda el 12%. (Montalvo, 2022)

Según el plan de negocios para crear una empresa exportadora de café orgánico ecuatoriano al mercado alemán, se concluyó que el análisis financiero muestra la viabilidad y aceptabilidad del proyecto, pues con la inversión de \$62.025,12, incluso si se utiliza financiamiento bancario, se proyecta una utilidad neta de \$36.548,69 en el primer año. Además, los indicadores financieros como la tasa interna de retorno (T.I.R.) y el valor actual neto (VAN) son positivos. Un El VAN mayor que cero indica que el plan de negocios es viable y la TIR es mayor que el costo de capital o el rendimiento mínimo esperado del inversor. (Osorio, Florez, & Vintimilla, 2020)

En Buenos Aires, Argentina en el Plan de negocios para la creación de una empresa procesadora y distribuidora de café especial en la ciudad de Buenos Aires, Argentina, concluye que, en América Latina, Argentina ocupa la segunda posición en cuanto al consumo de café. Si se analizan los datos financieros se aduce la factibilidad del proyecto,

ofreciendo un gran retroactivo para los inversionistas, dado que el índice de rentabilidad aumenta desde el primer año donde el plan de negocios empieza a dar beneficios económicos. (Carrera, 2018)

A nivel nacional, en el proyecto para la creación de una empresa procesadora de café tostado orgánico en Bogotá, se concluyó que, reformulando el análisis financiero, se puede apreciar que las ganancias generadas por las ventas son suficientes para costear el proyecto. Esto se refleja en una viabilidad financiera respaldada por indicadores positivos, como una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 37,7% y un Valor Presente Neto de \$22.794.300 dólares. Estos números sugieren que los beneficios de la empresa están por encima de un interés del 33,2%. (Gómez & Santamaría, 2023)

Por otro lado, con el repositorio sobre un estudio de factibilidad para la creación de una empresa de café especiales, concluyo basado en el estudio de mercado que revela que un 76,69% de los consumidores son bebedores habituales de café. Además, un 70,68% estarían dispuestos a dar un valor superior por un café especial comparado con uno convencional, y un 65,41% estaría dispuesto a adquirir café, productos relacionados con el café o utensilios para su preparación a través de canales en línea, como compras en tiendas virtuales o redes sociales.

Por otro lado, en el proyecto Viabilidad para una empresa dedicada a comercializar café tipo exportación que se identifica una oportunidad de mercado para el café colombiano entre los consumidores de café de especialidad debido a las características únicas de la variedad arábica cultivada en Colombia, que ofrece un sabor suave, dulce y un agradable aroma (Sierra, Arcila, A. 2022). En cuanto al perfil de los posibles clientes, se ha observado que se encuentran principalmente en el segmento de adultos estadounidenses, tanto aquellos

con raíces latinas como aquellos sin ellas, además de asiáticos-americanos, con edad promedio de 18 a 65 años. (Arcila, 2022)

En la tesis sobre el plan de negocio para establecer una empresa sostenible en Nariño, se concluye que existe un mercado prometedor para café especial tostado. Los consumidores muestran disposición a pagar precios altos por este tipo de café, especialmente considerando la demanda insatisfecha y el interés en productos sostenibles y que apoyen a los pequeños caficultores. El mercado en Nariño tiene un valor de aproximadamente 155 millones de dólares, con una demanda anual insatisfecha de 314,850 kilogramos. Para captar una parte de este mercado, se propone cubrir al menos el 10% de la demanda insatisfecha a un precio de 41.5 dólares por gramo. Con un análisis competitivo que revela un precio promedio de \$75.63 por gramo para cafés especiales, se opta por una estrategia de liderazgo en costos tipo dos. Se estima que se necesitará una inversión de alrededor de 39 millones de dólares en la mezcla de marketing para implementar esta estrategia con éxito. (Chavez, 2021)

Así mismo, En Valledupar, el proyecto Estudio de Factibilidad, resume que para operar se necesita contar con una inversión aproximada de 368.000, garantizando utilidades netas de \$94.000.000 que equivalen al 6% de los ingresos, una estructura de costos del 79%, en ese orden de ideas; la empresa dentro de la inversión una inversión en capital de trabajo correspondiente al 30% de los costos. (Rivera & Contreras, 2022)

Por otro lado, para lograr llegar a un punto de equilibrio se necesita comercializar 66.461 unidades anuales debido a que el costo por unidad es de \$9.510 pesos el proyecto es viable si se realiza con recursos propios su VPN es positivo y una TIR del 13,61% anual otorgando un beneficio costo de 25 centavos por cada peso invertido; si por lo contrario se

decide financiar el 60% de la inversión se debe asumir un costo financiero del 12% anual lo que hace que la evaluación mediante el VPN arroje resultados positivos, la TIR experimenta un porcentaje del 19,90% y un beneficio de 46 centavos por cada peso invertido.

A su vez, en el Modelo de negocio para comercializar cafés especiales se plantea que el éxito del enfoque empresarial diseñado para la comercialización de cafés especiales radica en su capacidad para facilitar la interacción entre dos grupos de mercado distintos, es decir, consumidores y productores de cafés especiales, y proporcionar a cada uno de estos grupos una propuesta de valor única, capaz de atraerlos de forma individual. Esto representa una innovación en la forma de vender café, ya que puede transformar las prácticas y métodos tradicionales que se han empleado a lo largo de la historia y que el desarrollo de modelos de negocio se considera una práctica experimental orientada a satisfacer y abordar las necesidades de clientes insatisfechos, y, por lo tanto, es crucial realizar este proceso de manera regular. Esto permite la constante innovación. (Correa J. M., 2019)

Además, se sostiene que la metodología establecida en este trabajo puede aplicarse a cualquier tipo de modelo de negocio, ya que se busca identificar perspectivas e información de diversas fuentes, tanto académicas como institucionales y tecnológicas, desde las ópticas del consumidor y del experto, enriqueciendo el proceso. Asimismo, se considera relevante complementar el modelo de negocio con un análisis financiero que facilite la estimación de costos, ingresos, punto de equilibrio y otras variables necesarias para garantizar la viabilidad financiera del proyecto. (Vásquez Correa, J. M. 2019).

Así mismo, en el plan de negocios empresa productora y comercializadora de café especial pergamino seco, concluye que, en Colombia el mercado del café se presenta como una destacada alternativa para impulsar el crecimiento económico y social. El café desempeña un papel crucial en todos los aspectos económicos, incluyendo el transporte, comercialización, procesos, exportación, entre otros, no obstante, indica para el gremio del café la fluctuación del peso colombiano en comparación con el dólar, es un factor de riesgo significativo, ya que esto conlleva un aumento en los costos de los insumos y la maquinaria agrícola, lo que, a su vez, impacta negativamente en la rentabilidad del café. (Gonzalez, 2019)

Por otra parte, en el proyecto procesadora y comercializadora de café artesanal, indican que se empiezan a generar ganancias para la empresa a partir del primer año de operación, aunque en los dos primeros meses del año solo generen gastos. Se debe contar con un presupuesto disponible para cumplir con todos los requerimientos económicos, gracias a un endeudamiento bancario que representa el 25% del capital total, lo que evita el riesgo de insolvencia, ya que se realiza una evaluación del negocio de forma total teniendo en cuenta años con baja producción, generando ganancias desde el primer año, lo que hace el negocio factible. Esta afirmación se respalda con los resultados de la TIR, que alcanza un porcentaje del 38.18%. (Campo, Raigosa, & Martinez, 2015)

En la ciudad de Medellín, Colombia se logró identificar en el proyecto plan de negocio para exportar cafés especiales a Corea del Sur, que formalizar un plan de negocio, facilita el reconocimiento de incentivos económicos, junto con procedimientos claro de gestión y operativos, mejora la viabilidad de establecer una empresa y contribuir al desarrollo del país, a su vez, crea oportunidades, empleo y eleva el nivel profesional en

diversos sectores, que en la revisión de la proyección financiera y los costos del proyecto crea un estímulo para iniciar un proyecto empresarial basado en el enfoque presentado en el proyecto, ya que existe una alta probabilidad de lograr el éxito, respaldada por la atractiva rentabilidad que el negocio puede generar a lo largo del tiempo. (Escobar, 2015)

Así mismo, en el plan de negocios para la creación de empresa productora y comercializadora de café orgánico, se indica que tras analizar el entorno, se pudo comprobar que, en efecto, existe una gran oportunidad de negocio en las bebidas a base de café ya que el consumo ha aumentado en los últimos años, llegando a 2,8 kg per cápita en el año 2021. (Rodríguez, 2022)

Por otro lado, en el plan de negocios de una finca productora de café para la implementación de una marca propia de café orgánico en Santander, indico que, mediante el análisis de mercado realizado se lograron identificar los clientes, analizar la competencia e identificar la demanda del café orgánico, mostrando que tiene gran aceptación en Santander y se proyecta tener una creciente aceptación en el departamento en el futuro. Esto se debe a las características distintivas del producto en comparación con otras marcas de café, lo que lo hace atractivo para los consumidores, incluso si esto implica un precio ligeramente más alto en beneficio de su bienestar. (Arenas, 2018)

A su vez, en el proyecto “plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora”, se identificó la viabilidad del estudio ya que genera utilidades desde el año uno de operación, obteniendo un resultado del 12% en la TIR. Proyectando el negocio a 5 años se obtiene un resultado de \$ 3.168.978,16 demostrando que es viable e indica que para que haya rentabilidad se deben controlar los costos de

producción y asegurar que los precios del café sean promedios a los correspondientes al estudio de mercados. (Carmona, 2013)

Finalmente, en Ocaña, Santander se indica en el plan de negocios para la creación de una empresa procesadora y comercializadora de café orgánico, se logró identificar factores como clientes, competencia y demanda del producto, así mismo, que se requeriría una inversión de \$36,000,000 para la creación crear la empresa, en el estudio operativo se identificó el segmento de clientes interesados en el producto, la operación, ubicación, producción de la empresa. Se logró la selección de la ubicación en la ciudad de la empresa y se diseñó una distribución en planta para optimizar su infraestructura. El estudio operativo también permitió identificar los equipos requeridos para la función eficiente de la empresa, tanto en términos operativos como administrativos y finalmente, se tuvo en cuenta el impacto socio- ambiental del café orgánico en el municipio. (Ortiz & Ruedas, 2017)

4.2. Marco Teórico

Se han identificado diversos estudios y técnicas que resaltan los beneficios del consumo de café especial. El estudio se soporta en una serie de teorías relacionadas con la planeación estratégica de un negocio de comercialización y producción de café especial, es así como Chacón Rivera, K. J. (2016), quien toma como referente a David Fred definiendo:

“La gerencia estratégica como parte fundamental para las empresas pequeñas y grandes, ya que este proceso permite que la gerencia estratégica actúe de acuerdo con las operaciones diarias para la toma de decisiones. Determinar el concepto de la empresa, su naturaleza, a quién le sirven, los principios y valores bajo los cuales deben funcionar y el futuro de la empresa es crucial.”.

Un plan estratégico es fundamental para una organización ya que este permite tener éxito al competir, la formulación, la implementación y la evaluación de la estrategia componen este proceso. La formulación de la estrategia abarca una serie de pasos fundamentales para el éxito empresarial. Estos incluyen el desarrollo de la visión y la misión de la empresa, la identificación de oportunidades y amenazas externas, la evaluación de las fortalezas y debilidades internas, el establecimiento de objetivos a largo plazo, la generación de estrategias alternativas y la selección de las estrategias específicas a seguir. Este proceso integral garantiza una dirección clara y un pilar importante para tomar decisiones estratégicas. (Fred, 2019)

Dentro de los aspectos clave de la formulación estratégica se encuentran decisiones fundamentales como la identificación de nuevos negocios a emprender, la evaluación de aquellos que se deben abandonar, la asignación eficiente de recursos, la consideración de la expansión operativa o la diversificación, la evaluación de los beneficios de llegar a otros mercados, la valoración entre unirse o crear una organización conjunta, así como la planificación para prevenir cualquier intento de toma de control hostil. Estos elementos son cruciales para el funcionamiento y la supervivencia en el tiempo de una empresa y requieren una cuidadosa consideración y análisis estratégico.

La implementación de la estrategia, requiere que la empresa establezca objetivos anuales, formule políticas, motive a los empleados y asigne recursos para implementar estrategias. La implementación de estrategias incluye desarrollar una cultura de apoyo, crear una estructura organizacional efectiva, redirigir los esfuerzos de marketing, desarrollar presupuestos, desarrollar y utilizar sistemas de información y vincular las recompensas de los empleados con el desempeño organizacional. (Fred, 2019)

La evaluación estratégica es la etapa culminante de la gestión estratégica. Es crucial para los gerentes detectar rápidamente aquellas estrategias que no están dando los resultados esperados, y la evaluación estratégica constituye el principal mecanismo para obtener este conocimiento. Es importante reconocer que todas las estrategias están sujetas a ajustes futuros, dado que tanto los factores externos como internos experimentan cambios constantes. Este proceso de evaluación continua permite adaptar las estrategias de manera efectiva para mantener la relevancia y la eficacia en un entorno empresarial dinámico.

Una mentalidad emprendedora se define por la habilidad de una persona para iniciar y llevar a cabo un proyecto o empresa, impulsada por la inspiración, la confianza y la valentía para actuar y enfrentar los desafíos diarios con el objetivo de convertir sus sueños en realidad. (Alviz, Guerrero, & Posada, 2017)

En la práctica, un emprendedor puede crear algo nuevo o encontrar un uso diferente a uno existente e influir en la comunidad en la que vive cambiando ideas y creatividad. ante acontecimientos positivos o negativos. El emprendimiento se destaca como un pilar primordial en la economía y el entorno empresarial, ya que innovar es clave para la creación de nuevas oportunidades laborales. Además, impulsa la apertura, el crecimiento y la emergencia de nuevas ideas tanto en el ámbito económico como social.

Basado en Schumpeter y su libro “Capitalismo, Socialismo y Democracia” de 1942, donde se define el concepto de emprendedor como “personas cuyas acciones provocan inestabilidad en el mercado”, definen al emprendedor como una persona dinámica e inusual. Es importante que las organizaciones tengan claro el motivo del emprendimiento, que se denominó organización, en el que se entiende como entidades sociales (o grupos de personas) que se construyen y reconstruyen intencionalmente para lograr objetivos

específicos.” (Chiavenato, 2001). Es importante destacar que los métodos empresariales incluyen herramientas que facilitan la creación de ideas novedosas, como la técnica SCAMPER (reemplazar, combinar, adaptar, modificar, utilizar, eliminar, reorganizar).

Es importante destacar que existe otra herramienta crucial en el ámbito del desarrollo empresarial: el modelo CANVAS. Este modelo proporciona una desglosada o detallada descripción de los fundamentos esenciales. Ofrece una representación lógica de la forma como las empresas crean, entregan y capturan valor, y el diseño forma parte de su estrategia. Como resultado, es fundamental tener una comprensión completa de cómo funciona la empresa, así como sus puntos fuertes y débiles. El uso del modelo CANVAS ayuda a confirmar la viabilidad económica del proyecto empresarial y a delinear los elementos que lo rodean. (Osterwalder & Pigneur, 2010)

Es esencial comprender el funcionamiento del mercado y cómo los consumidores toman decisiones, dado que los miembros de este grupo suelen experimentar cambios constantes. Prever la estrategia de marketing efectiva y sus resultados es difícil, ya que las estrategias exitosas raramente pueden aplicarse más de una vez. Por lo tanto, los profesionales del marketing deben estar en sintonía constante con los consumidores claves que influyentes en la compra, adaptándose continuamente a sus necesidades para diseñar estrategias más eficaces.

Además, Kotler define en su libro "Fundamentos de Marketing", que el mercado está compuesto por compradores presentes y futuros, que incluyen tanto consumidores individuales como empresas. Esta definición destaca la importancia de comprender todos los procesos que influyen en el momento compra. (Estanton, Etzel, & Walker, 2007)

Segmentar el mercado responde a la pregunta fundamental: ¿qué clientes deberían ser el foco de atención? A través de este proceso, las empresas analizan las distintas necesidades, recursos, ubicaciones, actitudes y prácticas de compra de los consumidores, dividiendo así el mercado en segmentos que puedan ser alcanzados eficazmente con productos diseñados para satisfacer esas necesidades específicas.

Tanto individuos como organizaciones tienen necesidades que deben ser satisfechas, pero dentro de estos grupos existe una variedad de motivaciones para la compra de bienes o servicios, e incluso las mismas personas pueden comprar los mismos productos para con diferentes razones. Por esta razón, las empresas deben concentrarse en un mercado objetivo particular, buscando crear impresiones duraderas en los clientes mediante el uso de una combinación adecuada de marketing.

Ahora bien, es más sencillo crear una combinación de marketing efectiva cuando se determina un mercado meta, cuando se aplica la acción de categorizar el mercado en conjuntos con características similares se denomina segmentación del mercado. Este enfoque representa una herramienta estratégica fundamental en el ámbito del marketing, permitiendo dirigir los esfuerzos de manera más precisa y optimizar los recursos para obtener resultados superiores. (Thompson, 2005)

Tanto antes de lanzar un producto al mercado como durante todo su ciclo de vida, la investigación de mercado es crucial. Su propósito es responder preguntas clave sobre los mercados objetivos o meta. La clave para cualquier proyecto de investigación radica en una definición precisa del objeto de estudio. Una vez que se recopilan datos relevantes, se realiza un análisis y se transforma la información de manera que resulte útil y así concentrarse en crear la mejor estrategia. (Estanton, Etzel, & Walker, 2007)

En 1592, Prospero Alpini describió por primera vez una planta de café llamada *jasminun arabicanum*, mientras que Antoine de Jussieu en 1713 la nombró *jasminun arabicanum*. En 1737, Lineo clasificó el café como un nuevo género (*coffea*), con una sola especie conocida (Arábica). Las semillas de un fruto llamado cereza se llaman granos de café. Varias capas rodean estas semillas: la capa exterior, que determina el color del fruto; dentro de esta se encuentran diferentes capas llamadas mesocarpio, que contiene una sustancia gelatinosa rica en azúcares llamada mucílago y el endocarpio, una capa amarillenta que cubre cada grano, conocida como pergamino.

Además, hay una fina capa exterior llamada epidermis, también conocida como película plateada. El café verde es el nombre de los granos o semillas en sí, llamados endosperma, que se tuestan para producir los diferentes tipos de café. Como en otros casos, los estudios de la historia del café y las diversas autoridades en el tema coinciden en que la planta es originaria de África. Se cree que los árabes sacaron el grano de Etiopía y lo llevaron a Yemen a través del puerto de Mocha (Moka) a través del mar rojo hace al menos quinientos años. Por siglos, los árabes controlaron la distribución del grano. Avilez Velásquez, A. F., Agudelo Castaño, J. S., & Montes Correa, P. L. (2020).

Es importante señalar que pocas bebidas en el mundo son tan populares y demandadas como una taza de café. Los expertos coinciden en que esta bebida ofrece valor y una experiencia que va más allá de simplemente estimular o calmar la sed. Su aroma evoca una amplia gama de sensaciones que aportan confort tanto físico como mental a quien lo disfruta. Además, detrás de cada taza de café hay una historia sobre el trabajo y la dedicación de los cafetaleros. El cultivo del café es un proceso complejo que requiere

condiciones especiales y un cuidadoso manejo del grano, el cual debe realizarse con mucha vocación y dedicación. (Café de Colombia, 2010)

Según Muñoz Roa, A, Bedoya, K y Vargas Llanos, Y. (2020), Para lograr un café de alta calidad es fundamental un clima estable controlado por la humedad y el calor. En el café, encontramos una sustancia conocida como cafeína, que es su característica distintiva. Esta sustancia es ideal para combatir la fatiga y la somnolencia, además de proporcionar al cuerpo una sensación de bienestar y euforia. El aroma es la primera característica que resalta en un buen café, siendo esta la cualidad más buscada por los consumidores. El café es uno de los productos más populares del mundo, que se obtiene de la semilla de un arbusto llamado cafeto. Esta semilla se tuesta y se muele hasta obtener un polvo que se utiliza para infundir agua en filtros y preparar la bebida final. (Roa, Castillo, & Llanos, 2020)

La plantación es el primer paso en el proceso de producción del café. Esto inicia un ciclo natural donde las semillas crecen hasta convertirse en plantas que pueden alcanzar los 10 metros de altura. El método de siembra y el manejo del cultivo son los principales determinantes de la calidad del grano. El café se cosecha todos los años cuando las cerezas están maduras. Hay dos métodos principales para realizar esta colección: recoger y pelar (picking y stripping). El método de picking recoge y elige a mano las cerezas más maduras, lo que da como resultado una cosecha consistente y de alta calidad. Por otro lado, el stripping es un proceso mecánico en el cual todas las cerezas se recolectan simultáneamente, seguido de una inspección detallada para seleccionar las cerezas de mejor calidad. (Velásquez, Castaño, & Correa, 2020)

Durante el procesamiento, la pulpa de las cerezas de café se elimina y luego se seca para convertirlas en café listo para su posterior procesamiento. Este procesamiento puede llevarse a cabo mediante el método húmedo o el método seco, y la elección del método influye en las características del sabor del café resultante. El objetivo principal del secado previo a la exportación es retirar la capa que cubre los granos del café y clasificarlos según su tamaño, forma y calidad. (Velásquez, Castaño, & Correa, 2020)

La Federación Nacional de Cafeteros (FNC) emplea una estrategia de valor agregado y diferenciación al ofrecer una amplia gama de cafés especiales, que abarcan diferentes aspectos como origen, preparación y sostenibilidad, con una diversidad de perfiles de sabor. La estrategia tiene como objetivo aumentar la productividad y adaptarse al cambio climático y seguir su política de reformas. La selección especial de cafés que ofrece la FNC se debe a la calidad y reputación del café Arábigo colombiano. Estas cualidades resultan no sólo de condiciones geográficas excepcionales, sino también de cuidadosos y rigurosos procesos de cultivo, en los que el talento humano juega un papel central. (Velásquez, Castaño, & Correa, 2020)

Así mismo, los cafés especiales reciben una calificación de 80 o más en una escala de 100 puntos utilizando 10 criterios de evaluación (SCAA, 2015). El nombre actual es Asociación del Café. (Jimenez & Mirando, 2021)

4.3. Marco Conceptual

Para sustentar el proyecto se tiene presentes conceptos de aquellas palabras claves que permiten dinamizar el estudio como lo es la administración estratégica es el arte y la ciencia de formular, implementar y evaluar decisiones interdisciplinarias que permitan a una organización alcanzar sus objetivos. Como puede verse en la definición misma, la

gestión estratégica se centra en la integración de la gestión, el marketing, las finanzas y la contabilidad, la producción y las operaciones, la investigación y el desarrollo y los sistemas computarizados de gestión de la información para lograr el éxito organizacional. A veces el término “gestión estratégica” se utiliza para referirse a la formulación, implementación y evaluación de estrategias, mientras que “planificación estratégica” se refiere únicamente a la formulación de estrategias. El objetivo de la gestión estratégica es explotar las oportunidades existentes y crear otras nuevas y diferentes para el futuro; La planificación a largo plazo, por otro lado, tiene como objetivo optimizar las tendencias actuales para el futuro. (Fred, 2019).

De igual manera según En 1960, el marketing se definió como “el comportamiento de una empresa que dirige el flujo de bienes y servicios desde un productor a un consumidor o usuario”, pero esta definición se limita a una empresa que dirige bienes y servicios en una dirección. Por tanto, parte del trabajo del marketing es estimular y gestionar la demanda de un producto. La demanda responde a diversos estímulos creados por estrategias efectivas que permiten al consumidor reconocer la necesidad de adquirir un bien o servicio en particular. El marketing puede centrarse en diferentes sectores y especializarse en diferentes áreas para dirigirse a mercados que buscan un enfoque asertivo en la construcción de relaciones interpersonales. (Velazquez, Agudelo, & Correa, 2020)

Con la segmentación de clientes se pueden enumerar diferentes tipos de clientes, grupos de personas a quienes va dirigida la propuesta de valor y es necesario identificar para quién está diseñada, si está dirigida a uno o diferentes segmentos, mercado masivo o segmentado. (Velásquez, Castaño, & Correa, 2020)

Con la segmentación, las empresas evalúan diferentes deseos, recursos, ubicaciones, actitudes y hábitos de compra y dividen el mercado en segmentos a los que se puede llegar de manera efectiva con productos que satisfagan estas necesidades.

El café es una semilla que se obtiene de plantas tropicales perennes (cafetos) de muy diversa morfología, frecuentemente utilizada para infusiones después de tostarla y molerla. La planta del café fue descrita por primera vez en 1592 por Prospero Alpini y un siglo después por Antoine de Jussieu (1713), quien la llamó *Jasminum arabicum*. Lineo los clasificó en 1737 en un nuevo género (*Coffea*), del que sólo se conoce una especie (árabe). Los granos de café están formados por semillas del fruto llamado cereza, que consta de una cáscara exterior (exocarpio) que determina el color del fruto, en su interior hay varias capas (mesocarpio) a las que se une una goma rica en azúcar de las semillas, llamado (moco), endocarpio, que es la capa amarillenta que recubre cada grano, llamada pergamino, y en la epidermis es una fina capa llamada capa de plata; Granos o semillas, endospermo, llamado café verde, tostados para preparar diversos tipos de café. (El Café, 2012)

Se puede definir el café especial si el consumidor percibe y aprecia algunas características que lo distinguen de otros tipos de café por los cuales el consumidor está dispuesto a pagar un precio mayor. El portafolio de cafés especiales que ofrece la asociación se puede dividir en:

- Café de origen único: este proviene de un café específico, que puede ser una región o una finca.
- Café de Preparación que se crea mediante una selección detallada de los granos, su tamaño, forma y características específicas del cliente.

- Cafés sostenibles: son aquellos que cumplen con diversos estándares ambientales, sociales y económicos, garantizando así el bienestar de quienes los producen. (Comportamiento de la Industria Colombiana, 2014)

4.4. Marco Legal

La investigación se sustenta jurídicamente por medio de las siguientes leyes y normativas como la constitución política colombiana de 1991, que garantiza claramente los derechos, así como los deberes, libertades y limitaciones de los individuos hacia sí mismos y hacia los demás. La Ley 76 de 1927 la cual tiene por objeto establecer un gravamen sobre el café que se exporte, de diez centavos por cada saco de sesenta kilogramos. Para que el Poder Ejecutivo pueda hacer efectivo este impuesto, deberá celebrar previamente con la Federación Nacional de Cafeteros un contrato para la prestación de los servicios a costa de la Federación. (Ley 76 de 1927)

En el ámbito específico del café, la Ley 76 de 1927 establece un gravamen sobre el café exportado, mientras que la Ley 76 de 1931 tiene como objetivo promover la industria cafetera y garantizar la transparencia en la información proporcionada sobre los productos relacionados con el café disponibles para la venta en el país. (Ley 76 de 1931)

La Ley 11 de 1972 al derogar el impuesto a la exportación de café y adoptar otras regulaciones, el gobierno nacional quedará autorizado a celebrar contratos con la Asociación Nacional de Productores de Café de Colombia para promover y defender la industria cafetera. (Ley 11 de 1972)

En el ámbito de la protección ambiental, el Decreto Ley 2811 de 1974 establece el marco legal para la protección de los recursos naturales renovables y del ambiente.

Posteriormente, la Ley 9 de 1991 regula los principios generales del comercio

internacional, incluyendo medidas complementarias para el café. (Decreto Ley 2811 de 1974)

Ley 9 de 1991 Regulación de los principios generales del comercio internacional y las medidas complementarias del café, los principios generales del comercio internacional. (Ley 9 de 1991)

El Decreto 900 de 1997 es una medida significativa que amplía las regulaciones concernientes a los incentivos destinados a fomentar la forestación para la conservación de áreas boscosas, siguiendo lo establecido en la Ley 139 de 1994 y su sección 1.250 de la Ley 223 de 1995. Esta disposición brinda una orientación detallada sobre la implementación de estos estímulos, particularmente en áreas donde los ecosistemas forestales naturales apenas han sido intervenidos o no han recibido intervención alguna. (Decreto 900 de 1997)

Así mismo, la Ley 1010 de 2006 regula diversos aspectos relacionados con la producción y comercialización del café en Colombia. El objetivo de esta ley es definir, prevenir, corregir y sancionar las diversas formas de agresión, abuso, humillación, trato negligente y degradante y más en general, todos los ataques a la dignidad humana que se dirigen contra personas que "realizan" una actividad lucrativa en el marco de una asociación, empleo público o privado. (Ley 1010 de 2006)

De conformidad con la Resolución N° 355 de 2002, el Ministerio de Comercio Exterior tiene la intención de fomentar y facilitar las actividades exportadoras de manera sostenible y sin perjuicio de la libertad de exportación, y exige que todos los exportadores de café se registren hoy en el Ministerio de Comercio Exterior. (Resolución 355 de 2002)

Según Resolución N° 0693 de 2007. El Ministerio de Ambiente, Construcción y Ordenamiento Territorial reconoce que, de conformidad con el artículo 8 de la Constitución Política, es deber del Estado y de los particulares proteger los recursos naturales de la Nación; Los artículos 79 y 80 de la Constitución Política establecen el derecho colectivo a un medio ambiente sano y la obligación del Estado de proteger la diversidad e integridad del medio ambiente, planificar la economía y utilizar los recursos naturales para asegurar su desarrollo. , su preservación, reconstrucción o reposición y la prevención de factores destructivos ambientales. (Resolución 0693 de 2007)

5.1. Tipo de Investigación

El estudio se fundamentó en una investigación descriptiva la cual tienen como objetivo detallar las propiedades características de personas, grupos, comunidades, objetos, procesos o cualquier entidad que esté sujeta a análisis. En otras palabras, su función principal es recolectar y medir datos para informar sobre distintos conceptos, variables, aspectos, dimensiones o componentes que conforman el fenómeno o problema objeto de investigación. La investigación descriptiva se seleccionó como marco metodológico principal para este proyecto, ya que brinda la oportunidad de segmentar de manera efectiva la población de interés. (Sampieri, 2016).

5.2.El Enfoque de la Investigación

Este estudio adoptó un enfoque de investigación mixto donde se combinan elementos cuantitativos que son secuenciales y probatorios donde cada etapa sigue a la anterior de manera ordenada, sin la posibilidad de omitir pasos, aunque se permite la redefinición de alguna fase. En este enfoque, los planteamientos de investigación son específicos y claramente delimitados desde el inicio del estudio. La investigación

cuantitativa busca ser lo más "objetiva" posible, evitando que las tendencias del investigador u otras personas influyan en los resultados. Los estudios cuantitativos siguen un patrón predecible y estructurado durante todo el proceso. (Sampieri, 2016).

Así mismo, es útil el enfoque cualitativo al orientarnos hacia temas significativos de investigación. en este enfoque, las preguntas e hipótesis pueden surgir antes, durante o después de este proceso. Con frecuencia, estas acciones se utilizan para descubrir cuáles son las preguntas de investigación más relevantes para posteriormente, perfeccionarlas y ofrecer respuestas más completas; el enfoque cualitativo sigue un proceso que se desenvuelve de manera circular, caracterizado por la interacción entre las etapas a realizar. En este contexto, no se adhiere a una secuencia estricta, ya que las fases interactúan de manera dinámica y recíproca. (Sampieri, 2016)

De este modo, la metodología mixta se revela como la opción más eficaz para la obtención de datos en nuestro proyecto. A través del enfoque cualitativo, llevamos a cabo entrevistas y grupos focales, permitiéndonos diseñar una encuesta con preguntas precisas y cualidades cuantificables.

5.3.Diseño de la Investigación

La investigación documental se fundamenta en la recopilación de datos provenientes de diversas fuentes, con el propósito de explorar un tema a través de documentos, ya sean escritos u orales. Un ejemplo paradigmático de este tipo de investigación se manifiesta en las obras de historia (Palella & Martins, 2006).

La investigación documental implica un procedimiento que se sustenta en la exploración, recuperación, análisis, evaluación y interpretación de datos secundarios, es

decir, aquellos recopilados y registrados por otros investigadores en fuentes documentales, ya sean impresas, audiovisuales o electrónicas. Al igual que en cualquier investigación, el objetivo de este enfoque es contribuir a la generación de nuevos conocimientos. (Arias, 2006).

5.3.1. El procedimiento o fases

Objetivo No 1: Realizar estudio de mercados para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga.

Paso 1: Investigación y recopilación de información general de la demanda y tendencias del mercado

Paso 2: Análisis de la competencia

Paso 3: Diseñar estrategias de marketing que contribuyan al desarrollo del proyecto

Objetivo No 2: Diseñar estudio administrativo y legal para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga.

Paso 1: Investigar los requisitos legales para la creación y operación de una empresa de café especial en la región de Santander.

Paso 2: Analizar la estructura organizativa de la empresa, basados en roles y responsabilidades.

Paso 3: Investigar los trámites legales correspondientes para el registro, permisos y licencias para el funcionamiento de la empresa.

Objetivo No 3: Determinar necesidades técnicas y de infraestructura para la creación de una empresa productora y comercializadora de café especial santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga.

Paso 1: Determina la capacidad de producción para satisfacer la demanda del mercado y identificar el espacio necesario para la operación.

Paso 2: Evaluación de espacios para la producción y almacenamiento del café.

Paso 3: Implementación de sistemas de información para el seguimiento y control de procesos, gestión de inventario y registros de calidad.

Objetivo No 4: Evaluar financieramente el plan de negocios para de la creación de la empresa productora y comercializadora de café especial santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga

Paso 1: Realizar proyección financiera inicial de la empresa

Paso 2: Analizar costos de producción de la empresa

Paso 3: Analizar proyección de ingresos y ventas

Paso 4: Analizar la rentabilidad y el flujo de efectivo para el funcionamiento de la empresa

5.4.Propósito.

La investigación utilizada fue básica, también conocida como investigación fundamental o pura, tiene como objetivo principal ampliar el conocimiento teórico y comprender los principios fundamentales de un fenómeno, sin aplicaciones prácticas inmediatas. De esta forma incluyendo recopilación y análisis de datos se obtendrá una base sólida de conocimientos que identificarán las mejores decisiones para la creación de la

empresa entendiendo así lo correspondiente al sector del café especial santandereano de esta forma lograr diferenciar la empresa en el mercado. (Relat, 2010).

5.5. Población y Muestra Poblacional

La población objeto de estudio serán las empresas interesadas en consumir productos ambientalmente sostenibles, que en sus hábitos esté involucrado el café, especialmente orgánico, empresas interesadas en probar nuevos aromas y sabores.

Universo

El universo poblacional está conformado por las empresas de Bucaramanga, que para el último informe de la cámara de comercio por medio de compite 360 son 43.44

4 empresas en la ciudad de Bucaramanga (Compite360, *Fo*)

Población

La población en investigación es el grupo completo de individuos que comparten una característica o parámetro común que se está estudiando. Es esencial definir claramente esta población para garantizar la validez y generalización de los resultados. (Question Pro, 2024)

De acuerdo al universo poblacional, la población objeto de estudio son las empresas constituidas en la ciudad de Bucaramanga Santander, que bajo informes de cámara de comercio por medio de compite 360, tenemos en Bucaramanga 331 empresas legalmente constituidas como persona Jurídica (Compite360, *Fo*)

Muestra Poblacional

Una muestra poblacional consiste en un grupo de elementos que se toman para representar el conjunto total de una población, siendo una porción representativa del total de individuos que se desean evaluar. (Question Pro, 2024)

La selección de la muestra se realiza utilizando tablas de números aleatorios. simple con un nivel de confianza del 90% y un margen de error del 10% dando como resultado 57 empresas como muestra poblacional a los cuales se les aplicara el instrumento de recolección de la información.

5.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Información

Para realizar la recolección de la información, se utiliza la técnica de la encuesta que implica administrar un conjunto de preguntas predefinidas a una muestra representativa de una población específica. (Villasante, Montañez, & Martin, 1997)

Además, se utiliza un instrumento cuestionario, por medio de Google formulario, que fue aplicado a la población muestral establecida.

5.7. Técnicas de Análisis de la Información

Una vez aplicada la encuesta, se procede a tabular la información por medio de una hoja de Excel, posteriormente se aplica estadística descriptiva, graficando y analizando las respuestas dadas.

6. Presupuesto

Tabla 1

Presupuesto

DESCRIPCIÓN	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
--------------------	-------------	-----------------------	--------------------

1. Personal	2	\$1.000.000	\$2.000.000
2. Equipos	2	\$2.500.000	\$5.000.000
3. Visitas a Empresas	5	\$300.000	\$1.500.000
TOTALES			\$8.500.000

Cronograma

Tabla 2

Cronograma

No	ACTIVIDADES	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1	Creación del título del proyecto				■																	
2	Planteamiento del Problema, Pregunta de Investigación. Justificación				■	■																
3	Redacción de Objetivos								■													
4	Investigación y recopilación de la información								■	■												
5	Redacción de Marcos de referencia													■								
6	Redacción de Metodología																					
7	Redacción de enfoque de investigación																					
8	Redacción de Diseño de Investigación																					
9	Redacción de técnicas de recolección de información																					
10	Redacción de técnicas de analisis de información																					
11	Redacción de conclusiones																					
12	Redacción de recomendaciones																					

7. Desarrollo de los Objetivos

7.1 Objetivo específico 1. Estudio de mercado

Análisis de la industria

Un análisis en la industria para una empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano incluye estudiar aspectos claves en el gremio del café como las tendencias en el mercado, demandas del consumidor y análisis de la industria.

Esta investigación es clave para conocer de forma holística información fundamental para el manejo de la empresa productora y comercializadora de café especial Santandereano, para la toma de decisiones sobre el direccionamiento estratégico lo que conduce a mitigar los posibles riesgos y aumentar las oportunidades que conlleven al éxito del negocio. Para este objetivo específico se aplicó una encuesta de caracterización a las posibles empresas de Bucaramanga consumidoras de café especial, la cual nos arroja resultados para la identificación de la intención de consumo del producto.

Se realiza un estudio de identificación de algunos posibles caficultores de la región los cuales son los encargados de proveer la materia prima fundamental para la producción del café especial, se investigó sobre los precios y la disponibilidad de la materia prima, así como los procesos de producción esto es clave para la elaboración del café especial Santandereano, de igual manera se evaluó si la producción proyectada puede suplir la necesidad del mercado.

Análisis de la demanda potencial

El análisis histórico y las proyecciones futuras de la demanda potencial en el sector del café presentan un escenario prometedor para las empresas que operan en este mercado. Este panorama optimista se ve respaldado por datos recientes proporcionados por la Cámara de Comercio de Bucaramanga (CCB) (Cámara de Comercio de Bucaramanga, 2022), que destacan el notable crecimiento y la dinámica empresarial en la región.

Según el informe publicado por la CCB, en 2023 se crearon 14.057 nuevas empresas en la jurisdicción de la Cámara de Comercio, lo que representa un incremento significativo del 14,55% en comparación con el año anterior. Este aumento en la creación de negocios muestra una tendencia positiva y una mayor actividad emprendedora en la región.

Este aumento en la creación de empresas no solo indica un entorno económico dinámico, sino que también sugiere un mercado receptivo y en crecimiento para productos como el café. El establecimiento de nuevas empresas en la región puede impulsar la demanda de productos básicos, incluido el café, lo que ofrece oportunidades de crecimiento para las empresas existentes y potenciales en el sector. Es importante destacar que el 75,1% de estas nuevas empresas se ubicaron en el área metropolitana de Bucaramanga, lo que indica un fuerte dinamismo económico en esta área clave. Este aumento en la actividad empresarial puede crear sinergias y oportunidades de colaboración en la cadena de suministro del café, lo que puede beneficiar a todas las empresas involucradas.

Estos emprendimientos generaron un total de 6.139 nuevos empleos formales directos en el departamento, lo que contribuye significativamente al desarrollo económico y al incremento de la ocupación laboral. El aumento en la creación de empleo puede llevar a un aumento en el poder adquisitivo de la población, lo que a su vez puede impulsar la demanda de productos como el café.

En términos de inversión, los activos totales de los nuevos negocios suman un valor cercano a los \$427 mil millones, lo que refleja un compromiso sólido con el crecimiento y la prosperidad económica de la región. Esta inversión puede proporcionar un impulso

adicional a la economía local y crear un entorno propicio para el éxito empresarial a largo plazo.

Tabla 3

Demanda potencial histórica de empresas

Año	Periodo	Demanda Potencial Histórica		χ^2
		Demanda Potencial (Unidades Productivas)	$X_i Y_i$	
2010	1	8000	8000	1
2011	2	8800	17600	4
2012	3	9500	28500	9
2013	4	10200	40800	16
2014	5	11000	55000	25
2015	6	11500	69000	36
2016	7	12000	84000	49
2017	8	12400	99200	64
2018	9	12800	115200	81
2019	10	13200	132000	100
2020	11	12600	138600	121
2021	12	13100	157200	144
2022	13	13600	176800	169
2023	14	14057	196798	196
SUMA	91	162757	1318698	1015
PROMEDIO	6,5	11,625	94192,714	72,5

Tabla 4

Proyección de demanda potencial empresarial

Año	Periodo	Demanda Potencial Proyectada
2024	15	9248,14
2025	16	9863,90
2026	17	10479,67
2027	18	11095,44
2028	19	11711,21

Tabla 5

Demanda potencial histórica de consumo

Año	Periodo	Demanda Potencial en Millones de pesos		X_i^2
			$X_i Y_i$	
2010	1	\$ 4.365.726,00	\$ 4.365.726,00	1
2011	2	\$ 4.923.317,00	\$ 9.846.634,00	4
2012	3	\$ 3.404.701,00	\$ 10.214.103,00	9
2013	4	\$ 3.375.986,00	\$ 13.503.944,00	16
2014	5	\$ 5.197.328,00	\$ 25.986.640,00	25
2015	6	\$ 6.242.192,00	\$ 37.453.152,00	36
2016	7	\$ 7.109.274,00	\$ 49.764.918,00	49
2017	8	\$ 7.512.632,00	\$ 60.101.056,00	64
2018	9	\$ 6.235.196,00	\$ 56.116.764,00	81
2019	10	\$ 7.219.262,00	\$ 72.192.620,00	100
2020	11	\$ 9.037.007,00	\$ 99.407.077,00	121
2021	12	\$ 10.768.530,00	\$ 129.222.360,00	144
2022	13	\$ 14.502.232,00	\$ 188.529.016,00	169
2023	14	\$ 11.143.095,00	\$ 156.003.330,00	196
Suma	91	\$ 101.036.478,00	\$ 912.707.340,00	1015
Promedio	6,5	\$ 7.216.891,286	\$ 65.193.381,43	72,5

Tabla 6

Proyección de demanda potencial

Año	Periodo	Demanda Potencial Proyectada
-----	---------	------------------------------

		\$
2024	15	16.283.133,30
		\$
2025	16	16.887.549,44
		\$
2026	17	17.491.965,57
		\$
2027	18	18.096.381,71
		\$
2028	19	18.700.797,84

Esta demanda sustenta la proyección de ventas en nuestro proyecto.

Segmentación del Mercado

Se realizó el estudio de segmentación del mercado para la empresa productora y comercializadora de café especial, para tener una visión más clara de las posibles empresas consumidores de café especial Santandereano basándonos en los beneficios a la salud que puede traer el consumo de este producto.

Análisis de la demanda

Se elabora el análisis de la demanda para comprender el posible consumo de café especial Santandereano, la cual nos guía a la elaboración de estrategias que suplan las necesidades actuales del mercado; este análisis es clave para la identificación de las tendencias del consumo actual en las empresas de Bucaramanga.

Análisis de precios

Realizar el análisis de precios para este proyecto nos ayuda a identificar el posible precio que el producto tendría en el mercado ya que se conocen los precios de la competencia, así mismo se estudia la percepción de valor que le dan los posibles consumidores al café especial Santandereano, de esta manera se pueden tomar decisiones fundamentales para el éxito del negocio.

Análisis de distribución

Se identifican los canales de distribución para poder llevar el producto a las posibles empresas consumidoras de café especial Santandereano y tomar decisiones estratégicas para la distribución y posicionamiento del negocio, esto se realiza mediante la caracterización que arroja la encuesta ya que se identifica el tamaño de las posibles empresas consumidoras.

Estudios de mercados primarios

Este estudio de mercado primario es clave para la empresa productora y comercializadora de café especial porque proporciona datos detallados y específicos sobre los consumidores y el mercado, lo que permite tomar decisiones informadas y desarrollar estrategias efectivas para el éxito a largo plazo en el gremio del café especial Santandereano.

Análisis de resultado del instrumento de medición

Se ha diseñado una encuesta que aborda los objetivos de este proyecto, con el propósito de recopilar datos de potenciales empresas clientes a través de preguntas simples y directas, con el fin de obtener respuestas precisas. La recolección de estos datos se llevará a cabo mediante visitas presenciales a cada una de las empresas. Una vez obtenidos los datos se realizará un análisis estadístico donde se plasme toda la información clave para conocer las preferencias y tendencias de los posibles consumidores.

Para registrar los resultados obtenidos se hará un informe final donde se resumirá los hallazgos arrojados en la encuesta, este informe incluirá graficas claras de los resultados recopilados para facilitar así la comprensión de la información y poder crear estrategias de marketing y ventas con el fin de optimizar el desempeño y la competitividad de la empresa en el mercado. La encuesta formulada se encuentra en el [apéndice 1](#).

De acuerdo con los resultados del instrumento de medición formulado se han identificado varios aspectos relevantes en el estudio de mercado del plan de negocios destinado a establecer una empresa productora y comercializadora de café especial santandereano en el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga. A continuación, se presentan los hallazgos obtenidos a partir de la encuesta realizada a 57 empresas en diversos sectores de la ciudad.

A continuación, se evidencian los **resultados de la encuesta**

Figura 1

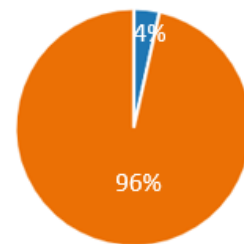
Respuesta pregunta 1

1. ¿Que tipo de empresa está constituida?

[Más detalles](#)

[Información](#)

● Persona Natural	2
● Persona Jurídica	55

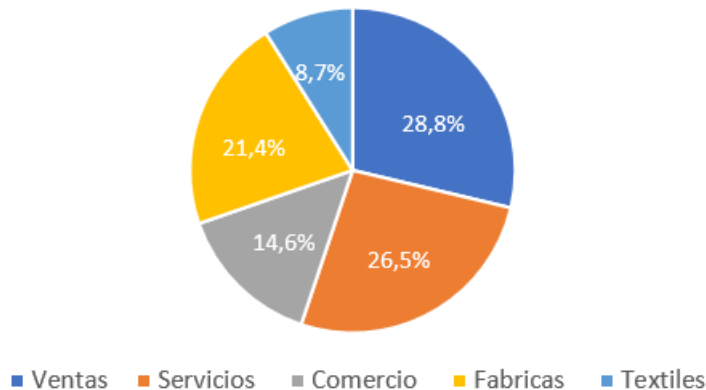


Del total de encuestadas, el 55% corresponde a empresas consolidadas como persona jurídica. En este caso, resulta esencial dirigir la atención inicial hacia las ventas empresariales, centrándose en las personas jurídicas, al mismo tiempo que se consideran también las oportunidades de ventas a personas naturales.

Figura 2

Respuesta pregunta 2

2. ¿A que se dedica su empresa?



Para esta pregunta, se observa que, de las empresas encuestadas, 17 están involucradas en la prestación de servicios de ventas, mientras que 5 están vinculadas a la industria de la moda y textiles. Es evidente que la mayoría de las empresas encuestadas se dedican a la fabricación y venta de productos. A partir de esto, se puede inferir que son empresas consolidadas, con una robusta presencia comercial y una considerable influencia en el mercado.

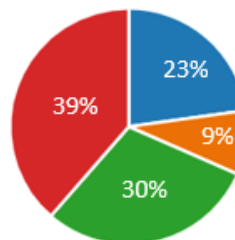
Figura 3

Respuesta pregunta 3

3. ¿Que cargo desempeña en la empresa?

[Más detalles](#) [Información](#)

● Gerente/Director	13
● Departamento de Recursos Hu...	5
● Departamento de Compras	17
● Otras	22



Se observa que 22 de las empresas encuestadas tienen una variedad de roles representados y que 5 representan al departamento de recursos humanos. Esto indica que la mayoría de los encuestados toman decisiones importantes en las organizaciones participantes.

Figura 4

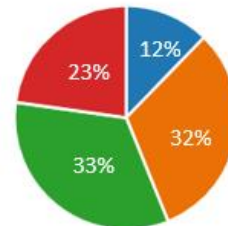
Respuesta pregunta 4

4. ¿Hace cuanto tiempo está constituida la empresa?

[Más detalles](#)

[Información](#)

1 a 5 años	7
5 a 10 años	18
10 a 20 años	19
20 años o más	13



Para este caso, se observa que el 19 de las empresas encuestadas tienen una base sólida en el mercado, ya que han estado operando durante más de 10 años, mientras que 7 empresas está dentro del rango de 5 a 10 años de antigüedad. Estos resultados sugieren que la mayoría de estas empresas tienen una larga trayectoria en el mercado, lo que contribuye a la fidelización de los clientes.

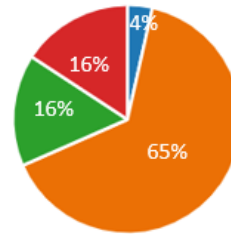
Figura 5

Respuesta pregunta 5

5. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?

[Más detalles](#) Información

● Menos de 10	2
● De 10 a 50	37
● De 51 a 200	9
● más de 200	9



Al analizar la quinta pregunta, se evidencia que 37 de las empresas encuestadas cuentan con una fuerza laboral de 10 a 50 empleados, mientras que 2 empresas tienen menos de 10 empleados. Estos resultados indican una sólida base económica en los negocios entrevistados.

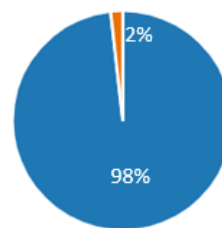
Figura 6

Respuesta Pregunta 6

6. ¿Compra café para su organización regularmente?

[Más detalles](#)

● Si	56
● No	1



Del total de encuestas se identifica que 56 organizaciones compran café regularmente para sus negocios, según esto se puede analizar que la mayoría de las empresas consumen café regularmente.

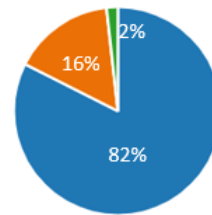
Figura 7

Respuesta Pregunta 7

7. ¿Que tipo de café compra?

[Más detalles](#)[Información](#)

Comercial	47
Premium	9
Especial	1
Otras	0



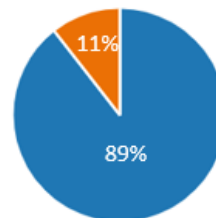
Identificamos que el 82% de las organizaciones encuestadas compran café comercial, mientras que el 2% compra café especial.

Figura 8*Respuesta Pregunta 8*

8. ¿Estaría interesado en comprar y ofrecer a sus empleados o clientes un café especial Santandereano como parte de sus servicios o para eventos?

[Más detalles](#)[Información](#)

Si	51
No	6



Se observa que 51 de las empresas encuestadas están interesadas en adquirir café especial Santandereano como parte de sus servicios o para eventos, esto es importante para el proyecto ya que indica que la mayor parte de las organizaciones están interesadas en el café especial Santandereano.

Figura 9

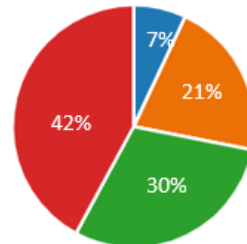
Respuesta Pregunta 9

9. ¿Cuál es la cantidad estimada de café que su empresa consume mensualmente? (en gramos)

[Más detalles](#)

[Información](#)

● 1000 grs	4
● 2000 grs	12
● 2500 grs	17
● 3000 grs	24



Se ha observado que 24 de las empresas encuestadas consumen 3000 gramos de café mensualmente, mientras que 4 consumen 1000 gramos por mes. Con estos datos, se puede concluir que la mayoría de las empresas encuestadas consumen una cantidad significativa de café mensualmente.

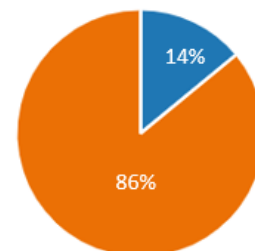
Figura 10*Respuesta Pregunta 10*

10. ¿Conoce los beneficios para la salud que ofrece el café especial Santandereano?

[Más detalles](#)

[Información](#)

● Si	8
● No	49



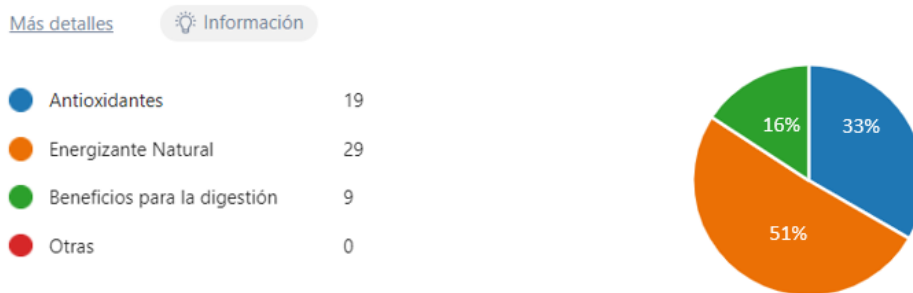
Se puede identificar que 49 de las empresas encuestadas no conocen los beneficios para la salud que tiene el café especial Santandereano, con esto se puede apostar a incluir la

importancia para la salud que conlleva tomarse una buena taza de café especial Santandereano.

Figura 11

Respuesta pregunta 11

11. ¿Qué tipo de beneficios para la salud le gustaría que tuviera el café especial Santandereano?



Se puede observar que el 29 de las empresas encuestadas les gustaría que uno de los beneficios para la salud sea energizante natural mientras que 9 empresas prefieren que tenga beneficios para la digestión, con esta información se puede apoyar el proyecto ya que el café especial Santandereano contiene todos estos beneficios para la salud.

Figura 12

Respuesta Pregunta 12

12. ¿Estaría dispuesto a pagar un precio ligeramente superior por un café especial Santandereano en comparación con el café regular?



Se puede apreciar que 42 de las empresas encuestadas están dispuestas a pagar un precio ligeramente superior por café especial Santandereano, con esto se puede determinar que la mayoría de las empresas están interesadas en adquirir el producto.

Figura 13

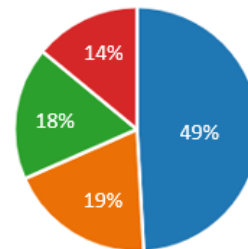
Respuesta Pregunta 13

13. ¿Cuál sería un precio razonable por gramo de café especial Santandereano para su empresa?

[Más detalles](#)

[Información](#)

- \$75.000 por presentación de 10... 28
- \$150.000 por presentación de 2... 11
- \$187.000 por presentación de 2... 10
- \$225.000 por presentación de 3... 8



Se puede observar que 28 de las empresas encuestadas están dispuestas a adquirir café especial a un precio de \$75.000 por cada 1.000 gramos, mientras que 8 empresas están dispuestas a desembolsar \$225.000 por una presentación de 3.000 gramos.

Estos datos indican que este rango de precios es crucial para el proyecto, ya que permitiría competir en igualdad de condiciones con productos de características similares.

Figura 14

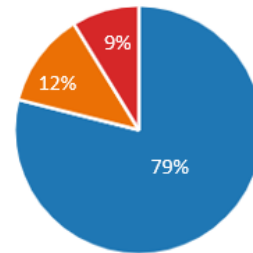
Respuesta Pregunta 14

14. ¿Con qué frecuencia consumiría café especial Santandereano en su empresa?

[Más detalles](#)

Información

● Diariamente	45
● Varias veces por semana	7
● Una vez por semana	0
● Ocasionalmente	5



Se ha identificado que 45 de las empresas encuestadas tienen la intención de consumir café especial Santandereano diariamente, mientras que 5 empresas consumirían ocasionalmente. Estos resultados indican una rotación constante del producto, ya que se esperaría que el café especial Santandereano se reponga al menos cada quince días, lo cual sería beneficioso y adecuado para nuestro proyecto.

Figura 15

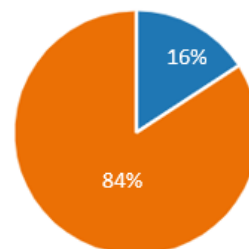
Respuesta Pregunta 15

15. ¿Actualmente consume café especial de alguna otra marca?

[Más detalles](#)

Información

● Si	9
● No	48

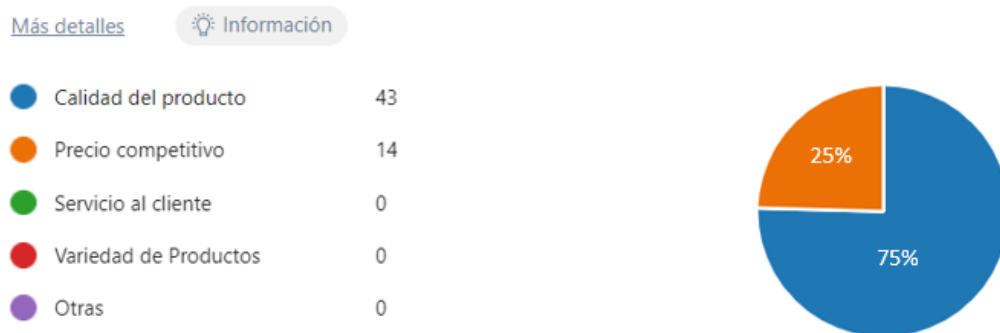


Se identifica que 48 de las empresas encuestadas no consumen café especial de ninguna otra marca. Esto sugiere que existe una oportunidad en el mercado, ya que se puede presentar el producto y competir con otras marcas.

Figura 16

Respuesta Pregunta 16

16. ¿Qué características valora más al elegir un proveedor de café para su empresa?



Se observa que 43 de las empresas encuestadas otorgan mayor importancia a la calidad del producto. Esto señala la necesidad de enfocarse en ofrecer una alta calidad en el producto, manteniendo al mismo tiempo precios competitivos para satisfacer las necesidades de los clientes.

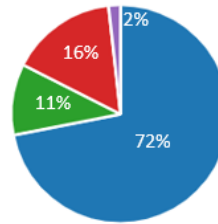
Figura 17

Respuesta Pregunta 17

17. ¿Qué medios publicitarios o de promoción prefiere para conocer nuevos productos para su empresa?

[Más detalles](#) [Información](#)

● Publicidad en redes sociales	41
● Publicidad en revistas	0
● Ferias o eventos empresariales	6
● Recomendaciones de otros emp...	9
● Otras	1



Se identifica que 41 de las empresas encuestadas prefieren la publicidad en redes sociales como medio publicitario, mientras que 1 empresa considera más importante otros medios de publicidad. En consecuencia, se puede concluir que la organización debe centrarse en fortalecer su estrategia de marketing en redes sociales, pero sin descuidar la participación en eventos o ferias empresariales organizadas por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

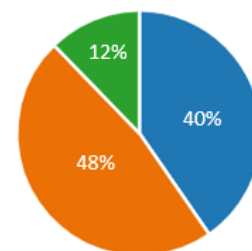
Figura 18

Respuesta Pregunta 18

18. ¿Qué otros servicios valorarías que ofreciera el proveedor de café especial santandereano?

[Más detalles](#) [Información](#)

● Entrega a domicilio	23
● Capacitaciones sobre el café y s...	27
● Personalización de empaques o ...	7
● Otras	0



Se ha observado que 27 de las empresas encuestadas valorarían más un servicio de capacitación sobre café y sus preparaciones, mientras que 7 organizaciones prefieren una buena personalización de empaques. Con estos resultados, se puede concluir que la

realización de capacitaciones es de suma importancia, ya que permitiría dar a conocer la importancia del uso de café especial y proporcionaría satisfacción a los futuros clientes.

Respuesta 19. Si tiene alguna pregunta adicional o comentarios sobre sus respuestas, por favor inclúyalos a continuación. ¡Su opinión es muy valiosa para nosotros!

Se observa que 1 de las empresas encuestadas realizó una sugerencia donde indica que “Deberían promocionar endulzantes no dañinos” esto indica el interés de la empresa en consumir productos que otorguen beneficios para la salud.

Marketing mix

Redvibes Coffee Especial SAS es una empresa dedicada apasionadamente a la producción y comercialización de café especial santandereano. Nuestra misión es deleitar a los buenos gustadores y catadores de café en la región una experiencia única en taza.

Nuestro producto está diseñado para cautivar a quienes valoran la excelencia en cada sorbo de café. En el corazón de nuestra estrategia de marketing mix está la búsqueda de llegar tanto al pequeño como al gran consumidor de café especial. Nos centraremos especialmente en la calidad y los componentes del café especial Santandereano. A continuación, se presenta un análisis exhaustivo de los diferentes factores que influyen en la variación de los precios del café especial Santandereano.

Precio

Precios Variados: Los costos del café especial Santandereano fluctúan en función de la marca, la calidad y la presentación del producto.

Tipos de Café Especial: Un aspecto clave en la determinación del precio es el tipo de café especial. Esto se debe a la materia prima del producto, su variedad, el proceso de producción y los ingredientes utilizados.






Presentación y Tamaño: Los precios varían según el tamaño y la presentación del producto. Por lo general, las presentaciones más grandes tienden a tener un precio unitario más bajo en comparación con las más pequeñas. Para el caso de la empresa se cuenta con una presentación de 2.500 gramos y un precio de \$145.000 este se estima de acuerdo al estudio de precio de la competencia.

Impacto de los Ingredientes: El costo de los ingredientes empleados en la producción del café, como el café pergamino o verde, influye en los precios finales, dada la fluctuación del precio del café.

Tendencias de Precios: Durante el año 2024, factores como el precio del café en el mercado determinaron el precio del café especial.

Tabla 7

Estudio de Precio con la Competencia

Marca de café especial	Precio	Presentación en gramos
Rasgos 	\$135.000	2.500
Golden 	\$148.000	2.500
Juan Valdez 	\$98.900	1.000
Oma 	\$30.900	500
Redvibes 	\$145.000	2.500

Estructura de comercialización y de distribución

Abordar este tema implica la exploración de diversos aspectos vinculados con la comercialización y distribución del producto. A continuación, se presenta un análisis panorámico de los factores pertinentes que requieren atención:

Mercado objetivo: En este caso, el café especial Santandereano se orienta principalmente hacia consumidores de todas las edades y diversos segmentos de la población, que les guste y aprecien tomar una buena taza de café.

Competencia: Resulta esencial realizar una evaluación objetiva de otros proveedores presentes en la región, así como considerar la posibilidad de asociarse con grupos que posean acuerdos tanto económicos como de distribución, se debe considerar participar en todas las actividades que realiza la Federación Nacional de Cafeteros.

Forma de comercialización: Identificar la estrategia de distribución más adecuada implica elegir entre la distribución a través de mayoristas y distribuidores, que se encargan de llevar el producto a distintos puntos de venta, empresas especializadas en alimentos, supermercados, cadenas de tiendas, o la venta directa.

Estrategias de Promoción

Algunas de las estrategias a implementar son las siguientes:

Degustaciones y muestras: Organizar eventos o participar en ferias gastronómicas y locales donde se pueda ofrecer a los asistentes degustaciones y muestras gratuitas del producto, así mismo participar en todas las actividades que realiza la cámara de comercio de Bucaramanga.

Promociones: Una estrategia clásica y efectiva que nunca pasará de moda. Pueden implementarse promociones que incluyan combinaciones de productos, incentivos para los compradores, así como campañas especiales para fechas destacadas que motiven al consumidor a elegir el producto.

Campañas en redes sociales: Aprovechar plataformas como Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, entre otras, para promocionar el café especial Santandereano y llegar a un público más amplio.

Alianzas: Establecer alianzas estratégicas con otros proveedores de café especial Santandereano.

con empresas del sector alimentario que complementen el consumo del producto, ampliando así la visibilidad y el alcance en el mercado.

7.2 Objetivo específico 2. Diseño de estudio administrativo y legal

Estructura empresarial

Se procederá a la constitución legal de la empresa mediante la obtención de su personería jurídica. Se identifican todos los requisitos documentales solicitados por la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Una vez completado este proceso, la empresa quedará debidamente establecida y legalmente reconocida con su personería jurídica.

Figura 19

Documentos para registro en la cámara de comercio

DOCUMENTOS REQUERIDOS PARA EL REGISTRO COMO PERSONA JURIDICA

- Formularios RUES (Registro Único Empresarial y Social).
- Copia del documento de constitución.
- Medio digital del documento de constitución en formato WORD (enviar al correo grabacion@camaradirecta.com, CD o USB).
- Copia del documento de identificación del Representante Legal y el formato y el anexo para Nombramientos cuando se nombran más cargos.
- Boleta del pago de impuesto de registro.

Para esta clasificación existen siete tipos de empresa clasificadas como sociedades, éstas son:

Sociedad Por Acciones Simplificadas

Se constituye mediante documento privado ante Cámara de Comercio o Escritura Pública ante Notario con uno o más accionistas quienes responden hasta por el monto del capital que han suministrado a la sociedad. Se debe definir en el documento privado de constitución el nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas, el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan, así como el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse. La estructura orgánica de la sociedad, su administración y el funcionamiento de sus órganos pueden ser determinados libremente por los accionistas, quienes solamente se encuentran obligados a designar un representante legal de la compañía. Su razón social será la denominación que definan sus accionistas pero seguido de las siglas sociedad por acciones simplificada" o de las letras S.A.S.

Nota. Tomada de (Camara de Comercio de Bucaramanga, 2024)

Se ha realizado una consulta sobre la disponibilidad del nombre "REDVIBES COFFEE ESPECIAL SAS" para su uso. La consulta de homonimia confirma que dicho nombre está disponible y puede ser utilizado.

Figura 20

Consulta de homonimia



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

Razón Social

REDVIBES COFFEE ESPECIAL SAS

Buscar

El Nombre 'REDVIBES COFFEE ESPECIAL SAS' No Existe. Este Nombre Estará Sujeto A Revisión Posterior Por Parte De La Cámara De Comercio.

La consulta de homonimia no encontró coincidencias.

Nota. Tomada de (Camara de Comercio de Bucaramanga, 2024)

Misión

Producir y comercializar café especial santandereano de la más alta calidad, aplicando prácticas sostenibles y tecnologías avanzadas. Nuestra misión es satisfacer las demandas de los amantes del café especial en Bucaramanga, manteniendo los más altos estándares de calidad y responsabilidad social.

Visión

Convertirnos en un referente nacional en la producción y comercialización de café especial santandereano para el año 2029, ofreciendo productos de alta calidad, innovadores y sostenibles que sean apreciados en todas las regiones.

Objetivos estratégicos

- Producir y comercializar café especial Santandereano con los más altos estándares de calidad.
- Desarrollar variedades de café especial que se distingan por sus sabores únicos y perfiles de sabor excepcional, comprometidos en la innovación de los cultivos cuidando cada variedad asegurando una calidad consistente y un deleite sensorial para los clientes.

- Establecer alianzas estratégicas con caficultores de la región con los estándares más altos, haciendo alianzas con caficultores de la región con el fin de obtener materia prima de alta calidad implementado practicas sostenibles con el medio ambiente.
- Fomentar practicas sostenibles en todas nuestras operaciones, con el objetivo de preservar el medio ambiente, promover el bienestar social y económico de la región.
- Fortalecer nuestra posición en el mercado local y explorar nuevas oportunidades en el mercado nacional.

Valores corporativos

Calidad: Nos dedicamos a proporcionar productos de excelencia, cuidando meticulosamente cada etapa de su producción para asegurar una experiencia sensorial extraordinaria y satisfactoria para nuestros clientes.

Sostenibilidad: Nos comprometemos a promover y practicar la sostenibilidad en todas nuestras operaciones, tanto en los procesos de producción como en el respaldo a las comunidades agrícolas locales, reconociendo y valorando su importancia para el presente y el futuro de nuestro entorno.

Innovación: Buscamos nuevas tecnologías y prácticas innovadoras para elevar continuamente la calidad de nuestro café especial.

Responsabilidad social: Contribuimos al bienestar de las comunidades cafeteras y al desarrollo sostenible, reconociendo nuestra responsabilidad como parte integral de su crecimiento y prosperidad.

Compromiso: Aplicamos la excelencia en todos los aspectos de nuestro negocio, demostrando una constante dedicación hacia la mejora continua y la superación de expectativas en cada etapa de nuestra operación, empleando los valores éticos en cada proceso.

Análisis DOFA

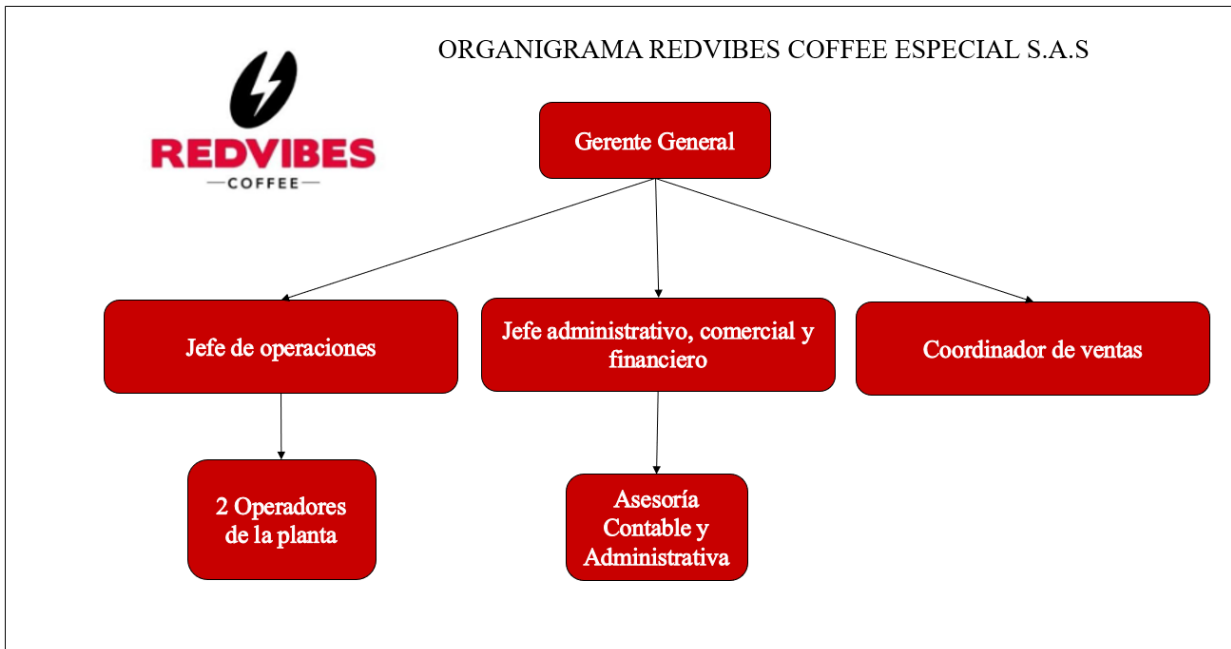
Figura 21

análisis DOFA



Organigrama y Procesos

En el organigrama de nuestro negocio, hemos implementado una variedad de roles y posiciones clave con el fin de establecer una estructura sólida y eficiente que comprenda todas las áreas esenciales en nuestra empresa.

Figura 22*Organigrama Redvibes Coffee Especial S.A.S*

Perfil organizacional de acuerdo con el organigrama.

1. Jefe de Operaciones:

Responsabilidades:

Supervisar y coordinar todas las actividades relacionadas con la producción y distribución del café especial Santandereano, planificar y optimizar los procesos de producción para garantizar la calidad del café y maximizar la eficiencia operativa, Gestionar el personal del área de operaciones incluyendo la asignación de tareas, la capacitación y el desarrollo del equipo, Coordinar con el equipo de calidad para garantizar que se cumplan los estándares de calidad en todas las etapas de producción, mantener y mejorar los sistemas de control de inventario para asegurar un flujo de producción constante y una gestión eficiente de los recursos. Coordinar todas las actividades relacionadas con la producción de café especial Santandereano, desde la recepción de

materias primas hasta el empaque del producto final, planificar y programar la producción de acuerdo con la demanda del mercado, asegurando un flujo de trabajo eficiente y cumpliendo con los plazos establecidos, implementar mejoras en los procesos de producción para aumentar la eficiencia, reducir costos y mejorar la calidad del producto, supervisar el mantenimiento y la operación de equipos y maquinaria utilizados en la producción de café, asegurando su buen funcionamiento y realizando mantenimiento preventivo según sea necesario, preparar informes de producción periódicos para la gerencia. Coordinar las operaciones logísticas relacionadas con la distribución y transporte del café especial Santandereano, asegurando una gestión eficiente de la cadena de suministro, supervisar el proceso de recepción, almacenamiento y gestión de inventario de materias primas. Realizar inspecciones de calidad exhaustivas en todas las etapas de producción del café especial Santandereano.

Requisitos:

Título universitario en Ingeniería Industrial o Administración de Empresas.

Experiencia previa en puestos de supervisión dentro de la industria alimentaria.

Destrezas en liderazgo y habilidades demostradas en la gestión efectiva de equipos.

Amplio conocimiento en sistemas de gestión de producción y control de calidad.

2. Operador de planta:

Responsabilidades:

Realizar el tostado del café especial Santandereano según los estándares de calidad y los perfiles de sabor establecidos por la empresa, operar y mantener los equipos de tostado de café asegurando un funcionamiento óptimo y la seguridad en el lugar de trabajo, Monitorear cuidadosamente todos los procesos del café, ajustando el tiempo, la temperatura

y otros parámetros según sea necesario para lograr el nivel deseado de tueste y sabor, Realizar pruebas de catación y análisis sensorial para evaluar la calidad del café tostado, identificando y corrigiendo posibles defectos o inconsistencias en el sabor. Participar en el desarrollo de nuevos perfiles de tueste y productos de café, aportando conocimientos y experiencia en la manipulación de diferentes variedades de café, cumplir con todas las normativas y regulaciones aplicables en materia de seguridad alimentaria, higiene y medio ambiente relacionadas con el proceso de tostado de café.

Requisitos:

Técnico o Tecnólogo agrónomo o de alimentos.

Experiencia en la industria cafetera, manipulando maquinas tostadoras.

Conocimiento en la industria Cafetera y sus Equipos.

Habilidades en calidad de alimentos.

3. Jefe Administrativo, comercial y financiero:

Responsabilidades:

Desarrollar y ejecutar las estrategias comerciales de la empresa, en línea con los objetivos y metas establecidos, supervisar y dirigir el equipo de ventas, estableciendo objetivos claros y proporcionando orientación y apoyo para alcanzarlos, identificar oportunidades de mercado y desarrollar planes de acción para penetrar en nuevos segmentos y expandir la presencia de la empresa en el mercado, establecer relaciones sólidas y mantener una comunicación efectiva con clientes clave, distribuidores y otros socios comerciales, gestionar el ciclo de ventas completo, desde la prospección y la negociación hasta el cierre de acuerdos y el seguimiento post-venta, participar en la fijación de precios y condiciones comerciales, asegurando la rentabilidad de los productos y

servicios ofrecidos, mantenerse al tanto de las tendencias del mercado, la competencia y los cambios en la demanda del consumidor, ajustando las estrategias comerciales en consecuencia.

Requisitos:

Título universitario en administración de empresas, ingeniería industrial o campos relacionados.

Experiencia en puestos de dirección comercial y ventas.

Conocimiento en estrategias comerciales y de negocios.

Habilidades en comunicación y liderazgo.

4. Coordinador de ventas

Responsabilidades:

Desarrollar e implementar estrategias de ventas para alcanzar y superar los objetivos de ventas establecidos por la empresa. Identificar y contactar a nuevos clientes potenciales, tanto a nivel regional, para expandir la base de clientes. Mantener relaciones sólidas con los clientes actuales, brindando un servicio excepcional y asegurándose de que sus necesidades sean atendidas de manera oportuna. Analizar el mercado y la competencia para identificar oportunidades de crecimiento y ajustar las estrategias de ventas en consecuencia. Preparar informes regulares sobre el desempeño de ventas, incluidos los ingresos, las previsiones y el seguimiento de los clientes. Participar en eventos y ferias comerciales para promocionar los productos de la empresa y establecer contactos con clientes potenciales. Estar al tanto de las tendencias del mercado y las demandas de los clientes para adaptar las estrategias de ventas y mantener la competitividad en el mercado del café especial.

Requisitos

Titulo universitario en negocios o campos relacionados.

Experiencia en puestos de ventas y finanzas.

Habilidades en comunicación.

5. Asesor contable (Contrato por días):

Responsabilidades:

Brindar asesoramiento experto en materia contable y financiera a la empresa, basado en las normativas vigentes y las mejores prácticas del sector, Revisar y analizar los registros contables de la empresa para asegurar su precisión y cumplimiento con los principios contables, realizar conciliaciones bancarias y verificar la exactitud de los estados financieros, identificando y corrigiendo posibles errores o discrepancias, preparar informes financieros y contables periódicos, incluyendo balances de situación, estados de resultados y flujo de efectivo, para la toma de decisiones gerenciales, asesorar en la elaboración y seguimiento de presupuestos, así como en la gestión de costos y gastos para maximizar la rentabilidad de la empresa, colaborar con el equipo de administración y finanzas en la preparación de documentos para auditorías internas y externas, así como en la implementación de recomendaciones.

Requisitos:

Técnico o tecnólogo en contabilidad.

Experiencia en el área contable.

Conocimiento en software contable.

6. Gerente General:

Responsabilidades:

El Gerente General es el líder principal de la empresa y tiene la responsabilidad de tomar decisiones estratégicas, dirigir equipos directivos y garantizar que la empresa alcance sus objetivos financieros y de crecimiento.

Dirigir y supervisar todas las operaciones de la empresa, incluyendo la producción, comercialización, finanzas, recursos humanos y administración, desarrollar y ejecutar la estrategia empresarial, en línea con los objetivos y metas establecidos por la alta dirección.

Tomar decisiones estratégicas para maximizar la rentabilidad y el crecimiento de la empresa, identificando oportunidades de negocio y minimizando riesgos.

Liderar y motivar al equipo directivo, proporcionando orientación y apoyo para alcanzar los objetivos individuales y colectivos.

Requisitos:

Título universitario en administración de empresas, ingeniería industrial, ingeniería agrónoma o ingeniería ambiental o campos relacionados.

Experiencia previa en trabajo de alta gerencia, en la industria alimentaria o similar.

Conocimiento en gerencia de proyectos y gestión empresarial.

Habilidades en liderazgo, comunicación toma de decisiones y resolución de conflictos.

Mapa de procesos

En nuestra organización dedicada a la producción y venta de café especial Santandereano, la calidad sobresaliente es de suma importancia. Con el fin de garantizar que cada grano de café que elaboramos cumpla con los más rigurosos estándares de calidad, hemos creado un exhaustivo y minucioso diagrama de procesos. Este diagrama

clasifica los procesos en tres niveles: estratégicos en la parte superior, operativos en el medio y de apoyo en la parte inferior, como se puede apreciar a continuación.

Figura 23

Mapa de procesos operativos

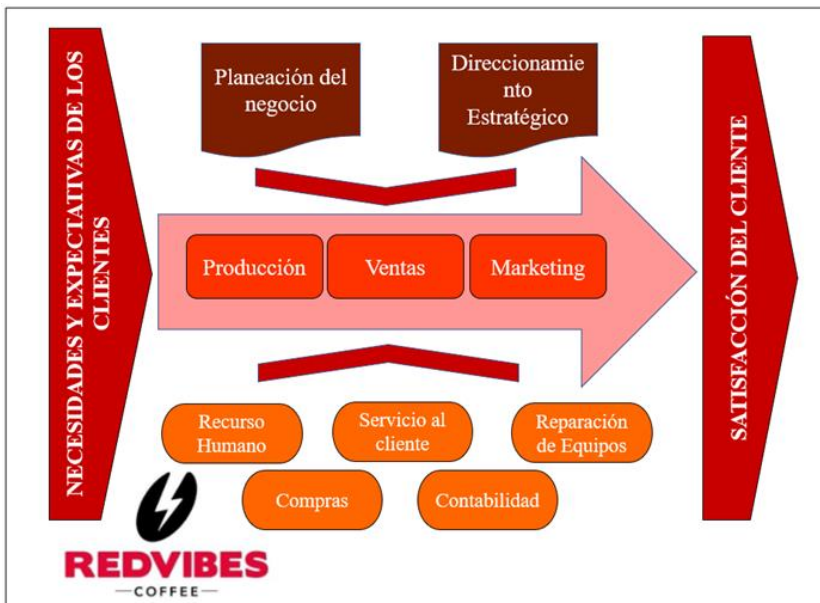
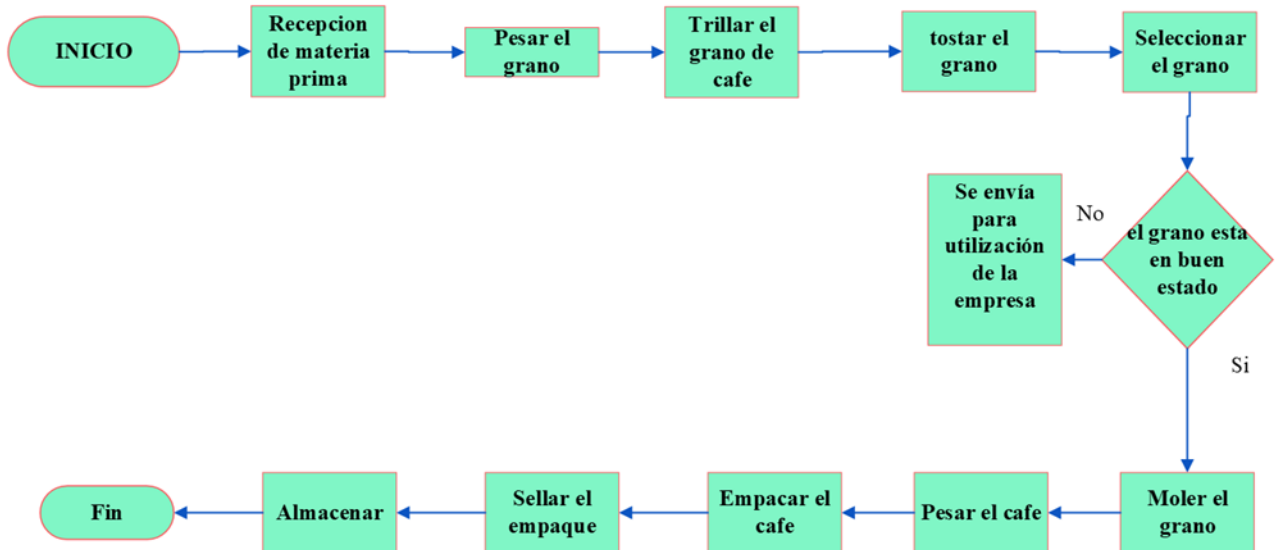


Figura 24

Diagrama de flujo del proceso del café



Registro y licencias

Los requisitos sanitarios que deben cumplir los productos de café para ser comercializados en Colombia están establecidos en el Decreto 3518 de 2006, La resolución 2674 de 2013 y la resolución 5109 de 2005 (norma de rotulado).

Registro sanitario Invima

Resolución 719 de 2015 por la cual se establece la clasificación de alimentos para consumo humano de acuerdo con el riesgo en salud pública.

Figura 25

Resolución 719 de 2015 riesgo ante INVIMA

3.3	sólidos o en gel para preparar bebidas a base de agua, leche u otra bebida, se excluyen los productos tipificados en 4.2.2, 4.2.4, 4.4.2, 4.5.2, 4.9.1, 4.9.4, 4.9.2, 4.10.2, 5.1.1, 5.1.2, 6.8.1, 6.8.4	3.3.2 sólidos o en gel), para preparar bebidas a base de agua. Se excluyen aquellos cuyo componente principal es la sacarosa y las salsas tipificadas en 13.4.3 Concentrados (líquidos o sólidos), para preparar bebidas saborizadas a base de agua de 14.2, se exceptúan los concentrados para preparar las bebidas de 14.4	X
3.4	Bebidas estimulantes a base de agua o para ser hidratadas o para preparar con leche u otra bebida	3.4.1 Cafés, tés, yerba mate o sus mezclas, listos para el consumo (por ejemplo enlatados), se excluyen los de 3.2.1 3.4.2 Concentrados de: café, té o yerba mate, para preparar bebidas (por ejemplo café instantáneo, polvo para capuchino), granos de café tratados para preparar productos de café; hierbas y mezclas de hierbas para preparar infusiones. (se excluyen aquellos productos a base de sacarosa)	X X

Nota. Tomada de (Ministerio de Salud y Protección Social , 2015)

En esta situación, el riesgo asociado al café se clasifica como de baja categoría. Por lo tanto, se lleva a cabo la elaboración de su ficha técnica y se registran los detalles de la empresa para solicitar la Notificación Sanitaria (NS) al INVIMA. Además, se procede con el pago de los costos requeridos para obtenerla, junto con la información de la empresa establecida para su aprobación.

Tabla 8

Ficha Técnica Redvibes coffee Especial S.A.S

 <p>REDVIBES —COFFEE—</p>	<p>FICHA TÉCNICA</p>
Nombre de la empresa	REDVIBES COFFEE

Ubicación	Bucaramanga, Santander
Nombre del caficultor	Nubia Tapias
Descripción del Producto	Café Premium Santandereano
Altitud del cultivo	1610 msnm
Variedad del café	Castillo Colombia
Sabor	Notas cítricas y chocolate
Beneficio	Lavado
Tostión	Media-Alta
Registro Invima	NSA-0008626-2020
Registro	FNC 3-0394-19
Certificado de tostión	FNC 1-568-20
Empaque	Bolsas selladas
Unidad de medida	Gramos
Canales de distribución	Ventas directas- Exportación
Certificaciones	Certificación de origen- Sello de café Orgánico

La "Denominación de Origen Regional" (DOR) es una certificación que identifica el origen geográfico exclusivo de ciertos departamentos, como Cauca, Nariño, Huila, Santander, Tolima y la región de la Sierra Nevada. Para obtener esta certificación se debe tener previamente el amparo de marca bajo la notificación sanitaria del INVIMA.

Figura 26

Autorización de uso de la DOR



Proceso de autorización de uso de la DO, DOR y/o IGP.

El trámite lo debe realizar la trilladora para café verde, tostadora para café tostado, solubilizadora para solubles y para extractos el fabricante.

- 1 Envío a la Federación del formato de solicitud: "Manifestación de interés".
- 2 Comuníquese con la **Fundación Cafecert** para proceso de certificación.
- 3 Envío de documentación inicial a **Cafecert**.
- 4 Envío de muestras a la **Fundación Cafecert**.
- 5 Análisis de laboratorio de la muestra enviada.
- 6 Resultados conformes o no con **DO, DOR y/o IGP** dependiendo del trámite.
- 7 Emisión de certificado por parte de la **Fundación Cafecert**.
- 8 Emisión de carta de autorización de uso por parte de la **Federación**.
- 9 Vigilancia anual.

El proceso de certificación de la DO, DOR y/o IGP es llevado a cabo por la Fundación Cafecert.

✉ cafecert@fundacioncafecert.org ☎ +57 (1) 313 6600 Ext.1345

Nota. Tomada de (Federacion Nacional de Cafeteros en Colombia, 2023)

La Resolución reglamentaria No. 01 de 2012 del Comité Nacional de Cafeteros, la FNC es la entidad encargada de llevar el Registro Nacional de la industria de Café y de establecer los requisitos para la inscripción de tostadoras, trilladoras y fábricas de café soluble en Colombia.

Figura 27

Sello de DOR



DOR
Denominación de Origen
Regional

Nota. Tomada de la Federación Nacional de Cafeteros

Uso de suelos Bucaramanga

De acuerdo con el Decreto 0167 del año 2021, el cual establece las disposiciones sobre el horario laboral de las empresas comerciales que operan en la ciudad de Bucaramanga, se establece que el horario de trabajo está determinado en el artículo 1 de la Clasificación Internacional Armonizada del Sector Agropecuario de Bucaramanga (CIU), según el plano aprobado. En el caso específico del sector cafetero, el horario de trabajo es de 6:00 a.m. a 12:00 de la noche. (Decreto 0167 de 2021).

Contratos y acuerdos

Se llevarán a cabo contratos laborales con los empleados que forman parte de la nómina directa, considerando los niveles de confianza, cláusulas de confidencialidad y otros acuerdos entre el empleador y el empleado, conforme a la legislación laboral actual. De igual manera, se aplicarán estas disposiciones para los proveedores de servicios del negocio.

Propiedad intelectual

Se establecerá la marca REDVIBES COFFEE ESPECIAL SAS, que será registrada en la Superintendencia de Industria y Comercio para proteger tanto su nombre como su

logo y la paleta de colores asociada. Además, llevaremos a cabo el proceso de obtención de códigos de barras para cada una de las presentaciones de nuestros productos ante esta entidad.

Nuestra Marca

Se elabora un logotipo como parte del plan de negocios destinado a establecer una empresa que produzca y comercialice café especial santandereano para el sector empresarial de la ciudad de Bucaramanga.

Figura 28

Marca



Nota. Adaptado en (desing.com, 2023)

Responsabilidades legales

Deben mantenerse las obligaciones con los siguientes entes de control:

1. El Ministerio de Trabajo, para cumplir con las normativas legales relacionadas con los colaboradores.
2. La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN), para la gestión contable y tributaria del negocio.

3. La Superintendencia de Industria y Comercio, para asuntos relacionados con la Ley 1581 del 2012 sobre protección de datos personales y derechos del consumidor.
4. El Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (INVIMA), encargado de garantizar la calidad y autorización de los productos en circulación.
5. La Federación Nacional de Cafeteros, es la entidad encargada de llevar el Registro Nacional de la industria de Café y de establecer los requisitos para la inscripción de tostadoras, trilladoras y fábricas de café soluble en Colombia.
6. La Alcaldía de Bucaramanga, responsable de regular los impuestos municipales, los avisos y tableros, el uso del suelo y los permisos de horarios de fabricación y funcionamiento.
7. La cámara de comercio de Bucaramanga es la entidad encargada de la administración del Registro Público Mercantil de las empresas y entidades sin ánimo de lucro, como también, de proponentes y otros registros.

Asuntos laborales políticas y prácticas laborales

Se implementan políticas y prácticas laborales que reflejen nuestros valores esenciales de excelencia, responsabilidad ambiental y respeto. Estas políticas se crean con el propósito de fomentar un entorno laboral favorable y cooperativo, al tiempo que impulsamos el progreso de nuestra empresa y contribuimos al desarrollo sostenible.

Contratación y selección del personal

Implementamos un proceso de selección riguroso y justo para reclutar talento calificado y comprometido con los valores de la empresa. Nos comprometemos a ofrecer igualdad de oportunidades y a respetar la diversidad en el lugar de trabajo.

Condiciones laborales

Horario laboral:

Establecemos horarios laborales que armonizan la productividad con la adaptabilidad, asegurando el bienestar de nuestro equipo. Garantizamos condiciones laborales seguras y saludables para todos nuestros empleados. Cumplimos con las regulaciones laborales vigentes y promovemos un ambiente de trabajo inclusivo y respetuoso.

Remuneración y beneficios

Ofrecemos una remuneración competitiva y beneficios adicionales para reconocer el desempeño y el compromiso de nuestros empleados. Valoramos su contribución al éxito de la empresa. Además, ofrecemos ventajas como la afiliación y el pago de aportes parafiscales, opciones para el progreso profesional y períodos de descanso remunerado, conforme a las regulaciones del Ministerio de Trabajo y otros beneficios sociales.

Estas políticas y prácticas laborales reflejan nuestro compromiso con el bienestar y el desarrollo integral de nuestros empleados, así como con el cumplimiento ético y legal en todas nuestras operaciones laborales.

Derechos y responsabilidades de los empleados

Derechos de los empleados: Todos los empleados tienen derecho a trabajar en un entorno seguro y saludable, libre de riesgos para su bienestar físico y emocional, se garantiza que ningún empleado sea discriminado por motivos de género, raza, orientación

sexual, religión, origen étnico, discapacidad u otras características personales protegidas por la ley, todos los empleados tienen derecho a igualdad de oportunidades de empleo y desarrollo profesional, derecho a un salario justo y pago puntual, derecho a beneficios y prestaciones sociales. Todos los empleados tienen derecho a ser tratados con respeto, dignidad y equidad en todas las interacciones laborales, incluyendo la comunicación con superiores y compañeros de trabajo.

Responsabilidades de los empleados: Esperamos que nuestros empleados demuestren dedicación, conducta profesional y principios éticos en el desempeño de sus funciones laborales. Esto implica adherirse a todas las políticas y procedimientos de la empresa, así como valorar y respetar los principios y metas corporativas. Colaborar con otros miembros del equipo para alcanzar los objetivos y metas de la empresa. Brindar un servicio al cliente excepcional al interactuar con clientes en puntos de venta, ferias o eventos, respondiendo preguntas, proporcionando información sobre los productos y garantizando la satisfacción del cliente.

Evaluación de riesgos

Se procede a identificar y evaluar los riesgos legales y administrativos con el fin de gestionar eficazmente esta organización. A continuación, se presenta una lista de posibles riesgos legales y administrativos que la empresa de café especial Santandereano podría enfrentar, junto con algunos escenarios y planes de contingencia:

Incumplimiento de Normativas Sanitarias: Modificaciones en las normativas gubernamentales referentes a la fabricación y comercialización de alimentos, las cuales podrían influir en los criterios de calidad y seguridad alimentaria, como las disposiciones sobre estándares de calidad y etiquetado.

Escenario: Nuevas actualizaciones en los estándares de calidad y seguridad alimentaria, así como requisitos específicos relacionados con el etiquetado de productos.

Plan de contingencia: Establecer un equipo encargado de monitorear de cerca los cambios en las normativas sanitarias y alimentarias a nivel gubernamental, revisar y ajustar los procesos de producción como es la tostión, empaque y etiquetado para garantizar el cumplimiento con las nuevas regulaciones.

Infracciones de Propiedad Intelectual: Riesgo de infringir derechos de propiedad intelectual, como marcas comerciales, patentes o derechos de autor, al utilizar nombres, logotipos o diseños similares a los de otras empresas, lo que podría resultar en demandas legales y pérdidas financieras.

Escenario: La empresa de café especial Santandereano ha desarrollado un nuevo empaque para sus productos, el cual incluye un diseño único y distintivo. Sin embargo, existe el riesgo de que este diseño infrinja derechos de propiedad intelectual de terceros, como marcas comerciales o derechos de autor.

Plan de contingencia: Antes de lanzar el nuevo empaque al mercado, realizar una investigación exhaustiva para identificar posibles conflictos con derechos de propiedad intelectual de terceros.

Derechos laborales: conflictos laborales, incumplimientos en derechos de los empleados, demandas por discriminación, acoso o violación de leyes laborales.

Escenario: En la empresa surge un conflicto laboral debido a presuntas violaciones de los derechos de los empleados.

Plan de contingencia: Realizar una investigación interna exhaustiva para evaluar la veracidad de las denuncias y determinar las causas subyacentes de los conflictos laborales,

revisar y garantizar el cumplimiento de todas las leyes laborales vigentes, incluyendo el pago justo de salarios, el reconocimiento de horas extras y el respeto a los derechos de los empleados, tomar medidas correctivas inmediatas para abordar cualquier irregularidad identificada y corregir los problemas que hayan contribuido a los conflictos laborales.

Riesgos Administrativos

Variación en la demanda: Fluctuaciones en la solicitud de café especial santandereano debido a aspectos estacionales o económicos.

Escenario: La demanda decrece notablemente en temporadas de menor actividad.

Plan de contingencia: Ampliar la gama de productos ofrecidos, explorar nuevos mercados o ejecutar estrategias de promoción adaptadas a las estaciones.

Problemas de abastecimiento: Interrupciones en la materia prima debido a las condiciones ambientales y estacionales.

Escenario: Un proveedor principal enfrenta dificultades de producción.

Plan de contingencia: Mantener múltiples fuentes de suministro y contar con reservas de inventario adecuadas.

Recursos humanos: Rotación de empleados clave, falta de capacitación adecuada o desafíos de retención.

Escenario: Un maestro tostador experimentado renuncia de manera imprevista.

Plan de contingencia: Implementar estrategias para retener a los empleados, desarrollar manuales de procesos y capacitar a varios empleados en funciones esenciales.

Incidentes de seguridad de la información: Pérdida de datos, ciberataques o vulnerabilidades en la seguridad física en la planta de producción.

Escenario: Un ataque cibernético compromete la seguridad de los datos de la empresa.

Plan de contingencia: Instaurar medidas de seguridad cibernética robustas y realizar copias de respaldo regulares de datos cruciales.

7.3 Objetivo específico 3. Estudio técnico y de infraestructura.

Descripción del Producto

Las características y especificaciones técnicas del café especial de Santander son fundamentales para que los consumidores comprendan y valoren el producto, dado que cumple con rigurosos estándares de calidad y seguridad alimentaria, garantizando así un café totalmente natural.

Ingeniería del producto

Proceso de café especial de origen Santandereano 100% orgánico.

A continuación, se describen los procedimientos para la elaboración del café especial Santandereano Redvibes Coffee, utilizando como materia prima el café pergamino seco cultivado en las montañas de Santander.

1. Recepción de Materia prima
2. Selección y clasificación del café por la trilladora
3. Tueste del grano de café
4. Enfriamiento de los granos de café
5. Selección de los granos de café
6. Molienda de los granos de café
7. Empaque de café especial, Producto final

Características del Café Especial Santandereano

Aroma Cautivador: Presenta un aroma irresistible que cautiva los sentidos desde el momento en que se empieza a preparar.

Sabor equilibrado y complejo: Su sabor es una armoniosa combinación de notas dulces, cítricas y florales, con un cuerpo suave y una acidez delicada que lo hacen placentero al paladar.

Cuerpo sedoso: Posee un cuerpo sedoso y aterciopelado que envuelve el paladar con una textura exquisita y satisfactoria.

Tueste cuidadoso: Cada lote de café santandereano se tuesta con esmero y precisión para resaltar sus cualidades naturales y garantizar una experiencia de sabor excepcional en cada taza.

Sostenibilidad y calidad: Producido de manera sostenible y con altos estándares de calidad, el café especial santandereano refleja el compromiso de los productores con la excelencia y el cuidado del medio ambiente.

Café de origen: Café de origen Santandereano, cultivador por caficultores de la región de excelente calidad.

Especificaciones técnicas:

Ingredientes: 100% de café

Tamaño y peso: Café especial Santandereano en las siguientes presentaciones 340gr, 1000gr, 2000gr, 2500gr, 3000gr.

Fecha de caducidad: 1 año de vida después de su procedimiento de empaque donde se garantiza su frescura y calidad.

Almacenamiento: Para conservar su frescura y calidad, es importante almacenar el producto en un lugar fresco y seco. Se recomienda consumirlo antes de su fecha de vencimiento para disfrutar de la mejor experiencia posible.

Sellos de calidad: Sello DOR (Denominación de Origen Regional).

Instrucciones de preparación:

Selecciona el Café Especial Santandereano REDVIBES COFFE

Selecciona tu método de preparación: Elige el método de preparación que mejor se adapte a tus preferencias, ya sea una cafetera de goteo, una prensa francesa, una cafetera espresso o cualquier otro método que prefieras.

Molienda de los granos: Muele los granos de café Santandereano justo antes de preparar tu taza de café para mantener su frescura y sabor óptimos. Ajusta el grado de molienda según el método de preparación elegido.

Proporción café-agua: Calcula la proporción adecuada de café y agua. Por lo general, se recomienda utilizar aproximadamente 1-2 cucharadas de café por cada 6 onzas de agua, pero puedes ajustar esta proporción según tu gusto personal.

Calentamiento del agua: Calienta el agua hasta que alcance la temperatura adecuada para tu método de preparación. Para la mayoría de los métodos, la temperatura ideal oscila entre 195°F y 205°F (90°C - 96°C).

Preparación del café: Coloca el café molido en el filtro o la cesta de tu cafetera y vierte el agua caliente sobre él siguiendo el método de preparación seleccionado. Deja que el café se infunda durante el tiempo recomendado para extraer todos sus sabores y aromas.

Degustación: Una vez preparado, sirve el café en una taza precalentada y disfruta de su delicioso aroma y sabor único. Tómase un momento para saborear cada sorbo y apreciar las notas distintivas del café especial Santandereano.

Almacenamiento adecuado: Después de abrir el paquete, asegúrate de almacenar los granos de café restantes en un lugar fresco y seco, preferiblemente en un recipiente hermético, para preservar su frescura y calidad por más tiempo.

Infraestructura Tecnológica

Producción

Se examinan las alternativas para la producción del café especial de Santander, abarcando aspectos como la maquinaria especializada para el procesamiento del café. Se contempla la posibilidad de automatizar procesos con el fin de mejorar la eficiencia en la línea de producción.

Maquinaria idónea para el proceso del café especial Santandereano

Automatización de todos los procedimientos

Control de calidad de todos los procesos

Sistema de gestión

Es importante considerar los sistemas de gestión en procesos críticos para garantizar una trazabilidad óptima de cada etapa de la producción. Esto abarca desde la gestión de inventarios de materias primas y productos finales, hasta la planificación de la producción y el mantenimiento de equipos, incluyendo el seguimiento detallado de sus historiales de mantenimiento.

Software empresarial

La adopción y actualización constante de software empresarial y licencias es esencial para gestionar eficientemente aspectos administrativos, operativos, contables y financieros de la empresa. Esto incluye la implementación de un sistema contable adecuado para el control y manejo de las finanzas, así como la renovación o adquisición de licencias de software para equipos.

Comercio electrónico, marketing y ventas

Implementar criterios actualizados en la gestión de redes sociales y otras plataformas de marketing, permitiendo a los clientes visualizar los productos de la empresa y sus características. Esto incluye el uso de una plataforma de comercio electrónico, gestión de redes sociales, automatización de publicaciones, desarrollo de estrategias de contenido, diseño de sitios web, integración de catálogos de productos y ejecución de campañas publicitarias.

Pagos en línea

Implementación de pasarelas de pago seguras y procesadores de pagos confiables, asegurando el cumplimiento de los estándares de seguridad pertinentes.

Gestión de pedidos

Implementación de un sistema de gestión de pedidos en línea a través de la página web, que incluye seguimiento de envíos por el departamento logístico y procesamiento de devoluciones y reembolsos por productos averiados.

Tendencias tecnológicas relevantes

Sostenibilidad

Implementación de prácticas y tecnologías sostenibles para la gestión responsable de residuos.

Cadena del producto

Establecimiento de un sistema de autenticación y seguimiento del café especial, asegurando la calidad mediante la colaboración con caficultores confiables, realizando seguimiento, inspección y control de la materia prima.

Inteligencia Artificial

Utilización de inteligencia artificial en la producción y control de calidad, así como en la atención al cliente a través de diversas plataformas como redes sociales y página web. Además, se emplea para la proyección de la demanda y la planificación de la producción.

Realidad aumentada (RA) y realidad virtual (RV)

Ofrecimiento de experiencias envolventes de degustación tanto en línea como en persona, así como su implementación en tiendas físicas, con el propósito de promover y educar a los clientes.

Automatización de marketing

Adaptación de campañas de marketing de forma personalizada, automatización de envíos de correos electrónicos y segmentación de la clientela.

Seguridad de datos y privacidad**Ciberseguridad**

Implementación de medidas para proteger datos y sistemas, prevención de ataques cibernéticos y establecimiento de un plan de respuesta inmediata ante incidentes.

Cumplimiento normativo

Aseguramiento del cumplimiento de regulaciones de privacidad de datos tanto de clientes como de proveedores, realización de auditorías de seguridad y cumplimiento, y garantía de protección de la privacidad del cliente.

Copias de seguridad

Implementación de un programa de respaldo, almacenamiento seguro de datos de copia de seguridad y procedimientos de recuperación en situaciones de fallo del sistema.

Este análisis tecnológico ofrece un marco detallado para la evaluación y elección de las tecnologías requeridas para la creación y distribución del café especial Santandereano REDVIBES COFFEE. Además, permite estar al tanto de las tendencias tecnológicas emergentes que puedan tener impacto. A medida que se avanza en la adopción de estas tecnologías, es crucial realizar un seguimiento y ajustar estrategias según sea necesario para preservar la competitividad y eficacia de la empresa.

Maquinaria necesaria

Trilladora

La trilladora es de gran utilidad en la industria del café porque permite procesar medianos y grandes volúmenes de café sin alterar sus condiciones originales. Valor del equipo: \$7.700.000

Capacidad de la trilladora

Con la Trilladora de flujo continuo Magra CR-2000 cuenta con una capacidad de producción de 80 kg por hora, y es perfecta para una inversión de gran rentabilidad. La trilladora va a realiza un funcionamiento de acuerdo a la capacidad del bache de la maquina tostadora, para este proyecto vamos a utilizar 2 baches cada uno de 20kg diarios por lo tanto en el proceso de la trilladora cuenta con un tiempo estimado de 30 minutos diarios.

Excelente pulido de la película apergaminada sin elevar la temperatura del grano.

Facilita y hace el trabajo más eficiente, pues una vez calibrado el paso de café al compartimento de trilla y la compuerta de expulsión (Según las características físicas de cada café) no requerirá intervención constante de los operarios.

Cuenta con tolva para expulsión de cisco y bandeja para descargue de café verde.

Su novedoso sistema de compartimento de trilla aumenta la eficiencia de la máquina.

Su construcción y estructura solida es duradera, cuenta con acabados en acero inoxidable, cromo y pintura electrostática.

Figura 29

Trilladora de café



Nota. Tomada de (Ekipando Magra, 2024)

Tostadora

Con la tostadora Magra se puede obtener un tueste homogéneo para una mejor calidad en la taza de café, su tablero electrónico con indicador digital de temperatura del

grano, encendido de turbina de tueste, encendido de la criba de enfriamiento, encendido de giro tambor y encendido de chispa electrónica para gas, puede controlar y diseñar excelentes curvas de tuestión. Cuenta con 2 ciclones para control de emisión de material particulado al medio ambiente. Lleva un mejor control, con el visor en vidrio templado para observar el proceso de tueste y saca muestras en el momento de la tuestión que desee, cuenta con una compuerta de graduación de aire de tueste, su sistema de arrieros para criba de enfriamiento garantiza el 100% de evacuación de los granos.

Capacidad

Equipo con capacidad de 30 kg por bache en 30 minutos, el funcionamiento de la tostadora es de gran importancia para la producción del café para este proyecto vamos a realizar 2 baches diarios cada uno de 20 kg en 30 minutos por lo tanto en el proceso de la tostadora se cuenta con un tiempo estimado de 60 minutos diarios, este equipo tiene un valor de: \$45.000.000

Figura 30

Tostadora de café



Nota. Tomada de (Ekipando Magra, 2024)

Banda transportadora para la selección de café

Los transportadores por banda ofrecen la versatilidad de materiales y longitudes de acuerdo al producto y proceso deseado. En el caso de café molido, se cuenta con bandas sanitarias con estructura de acero inoxidable.

El funcionamiento de la banda transportadora para este proyecto vamos a realizar 2 baches diarios cada uno de 20 kg en 60 minutos por lo tanto en el proceso de la tostadora se cuenta con un tiempo estimado de unos 120 minutos diarios, este equipo tiene un valor de equipo: \$3.500.000

Ventajas

Banda de poliuretano con olanes vulcanizados.

Laminación de acero inoxidable

Chumaceras sanitarias

Guardas laterales de inoxidable

Rodillos de acero inoxidable

Material de la banda: poliuretano

Figura 31

Banda transportadora para la selección de café



Nota. Tomada de (Solo Café, 2024)

Molino de café

El molino de acero de disco es la máquina fácil de usar y gracias a la rueda de ajuste puede modificar fácilmente el tipo de rectificado entre diferentes tipos predeterminados. Se puede actualizar fácilmente la capacidad de la máquina mediante el uso de piezas extra, y la disponibilidad de utilizar piezas adicionales para moler café aromático.

Capacidad

Equipo de 16kg por hora, El funcionamiento del molino para este proyecto vamos a realizar 2 baches diarios cada uno de 20 kg en 60 minutos por lo tanto en el proceso de la tostadora se cuenta con un tiempo estimado de unos 120 minutos diarios, este equipo tiene un valor de equipo: \$11.000.000

Figura 32

Molino de café



Nota. Tomado de (Busco Café , 2024)

Bascula para preparación de café

Con la última tecnología de pesaje y sensor de alta precisión, la báscula electrónica de cocina Bagail puede estabilizarse más rápido durante la preparación y responder con sensibilidad a cada aumento de 0.00 oz, y proporcionarte una medición precisa de 0.01 oz a 105.82 oz. Valor de la maquina: \$84.000.

Figura 33

Bascula para pesar la cantidad de café



Nota. Tomado de (Complementos del café , 2024)

Bascula para pesar la materia prima

Ideal para trabajos de entrega y recibo que requieren máxima agilidad y precisión.

Con plataforma de acero altamente resistente para uso rudo y 2 ruedas traseras para desplazar fácilmente. Valor de la maquina: \$6.400.000

Figura 34

Bascula para pesar la materia prima



Nota. Tomado de (Reyfri Equipamiento Comercial, 2024)

Selladora

Esta máquina de sellado continuo está equipada con una rueda de grabación en relieve y una rueda de tipo, que puede imprimir fecha, comentario, introducción, logotipo simultáneamente al sellar. Además, este sellador también es compatible con una rueda peladora y una rueda lisa para satisfacer sus diversas demandas hasta cierto punto. El funcionamiento del molino para este proyecto vamos a realizar 2 baches diarios cada uno de 20 kg en 30 minutos por lo tanto en el proceso de la tostadora se cuenta con un tiempo estimado de unos 60 minutos diarios, este equipo tiene un valor de equipo: \$3.500.000

Figura 35

Selladora



Nota. Tomado de (solocafé,2024)

Infraestructura de tecnología de la información

La infraestructura de tecnología de la información es esencial para respaldar las operaciones de la empresa de café especial Santandereano. Es importante considerar que los requisitos específicos pueden diferir según las necesidades y el tamaño previsto de la empresa.

Infraestructura de tecnología de la información

Hardware:

Servidores: Una opción es tener un servidor central o una infraestructura de servidor distribuida para alojar aplicaciones, bases de datos y servicios.

Estaciones de trabajo: Equipos informáticos tanto de escritorio como portátiles son necesarios para el personal en áreas administrativas, de producción y ventas.

Dispositivos móviles: Empleados que requieren movilidad en áreas de producción o ventas pueden beneficiarse de dispositivos móviles como tabletas o teléfonos inteligentes.

Red de computadores: Se requiere una infraestructura de red interna que enlace todas las estaciones de trabajo y dispositivos, facilitando una comunicación eficaz y el intercambio fluido de datos

Software:

Sistema de gestión empresarial: La implementación de un sistema ERP puede facilitar la integración y gestión de una variedad de procesos comerciales, abarcando desde el control de inventario hasta la planificación de recursos y la contabilidad.

Software de producción: Aplicaciones diseñadas específicamente para la administración de procesos de producción, garantía de calidad y supervisión del inventario.

Software de ventas y CRM: Sistemas para administrar relaciones con los clientes, mantener registros de ventas y analizar información de mercado.

Software de gestión de inventarios: Software diseñado para llevar un seguimiento detallado del inventario, asegurando una apropiada gestión de la cadena de suministro y un abastecimiento eficiente.

Herramientas de colaboración: Herramientas y sistemas que promuevan la colaboración y la comunicación interna entre distintos departamentos.

Software de seguridad: Medidas de seguridad como antivirus, cortafuegos y otras soluciones para salvaguardar la infraestructura y la información vital.

Herramientas de analítica: Programas diseñados para la evaluación de datos operativos y de ventas, posibilitando la toma de decisiones estratégicas fundamentadas.

Base de datos

Base de datos de producción: Para la retención de datos concernientes a los procedimientos de manufactura, control de calidad y rastreo de lotes.

Base de datos de ventas y clientes: Para conservar datos relativos a clientes, pedidos, facturación y otros aspectos vinculados a las transacciones comerciales.

Base de datos de inventarios: Con el propósito de llevar a cabo un monitoreo exhaustivo de los niveles de stock y simplificar la administración de la cadena de suministro.

Base de datos financieros: Con el fin de administrar la información financiera, incluyendo tareas como contabilidad y elaboración de informes financieros.

Seguridad de la información:

Copia de seguridad y recuperación de datos: Se implementan procesos y sistemas para efectuar respaldos regulares de la información crucial y poder recuperarse en caso de pérdida de datos.

Políticas de acceso y seguridad: Implementación de políticas y protocolos de seguridad para prevenir el acceso no autorizado a datos confidenciales.

Actualizaciones y parches de seguridad: Actualizar regularmente el software y los sistemas operativos para mitigar posibles vulnerabilidades conocidas y fortalecer la seguridad del sistema.

Firewalls y sistemas de detección de intrusiones: La adopción de medidas de seguridad con el objetivo de evitar y detectar intrusiones en la red.

Esta descripción general destaca la infraestructura de tecnología de la información requerida para respaldar las operaciones empresariales. Es crucial ajustar la infraestructura tecnológica a las necesidades particulares de la organización y a las normativas de la industria durante la planificación y desarrollo.

Ubicación, instalación e infraestructura

Macro localización

Considerando la ubicación geográfica para la producción de la materia prima del café especial de Santander, los costos de transporte del café, así como las alternativas para llegar de manera más eficiente al consumidor final, y la factibilidad de establecer un centro para la recolección, transformación y distribución, se ha decidido ubicar el proyecto en la ciudad de Bucaramanga. Como la capital más cercana y principal, Bucaramanga ofrece la mejor ubicación para establecer una bodega que facilite los procesos mencionados anteriormente.

Método de localización

La ubicación para la creación de la empresa productora y comercializadora de café especial es un punto importante en los costos y gastos de producción y operación, así mismo, un factor relevante para ser competitivos en la industria, por lo que requiere una ubicación estratégica, que funcione como un punto central de operaciones.

La ubicación debe contar con una accesibilidad óptima para la entrada y salida de mercancía, ya que desempeñará un papel crucial en la distribución del café a diversos sectores y empresas.

Para cumplir con eficiencia esta importante función, es esencial que el punto esté estratégicamente posicionado, garantizando un buen flujo logístico y un acceso conveniente a las principales rutas de transporte.

Después de analizar los métodos para lograr la mejor ubicación para la empresa se tomó la decisión de utilizar el método cuantitativo por puntos ya que se pueden establecer variables relevantes a la hora de seleccionar el lugar y que se adecue a los requerimientos necesarios para poder operar.

Se proponen los factores valor del arriendo, componentes de infraestructura logística, costos operativos y marco regulatorio y se asignan ponderaciones según el impacto que se considera tienen en la industria y serán definidos en la siguiente tabla.

Tabla 9

Factores condicionantes

Factores	Ponderación	Definición
Componentes de infraestructura logística	30%	Se refiere a la red de transporte, almacenamiento y distribución que permite que los bienes y/o servicios se muevan de manera eficiente. Una infraestructura logística robusta incluye acceso a redes de transporte, almacenamiento, lo que facilita la posibilidad de expansión.

Valor del arriendo	30%	<p>El valor del arriendo es determinado por el tamaño del inmueble, es necesario saber el valor por metro cuadrado en la zona a considerar, lo que permite tener claridad sobre el valor del lugar o terreno que se requiera.</p>
Costos operativos	20%	<p>Este factor es importante ya que se refiere a los gastos constantes necesarios para mantener y operar la empresa en el lugar de ubicación como los servicios públicos, los sueldos del personal y factores relacionados con la producción. Es importante para aumentar la rentabilidad elegir de forma correcta la ubicación de la empresa ya que esta puede aumentar o disminuir los costos de operación.</p>
Marco regulatorio	20%	<p>Se recomienda examinar las regulaciones vigentes en la región donde se planea establecer la fábrica, considerando la estabilidad del entorno para la industria manufacturera o alimentaria, las normativas relacionadas con la producción de alimentos y los permisos necesarios para operar la fábrica. Esto asegurará que la ubicación sea adecuada para la organización y garantizará que se cumplan todas las normas.</p>

Establecidos los factores, se realiza la valoración teniendo en cuenta puntajes para la evolución nivel 1, 3 y 5 que se definen en la siguiente tabla.

Tabla 10*Evaluación de alternativas*

Factor	Puntuación
Componentes de infraestructura logística	1 Punto: Área < 100 m ²
	3 Puntos: Área entre 100 y 150 m ²
	5 Puntos: Área >150 m ²
Valor del arriendo	1 Punto: Arriendo >\$3.500.000
	3 Puntos: Arriendo entre \$2.500.000 y \$3.500.000
	5 Puntos: Arriendo < \$2.500.000
Costos operativos	1 Punto: Costo operativo > \$2.000.000
	3 Puntos: Costo operativo entre \$1.000.000 \$2.000.000
	5 puntos: Costo operativo < \$1.000.000
Marco regulatorio	1 Punto: Sin los permisos para operar
	3 Puntos: Algunos permisos para operar
	5 Puntos: Todos los permisos para operar

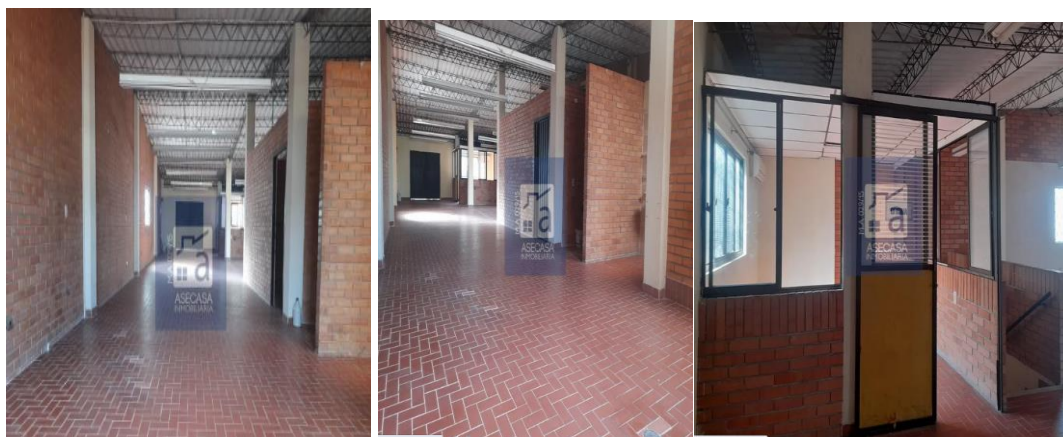
Evaluación de alternativas**Alternativa 1****Tabla 11***Alternativa 1*

Item	Información General
-------------	----------------------------

Descripción	Bodega con 2 pisos, 1 baño, ubicada en el barrio San Miguel en la calle 53 #14-125
Estrato	3
Área	168 m2
Valor del arriendo	\$2.350.000
Fuente consultada	https://www.fincaraiz.com.co/inmueble/bodega-en-arriendo/san-miguel/bucaramanga/10311109

Figura 36

Alternativa 1



Nota. Tomada de (Fincaraiz, s.f. 2024)

Alternativa 2

Tabla 12

Alternativa 2

Item	Información General
Descripción	Bodega, 4 baño, ubicada en el barrio caldas en la Cra 19 no. 36-20
Estrato	6

Área	334 m2
Valor del arriendo	\$5.000.000
Fuente consultada	https://www.ciencuadras.com/inmueble/bodega-en-arriendo-en-el-dorado-bucaramanga-2588013

Figura 37

Alternativa 2



Nota. Tomada de (Ciencuadras, 2024)

Alternativa 3

Tabla 13

Alternativa 3

Ítem	Información general
Descripción	Bodega con 2 baños, parqueadero, ubicada en el barrio sanfrancisco, comuna 3
Estrato	3
Área	100 m2
Valor del arriendo	\$1.500.000

Fuente consultada <https://www.ciencuadras.com/inmueble/bodega-en-arriendo-en-chapinero-bucaramanga-2934365>

Figura 38

Alternativa 3



Nota. Tomada de (Ciencuadras, 2024)

Tabla 14

Evaluación de alternativas

Ponderación	30%	30%	20%	20%
Alternativa	Componentes de infraestructura	Valor del arriendo	Costos de operación	Marco regulatorio
Bodega san miguel	5	5	3	1
Bodega caldas	5	1	1	5
Bodega san francisco	3	5	5	5

Tabla 15

Selección de localización

Ponderación	30%	30%	20%	20%	Total
Alternativa	Componentes de infraestructura	Valor del arriendo	Costos de operación	Marco regulatorio	
Bodega san miguel	1,5	1,5	1	0,2	4,2

Bodega caldas	1,5	0,3	0,2	1,5	3,5
Bodega san francisco	0,9	1,5	1	1,5	4,9

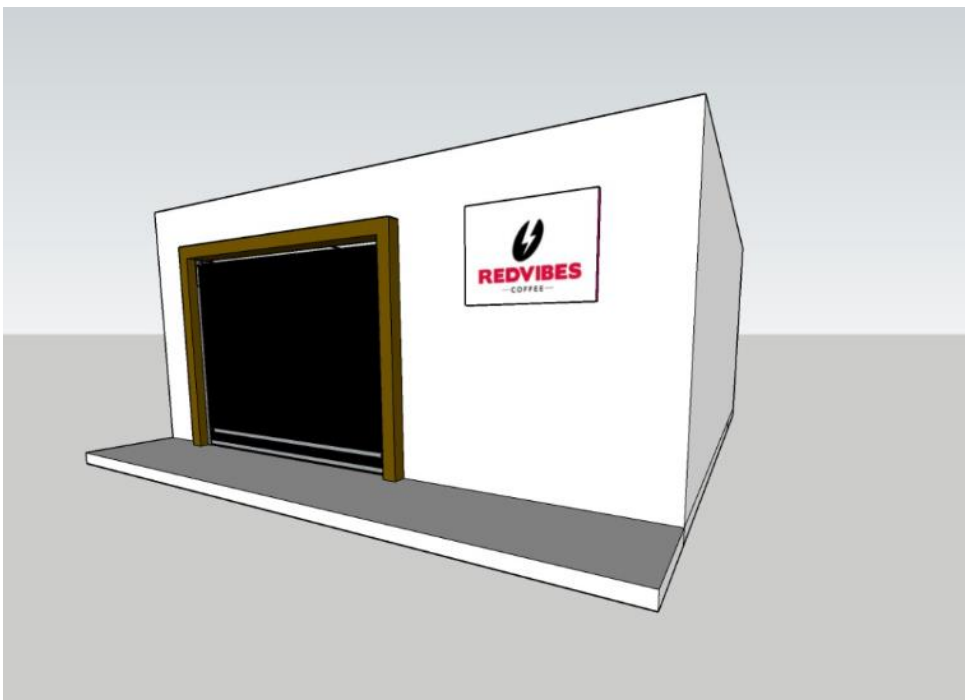
Según los datos arrojados por el método calificación de puntos se puede establecer que la alternativa 3 es la mejor para ubicar la empresa productora y comercializadora de café especial situada en el barrio san francisco de Bucaramanga, Santander.

Superficies de gravedad

Cada sección del plano se ha ubicado teniendo en cuenta el proceso productivo y la forma correcta como este debe fluir dentro de las instalaciones adquiridas para el funcionamiento de la organización, logrando simetría entre obtener un producto de calidad y efectividad en la producción.

Figura 39

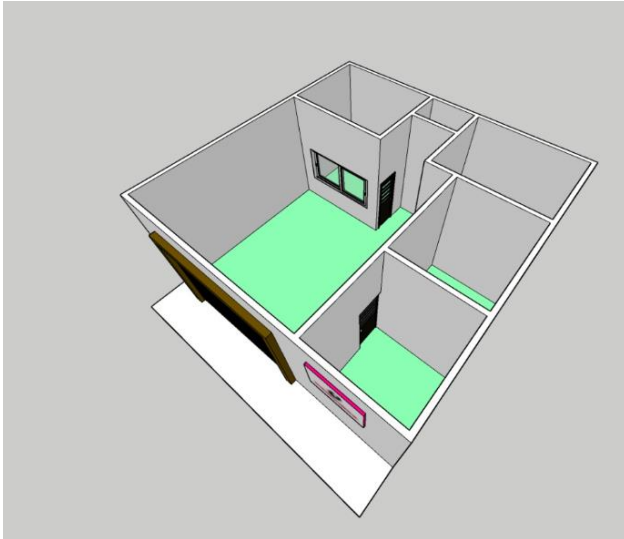
Diseño Infraestructura Frontal



Nota. Adaptado en Sketchup

Figura 40

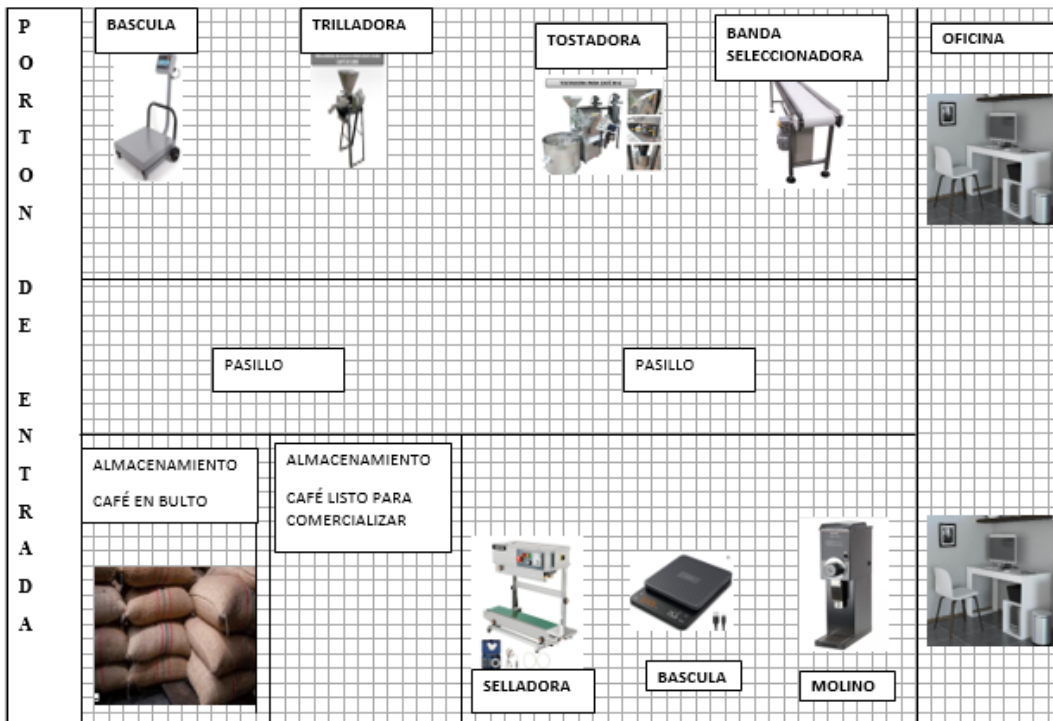
Diseño Infraestructura



Nota. Adaptado en Sketchup.

Figura 41

Diseño de Operación



Tamaño del proyecto

La cantidad de café especial que un proyecto puede producir puede fluctuar considerablemente según diversos aspectos, tales como las dimensiones de la instalación, los equipos empleados, el nivel de automatización, la disponibilidad de materias primas y la eficacia del proceso de producción.

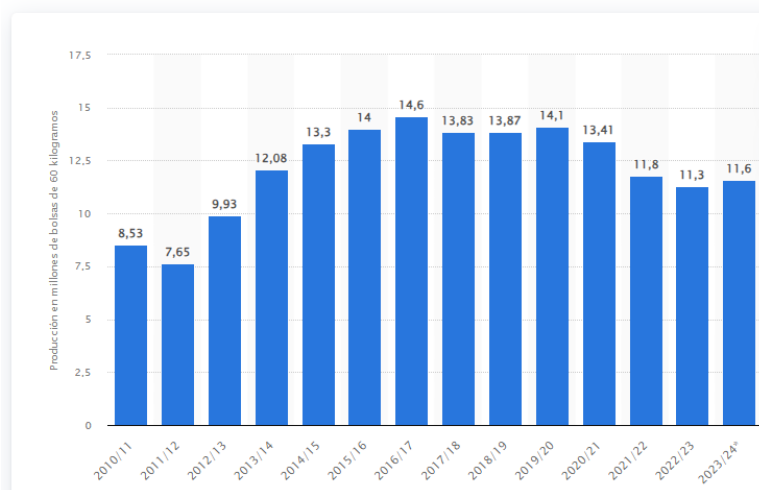
En el período 2022/23, la producción de café en Colombia llegó a superar los 11 millones de bolsas de 60 kilogramos, en contraste con las casi 13.4 millones de bolsas de la temporada 2020/21. Comparado con el año 2010, la producción anual de café en Colombia casi se duplicó. Colombia se ubicó como el segundo mayor productor de café en América Latina, siendo Brasil el único país que lo superó en términos de producción cafetalera, esta información se representa en la siguiente figura. (Statista,2024).

Figura 42

Estadística de producción

Producción de café en Colombia entre 2010 y 2023

(en millones de 60kg bolsas)



Nota. Tomado de (Statista, 2024)

Santander experimentó un notable incremento en las áreas destinadas al cultivo de café en el último año en Colombia, según datos del Sistema de Información Cafetero (Sica). Al 31 de octubre, la región pasó de 53,929 hectáreas a 55,187 hectáreas, lo que representa un aumento de 1,258 hectáreas. En términos porcentuales, este incremento se traduce en un aumento del 2.33%. Este crecimiento posicionó a Santander como la segunda región con el mayor aumento en áreas cultivadas de café en el país, según los registros de la Federación Nacional de Cafeteros. (Vanguardia, 2023).

Esta información aporta datos relevantes en lo que respecta a la transformación del grano de café en un producto terminado como lo es redvibes cefee por lo que se establece la siguiente proyección:

1. **Capacidad planificada:** 250 kg/ día (es el proceso diario sin contar con las mermas que se tienen del proceso de trillado y tueste del café pergamino seco en 5 años).
2. **Capacidad instalada:** Para el primer año de funcionamiento será de 50 kg/día (sin contar con las mermas que se tienen del proceso de trillado y tueste del café pergamino seco.)
3. **Proyección a 5 años:** Se identifican las metas para la producción del café especial Santandereano

Tabla 16

Capacidad de producción

CAPACIDAD DEL PROYECTO REDVIBES COFEE S.A.S					
Capacidad de producción e infraestructura	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5

Capacidad diseñada					250kg/día
Capacidad instalada	50kg/día	100kg/día	150kg/día	200kg/día	250kg/día
Infraestructura	100 M2	100 M2	100 M2	100 M2	100 M2

Capacidad Nominal de Producción

La compañía Redvibes Coffee Especial S.A.S tiene un equipo de producción responsable de llevar a cabo todo el proceso productivo de la organización. Este procedimiento diario se ejecutará en dos turnos, cada uno con una capacidad por lote de 20 kg durante un período de 4 horas. En función de esta capacidad de producción, se ha generado la siguiente tabla:

Tabla 17

Capacidad Nominal de producción

Personal de producción	Capacidad de producción kg/día	Capacidad de Producción kg/mes	Capacidad de producción kg/año
Operario 1	20kg/día	500kg/mes	6000kg/año
Operario 2	20kg/día	500kg/mes	6000kg/año

Evaluación de riesgos

Para la empresa Redvibes coffee especial S.A.S es importante realizar la evaluación de riesgos que permitan anticipar posibles eventos que retrasen los procesos; estableciendo planes de contingencia.

Evaluación de riesgos técnicos

Evaluar riesgos técnicos es fundamental para lograr la seguridad y protección de los activos digitales, de producción y comerciales en una empresa; por lo que se debe realizar un análisis al detalle de los sistemas, infraestructura y los procesos tecnológicos, con el propósito de identificar y mitigar posibles amenazas y casos donde la empresa este vulnerable, esto permite estar a la expectativa y tomar medidas proactivas que permitan la protección de todos los recursos que tienen que ver con la organización, garantizando la continuidad de la misma, así mismo, al implementar un mecanismo de evaluación de riesgos se puede lograr confianza en como el exterior percibe la compañía, al lograr demostrar responsabilidad en la seguridad de los datos y de la producción se pueden establecer relaciones comerciales más sólidas.

Identificación de riesgos

1. Riesgos de producción:

Fallas en equipos de producción: Riesgos de que las maquinas trilladora, tostadora, seleccionadora, empacadora sufran alguna avería o falla técnica.

Escenario: Riesgo de falla en el equipo de tostado de café, deteniendo la producción y atrasando las entregas a los clientes.

Plan de contingencia: realizar mantenimientos preventivos regulares para inspeccionar su buen funcionamiento incluyendo actividades de limpieza, y lubricación de todas las piezas para prevenir alguna falla y en caso de haberla poder accionar a tiempo.

Problemas de calidad del producto: Riesgo de que se presenten novedades en la calidad y el sabor del café especial.

Escenario: Presencia de granos defectuosos en el café especial, afectando la calidad del producto

Plan de contingencia: realizar controles estrictos de calidad del grano capacitando al recurso humano para que lo identifiquen y separen de forma correcta antes de empezar el proceso de tostado; también se deben llevar acuerdos con los productores de café sobre las mejoras en las prácticas agrícolas tanto en la cosecha como en la recolección que permitan garantizar calidad en el grano.

2. Riesgos de seguridad informática:

Este riesgo hace referencia a la posible violación de la información de los sistemas tecnológicos como por ejemplo ataques cibernéticos de hackers robo de bases de datos de clientes proveedores, errores humanos, entre otros.

Escenario: Caída en la página de la tienda, incapacitando la posibilidad de que los clientes accedan al sitio web a realizar compras.

Plan de contingencia: realizar monitoreo constante a la página implementando mecanismos que alerten al quipo de TI sobre cualquier novedad como el aumento en el tráfico de clientes lo que puede colapsar la página; Se deben realizar alertas automáticas cuando esto ocurra asegurando capacidad adicional que permita reaccionar rápidamente, escalando los recursos del servidor en los picos de compras de clientes; así mismo, predeterminar algún mensaje de error que permita saber a los clientes que el sistema está presentando fallas y que ya se está trabajando en ellas logrando así que los clientes se tranquilicen y no crean la página no está en uso; no obstante, se debe implementar monitoreo y mejoras continuas en el sitio web.

Escenario: violación de seguridad informática que expone información confidencial de los clientes.

Plan de contingencia: implementar medidas robustas de seguridad como programas de seguridad informática, sistemas de detección de intrusos y codificación de información; realizar actualizaciones periódicas y contar con expertos en respuesta a incidentes de seguridad para investigar y reducir los riesgos de seguridad en cuanto sean identificados.

3. Riesgos en la cadena de suministros:

Se refiere a cualquier evento o fenómeno que pueda retrasar o interrumpir la llegada del producto final al cliente; estos riesgos pueden surgir en cualquier etapa del proceso, desde la adquisición de materias primas hasta la entrega del producto final al consumidor.

Escenario: escasez del grano de café debido a interrupciones en la producción del proveedor

Plan de contingencia: se debe contar con varios proveedores para mitigar la dependencia; contar con inventarios adicionales en caso de una emergencia, mantener planificada la demanda por si existen aumentos en la misma se pueda responder a tiempo.

Escenario: Retrasos en la entrega de pedidos debido a cierres en las vías

Plan de contingencia: establecer rutas alternativas que puedan utilizarse ante cierre de vías principales, mantener comunicación asertiva con los clientes donde se le informe sobre el estado actual de su pedido; implementar tecnologías de seguimiento en tiempo real del flujo correcto en el envío de pedidos.

Evaluación de impacto

La evaluación de riesgos comienza mediante la identificación de posibles amenazas que puedan impactar a la empresa en diversas áreas, tales como operaciones, finanzas, seguridad, cumplimiento normativo y reputación. Estas amenazas abarcan desde desastres naturales y fallos tecnológicos hasta riesgos cibernéticos y cambios en el entorno

competitivo. Una vez que los riesgos han sido identificados, se procede a analizar su probabilidad de ocurrencia y su posible impacto en términos de pérdidas financieras, daño a la reputación, interrupción de la cadena de suministro y otros factores relevantes.

Síntesis de hallazgos

Durante el estudio realizado se pueden establecer aspectos fundamentales que implican revisar y analizar los resultados para identificar los riesgos más significativos y las áreas críticas de vulnerabilidad, entre las cuales se encuentran la producción de calidad del producto que garantice la satisfacción del cliente, manejar de forma correcta los inventarios a fin de evitar dificultades en los procesos, implementar un sistema tecnológico seguro con seguimiento recurrente; revisiones constantes a las páginas donde se realizan ventas en línea; reforzar las medidas de seguridad de los sistemas tecnológicos para proteger la información de la empresa, controlar la cadena de suministro del grano de café que quede plasmada como proceso y estableciendo políticas.

Al realizar la síntesis de hallazgos de manera exhaustiva, la empresa puede tomar decisiones informadas sobre cómo gestionar sus riesgos de manera efectiva y garantizar su éxito a través del tiempo.

Recomendaciones

Según la síntesis de hallazgos, se formulan recomendaciones estratégicas para mitigar los riesgos identificados. Entre estas recomendaciones encontramos

Realizar controles continuos de calidad que permitan entregar un producto final sin novedades y con la mejor calidad.

Realizar mantenimientos periódicos preventivos que permitan el buen funcionamiento de todos los equipos de producción.

Realizar un control adecuado de los inventarios tanto de materias primas como de producto final con el propósito de evitar retardos en entregas.

Implementar una infraestructura tecnológica que posibilite un manejo adecuado de todos los procesos de la empresa y garantice la protección de los datos.

Mantener una diversificación en los proveedores del grano de café esto con el fin de evitar retrasos en la producción en caso de escasez o cualquier otra interrupción.

Capacitar al recurso humano sobre los riesgos y planes de contingencia necesarios en caso de ser necesarios identificado de forma clara y precisa cada proceso de la empresa Redvibes coffee especial S.A.S.

Estas recomendaciones son necesarias para un funcionamiento eficiente y eficaz de la empresa garantizando que todo se realice de forma correcta y se pueda cumplir con el paso a paso de la cadena de suministro sin interrupciones, logrando un producto con altos estándares de calidad.

7.4 Objetivo específico 4 Evaluación financiera02

Proyección de ingresos

En este plan de negocio se plasma una visión clara de un futuro financiero próspero y vibrante. La proyección de ingresos a cinco años se presenta como un faro que guía el camino hacia el éxito. Esta proyección no solo refleja nuestras expectativas financieras, sino que también representa un análisis detallado de cómo nuestras estrategias comerciales se traducirán en un crecimiento constante de los ingresos durante los primeros cinco años.

En esta proyección de ingresos, examinamos los fundamentos de la demanda del mercado, las estrategias de fijación de precios efectivas y las tácticas de expansión año tras año, considerando la capacidad de producción proyectada.

Inflación proyectada

Para este proyecto, se considera un historial de 14 años que ha sido analizado utilizando un método de pronóstico lineal. Además, se ha tenido en cuenta una tasa de inflación del 7,37% para el mes de marzo de 2024 según (DANE, 2024).

Tabla 18

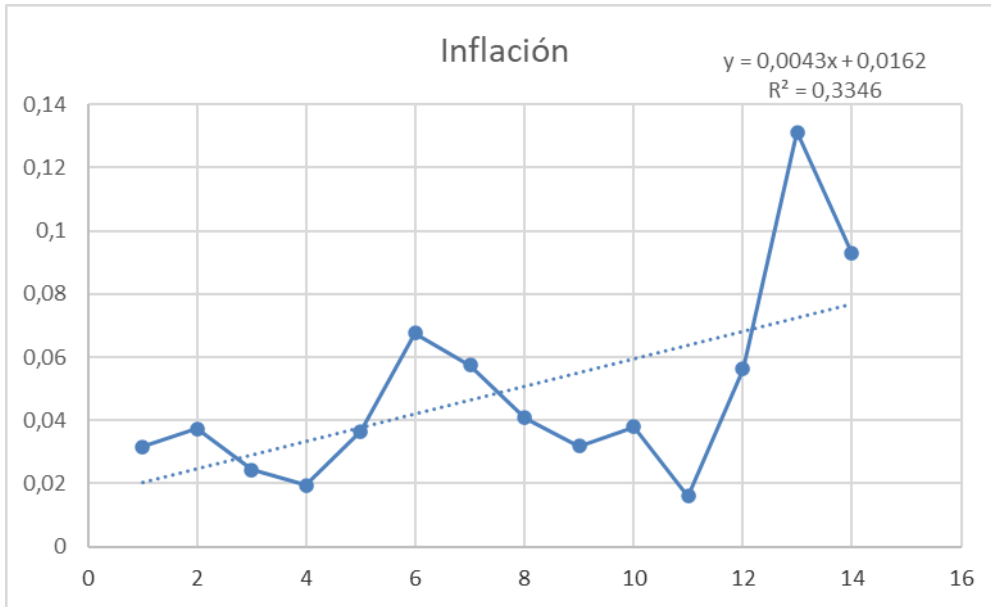
Inflación Proyectada

Año	Inflación
1	3,17%
2	3,73%
3	2,44%
4	1,94%
5	3,66%
6	6,77%
7	5,75%
8	4,09%
9	3,18%
10	3,80%
11	1,61%
12	5,62%
13	13,12%
14	7,37%
15	7,99%
16	8,37%
17	8,75%
18	9,13%
19	9,50%
20	9,88%

Nota. Inflación proyectada con una tasa de inflación del 7.37%

Figura 43

Grafico de inflación proyectada



Variables macroeconómicas

Para la proyección de ingresos en el proyecto de comercialización y producción de café especial santandereano, se han considerado varias variables macroeconómicas clave. Entre las más importantes se encuentra el Producto Interno Bruto (PIB) que analiza el crecimiento económico del país analizando el poder adquisitivo de los consumidores; La inflación que para marzo de 2024 se encuentra en 7.37% y las tasas de interés del banco de la república.

Tabla 19

Capacidad de producción

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE REDVIBES COFEE S.A.S					
Capacidad de producción	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capacidad de producción kg/día	40,000	45,000	50,000	55,000	60,000
Merma -20%	8,000	9,000	10,000	11,000	12,000

Kg disponible para venta	32,000	36,000	40,000	44,000	48,000
Lb disponible para venta	64,000	72,000	80,000	88,000	96,000

Nota. La capacidad de producción anual tiene un crecimiento del 5% teniendo en cuenta las variables macroeconómicas.

Ingresos Proyectados

Tabla 20

Precio de venta

Año	Año	Año	Año	Año
1	2	3	4	5
\$145.000	\$ 155.687	\$ 167.161	\$ 179.480	\$192.708

Nota. La proyección de ingresos tiene un crecimiento del 5%

Ingresos Proyectados de Ventas

Tabla 21

Ingresos Proyectados

	Año	Año	Año	Año	Año
	1	2	3	4	5
Ingresos Operacionales por ventas	\$692.520. 000	\$780.736. 660	\$880.190. 800	\$992.313. 905	\$1.118.719. 811
TOTAL, INGRESOS	000	660	800	905	811

Unidades 4776 por valor del producto \$1450000

para cada año aumenta según la variación en las unidades (5%)y el precio según la inflación (precio de venta por la inflación mas el precio de venta (145000*7.36%)+

145000

Proyección de costos

Mediante un minucioso análisis de la inversión inicial, identificaremos los recursos requeridos para poner en marcha y mantener nuestra producción de café especial santandereano, abarcando desde la compra de materias primas hasta la incorporación de tecnologías en maquinaria y equipamiento, con un total de \$601.070.820

Inversión inicial

Tabla 22

Inversión Inicial

Inversión total	Valor	
Inversión Fija	\$	112.093.500
Inversión Diferida	\$	15.950.000
Inversión en Capital de Trabajo	\$	473.027.320
TOTAL	\$	601.070.820

Inversión fija

Se ha contemplado en la inversión fija la inclusión de adecuaciones, maquinaria y equipo, mobiliario, equipos de oficina y herramientas.

Tabla 23

Adecuaciones

Descripción	Costos	
Adecuaciones	\$	15.000.000
TOTAL	\$	15.000.000

Tabla 24

Maquinaria y Equipo

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Trilladora de café	1	\$ 11.700.000	\$ 11.700.000
Tostadora de café	1	\$ 45.000.000	\$ 45.000.000

Banda transportadora	1	\$	3.500.000	\$	3.500.000
Molino de café	1	\$	11.000.000	\$	11.000.000
Selladora	1	\$	3.500.000	\$	3.500.000
Bascula de 25kg	2	\$	84.000	\$	168.000
Bascula de 250 kg	1	\$	6.400.000	\$	6.400.000
TOTAL				\$	81.268.000

Tabla 25*Muebles y enseres*

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	4	\$ 200.000	\$ 800.000
Mesas inox	2	\$ 500.000	\$ 1.000.000
Estantes	5	\$ 250.000	\$ 1.250.000
Extintores multipropósito	3	\$ 49.500	\$ 148.500
Botiquín	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Señalización	8	\$ 350.000	\$ 2.800.000
Punto ecológico	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Silla	4	\$ 120.000	\$ 480.000
Aire acondicionado	1	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000
TOTAL			\$ 8.578.500

Tabla 26*Equipos de oficina*

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Computador portátil	3	\$ 1.300.000	\$ 3.900.000
Celular	2	\$ 1.100.000	\$ 2.200.000
Impresoras	1	\$ 450.000	\$ 450.000
Kit de cámaras de seguridad	5	\$ 120.000	\$ 600.000
TOTAL			\$ 7.150.000

Tabla 27*Herramientas*

Concepto	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Cafetera	1	\$ 97.000	\$ 97.000
TOTAL			\$ 97.000

Inversión diferida

En la inversión diferida se incluyen los siguientes elementos:

Tabla 28

Inversión diferida

Concepto	Valor
Estudio de Factibilidad	\$ 1.500.000
arriendo bodega	\$ 4.500.000
inventarios	\$ 300.000
certificaciones, registro sanitario INVIMA, actas	\$ 5.000.000
Escritura de Constitución Cámara de comercio	\$ 650.000
Registro de libros y documentos	\$ 200.000
Software contable	\$ 1.500.000
Adecuaciones -Remodelaciones	\$ 2.000.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 300.000
TOTAL	\$ 15.950.000

En el elemento arriendo de la bodega se realizó una proyección a tres meses para iniciar el proceso de producción del plan de negociación producción y comercialización de una empresa de café especial santandereano.

Capital de trabajo

En la inversión inicial se tienen en cuenta los siguientes rubros de mano de obra directa, materia prima, costos directos, mano de obra administrativa, gastos de administración, mano de obra de ventas y gastos financieros, esta inversión inicial

corresponde al primer mes de operación con excepción de los gastos financieros que se tendrán en cuenta 2 meses de los intereses financieros.

Tabla 29*Capital de trabajo*

Capital de trabajo	Valor mes	Valor a necesitar
Costos del producto (Prestación del servicio)	\$ 21.975.820	\$ 263.709.839
Gastos de Administración y Ventas	\$ 17.565.870	\$ 210.790.441
Gastos Financieros	\$ 5.520.000	\$ 10.988.860
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 230.840	\$ 2.770.080
(Depreciaciones y amortizaciones)	\$ 1.269.325	\$ 15.231.900
TOTAL	\$ 44.023.205	\$ 473.027.320

Tabla 30*Factor prestacional*

CONCEPTO	FACTOR
Cesantías	8,333%
Interés cesantías	1,000%
Vacaciones	4,167%
Prima	8,333%
Parafiscales	0,000%
Salud y pensión	12,000%
Dotación	7,000%
Riesgos profesionales	2,436%
TOTAL, FACTOR PRESTACIONAL	43,269%

Para el año 2024 el SMLMV está en \$1.300.000 y el auxilio de transporte se encuentra en \$162.000.

Tabla 31*Mano de obra directa*

ÍTEM	CANTI DAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE	FACTOR PRESTACIO	ASIGNACION MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
Jefe de operaciones	1	\$ 1.600.000	\$ 162.000	\$ 762.400	\$ 2.524.400	\$ 2.524.400	\$ 30.292.797
Operario de planta	2	\$ 1.300.000	\$ 162.000	\$ 632.593	\$ 2.094.593	\$ 4.189.186	\$ 50.270.227
TOTAL	3					\$ 6.713.585	\$ 80.563.024

Nota. Mano de obra directa requerida, la proyección se encuentra en la tabla de flujo de caja proyectado.

Tabla 32

Materia Prima

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR unidad	VALOR	COSTO	COSTO ANUAL	COSTO MENSUAL
			UNIDAD DE INSUMO	POR UNIDAD		
Café pergamino Seco	kilos	1,0000	\$ 27.500	\$ 27.500	\$ 131.340.000,00	\$ 10.945.000,00
Empaque	Unidad	1,0000	\$ 2.500	\$ 2.500	\$ 11.940.000,00	\$ 995.000,00
TOTAL				\$ 30.000,00	\$ 143.280.000,00	\$ 11.940.000,00

Tabla 33

Prorratio de costos y gastos

Depreciación	Porcentajes de prorratio	
	Operativo	Administrativo
instalaciones	2%	98%
Maquinaria y Equipos	10%	90%
Muebles y enseres	10%	90%
Equipos de oficina	20%	80%
Herramientas	5%	95%

Nota. Adaptado de las depreciaciones actuales en Colombia.

Tabla 34

Resumen de las depreciaciones

ÍTEM	VALOR	TIEMPO A DEPRECIAR	VALOR DE SALVAMEN TO	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
instalaciones	\$ 15.000.000	20	\$ 11.250.000	\$ 3.750.000	\$ 62.500	\$ 750.000
Maquinaria y Equipos	\$ 81.268.000	10	\$ 40.634.000	\$ 40.634.000	\$ 677.233	\$ 8.126.800
Muebles y enseres	\$ 8.578.500	5	\$ -	\$ 8.578.500	\$ 142.975	\$ 1.715.700
Equipos de oficina	\$ 7.150.000	5	\$ -	\$ 7.150.000	\$ 119.167	\$ 1.430.000
Herramientas	\$ 97.000	5	\$ -	\$ 97.000	\$ 1.617	\$ 19.400
TOTAL				\$ 60.209.500	\$ 1.003.492	\$ 12.041.900

Tabla 35*Costos indirectos de fabricación*

Ítem	Valor mensual	Valor anual
Mantenimiento	\$ 338.617	\$ 4.063.400
Seguros	\$ 8.933	\$ 107.195
Depreciación instalación	\$ 1.250	\$ 15.000
Depreciación Maquinaria y Equipos	\$ 67.723	\$ 812.680
Depreciación Muebles y enseres	\$ 14.298	\$ 171.570
Depreciación Equipos de oficina	\$ 23.833	\$ 286.000
Depreciación Herramientas	\$ 81	\$ 970
Servicios	\$ 2.117.500	\$ 25.410.000
Arrendamiento	\$ 750.000	\$ 9.000.000
TOTAL	\$ 3.322.235	\$ 39.866.815

Tabla 36*Gastos de personal administrativo*

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIO	ASIGNACIÓN MENSUAL UNITARIO	TOTAL	TOTAL ANUAL
Asesor contable	0,5	\$ 1.300.000		\$ 562.497	\$ 1.862.497	\$ 931.249	\$ 11.174.982
Gerente General	1	\$ 4.000.000		\$ 1.730.760	\$ 5.730.760	\$ 5.730.760	\$ 68.769.120
Jefe comercial, admon y financiero	1	\$ 2.500.000	\$ 162.000	\$ 1.151.821	\$ 3.813.821	\$ 3.813.821	\$ 45.765.849
TOTAL	2,5	\$ 7.800.000	\$ 162.000	\$ 3.445.078	\$ 11.407.078	\$ 10.475.829	\$ 125.709.951

Tabla 37*Gastos de personal de ventas*

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACIO	ASIGNACIÓN MENSUAL UNITARIO	TOTAL	TOTAL ANUAL
Personal de ventas	1	\$ 1.500.000	\$ 162.000	\$ 719.131	\$ 2.381.131	\$ 2.381.131	\$ 28.573.569
TOTAL	1	\$ 1.500.000	\$ 162.000	\$ 719.131	\$ 2.381.131	\$ 2.381.131	\$ 28.573.569

Tabla 38*Gastos de administración*

Ítem	Valor mensual	Valor anual
------	---------------	-------------

Mantenimiento 5%	\$	29.792	\$	357.500
Seguros 1%	\$	84.478	\$	1.013.740
Depreciación Maquinaria y Equipos	\$	609.510	\$	7.314.120
Depreciación Muebles y enseres	\$	128.678	\$	1.544.130
Depreciación Equipos de oficina	\$	95.333	\$	1.144.000
Depreciación Herramientas	\$	1.536	\$	18.430
Arrendamiento	\$	750.000	\$	9.000.000
Servicios	\$	1.432.500	\$	17.190.000
Publicidad de operación	\$	300.000	\$	3.600.000
Papelería	\$	200.000	\$	2.400.000
Amortización de Diferidos	\$	265.833	\$	3.190.000
TOTAL	\$	4.708.910	\$	56.506.920

Tabla 39*Gastos financieros*

Gastos financieros	Valor mes
Monto de Intereses mes 1	\$ 5.520.000
Monto de intereses mes 2	\$ 5.468.860
monto de intereses mes 3	\$ 5.416.780

Flujo de caja

El flujo de caja proyectado traza una ruta financiera que conduce hacia la estabilidad y el crecimiento sostenido. Este importante recurso no solo reflejará la salud financiera del plan de negocios para establecer una empresa de café especial Santandereano en la ciudad de Bucaramanga, sino que también permitirá anticipar y manejar los ingresos y gastos a lo largo de los próximos cinco años.

A través de cada cifra y transacción, se revelarán las proyecciones, anticipando no solo las necesidades financieras inmediatas, sino también visualizando las oportunidades de expansión y optimización. Este flujo de caja proyectado mostrará el equilibrio y la gestión

prudente de los recursos, asegurando no solo la viabilidad financiera a corto plazo, sino también la construcción de una sólida base financiera para el futuro.

Tabla 40*Flujo de caja esperado*

<u>AÑO</u>	<u>FLUJO ESPERADO</u>
Año 0	\$-601.070.820
Año 1	\$175.541.620
Año 2	\$219.965.776
Año 3	\$266.628.990
Año 4	\$316.005.079
Año 5	\$372.600.768

La proyección a cinco años revela un flujo de caja libre positivo de \$372.600.768 considerando la inversión inicial. Este resultado refleja una excelente liquidez, ya que será suficiente para cubrir todos los costos y gastos del plan de negocio, dejando un excedente de liquidez.

Tabla 41*Flujo de caja proyectado*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		\$ 634.810.000	\$ 715.675.272	\$ 806.841.566	\$ 909.621.079	\$ 1.025.493.160
Recuperación de Cartera			\$ 57.710.000	\$ 65.061.388	\$ 73.349.233	\$ 82.692.825
Total de Ingresos Operacionales		\$ 634.810.000	\$ 773.385.272	\$ 871.902.955	\$ 982.970.313	\$ 1.108.185.986
Pagos de Costos						
Pago de Materia Prima	\$	143.280.000	\$ 161.531.723	\$ 169.608.309	\$ 178.088.724	\$ 186.993.161
Pago de Mano de Obra Directa	\$	80.563.024	\$ 86.500.519	\$ 92.875.607	\$ 99.720.539	\$ 107.069.943
Pago Costos Indirectos Fijos	\$	19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815
Depreciaciones	\$	-1.286.220	\$ -1.286.220	\$ -1.286.220	\$ -1.286.220	\$ -1.286.220
Pago Costos Indirectos Variables	\$	20.328.000	\$ 21.344.400	\$ 22.411.620	\$ 23.532.201	\$ 24.708.811
Total Pagos de Costos Operacionales	\$	262.423.619	\$ 287.629.237	\$ 303.148.131	\$ 319.594.060	\$ 337.024.510
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO	\$	372.386.381	\$ 485.756.035	\$ 568.754.824	\$ 663.376.253	\$ 771.161.476
Pagos de Gastos						
Pago de Gastos de Administración	\$	182.216.871	\$ 195.646.255	\$ 210.065.384	\$ 225.547.203	\$ 242.170.031
Amortizaciones	\$	-3.190.000	\$ -3.190.000	\$ -3.190.000	\$ -3.190.000	\$ -3.190.000
Depreciaciones	\$	-10.755.680	\$ -10.755.680	\$ -10.755.680	\$ -10.755.680	\$ -10.755.680
Pago de Gastos de Ventas	\$	28.573.569	\$ 30.679.441	\$ 32.940.516	\$ 35.368.232	\$ 37.974.871
Pago de Impuestos	\$	-	\$ 53.410.243	\$ 73.065.614	\$ 100.401.419	\$ 132.361.486
Total Pago de Gastos Operacionales	\$	196.844.761	\$ 265.790.259	\$ 302.125.834	\$ 347.371.174	\$ 398.560.708
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	\$	175.541.620	\$ 219.965.776	\$ 266.628.990	\$ 316.005.079	\$ 372.600.768
Inversiones						
Inversión Fija	\$	112.093.500				
Inversión Diferida	\$	15.950.000				
Inversión en Capital de Trabajo	\$	473.027.320				
Total de Inversiones	\$	601.070.820	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$	-601.070.820	\$ 175.541.620	\$ 219.965.776	\$ 266.628.990	\$ 316.005.079

Análisis de la rentabilidad y evaluación de la rentabilidad

En el corazón de nuestra visión financiera, emerge una proyección que se erige como faro de rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo: el Valor Presente Neto (VPN) positivo, con una cifra imponente de \$129.347.248. Este resultado es con la tasa de inflación que para marzo de 2024 según (Republica, 2024) es de 7.76%. Esta cantidad no solo constituye un indicador financiero, sino que también representa un testimonio del valor que el proyecto del plan de negocio para establecer una empresa de café especial santandereano en la ciudad de Bucaramanga aportará al panorama empresarial.

Tabla 42

Valor Presente Neto

Año 0	\$	-601.070.820
Año 1	\$	175.541.620
Año 2	\$	219.965.776
año 3	\$	266.628.990
Año 4	\$	316.005.079

Año 5	\$	372.600.768
Tasa de descuento a utilizar	21,36%	
VPN	\$	730.418.068

En el entramado financiero de este proyecto de café especial santandereano, se destaca una cifra que encapsula la eficiencia y la rentabilidad de nuestras inversiones: una Tasa Interna de Retorno (TIR) positiva del 29.73%. Este indicador no solo evidencia la capacidad de nuestro proyecto para generar ganancias, sino también la solidez y la resistencia de nuestras estrategias empresariales.

La TIR positiva del 29.73% nos indica la rentabilidad futura del proyecto ya que indica la tasa de interés de retorno, para este proyecto la TIR es menor que las tasas de interés del banco de la república esto infiere en la rentabilidad del proyecto al ser menor tenemos una rentabilidad positiva y representa retorno significativo para nuestros inversionistas, así como la robustez de nuestro modelo de negocio en el competitivo mercado.

Tabla 43

Tasa interna de retorno

Año 0	\$	-601.070.820
Año 1	\$	175.541.620
Año 2	\$	219.965.776
año 3	\$	266.628.990
Año 4	\$	316.005.079
Año 5	\$	372.600.768
TIR		29,73%

En el ámbito financiero de nuestro proyecto de café especial en Bucaramanga, sobresale una métrica que se erige como el sustento de la rentabilidad: un Margen Bruto de

Ganancia positivo. Este margen representa el equilibrio entre costos, beneficios y la eficiencia de nuestras operaciones. Realizamos una proyección a cinco años para obtener una visión clara de la salud financiera a largo plazo, con la previsión de una gestión eficiente de costos que maximice nuestra capacidad para ofrecer calidad sin comprometer la rentabilidad.

Tabla 44

Margen Bruto de Ganancia

Año	Año	Año	Año	Año
1	2	3	4	5
61.92%	62.99%	65.41%	67.66%	69.76%

El Margen Neto de Ganancia positivo representa la esencia misma de nuestra rentabilidad y sostenibilidad. Este indicador financiero es motivo de celebración, ya que destaca la capacidad de la empresa para convertir ingresos en beneficios netos sólidos. Es una narrativa financiera que resalta nuestro compromiso inquebrantable con la creación de valor, gestionando costos y operaciones con proyecciones a largo plazo.

Tabla 45

Margen Neto de Utilidad

Año	Año	Año	Año	Año
1	2	3	4	5
14.32%	17.38%	21.18%	24.77%	28.17%

Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio señala el punto en el que nuestras operaciones de café especial alcanzan el punto de equilibrio, donde no se generan ni pérdidas ni ganancias netas. Este hito esencial marca nuestra ruta hacia la rentabilidad sostenible, revelando la cantidad de productos que debemos vender para cubrir los costos. Según los resultados nuestro punto de equilibrio es de 904, esto quiere decir que tenemos que vender 904 unidades de producto para cubrir todos los costos.

Tabla 46

Punto de Equilibrio

Calculo Punto de equilibrio	
Costos Fijos	\$ 100.101.839,08
Precio de Venta	\$ 145.000,00
Costos Variables	\$ 34.256,28
Punto de equilibrio	904

Análisis de Sensibilidad

En el ámbito empresarial, la habilidad para prever y ajustarse a las fluctuaciones es fundamental. Un Análisis de Sensibilidad brinda claridad sobre cómo las variaciones en las proyecciones de ingresos y costos afectarán la salud financiera de la empresa de café especial Santandereano en Bucaramanga. Al considerar las variables clave que influyen en las estimaciones, es crucial anticipar y modificar la estrategia hacia la rentabilidad sostenible, monitoreando de cerca los indicadores financieros proyectados.

Proyección de estados financieros

En el ámbito financiero de la empresa de café especial Santandereano en Bucaramanga, los Estados Financieros surgen como documentos esenciales que cuentan la

historia de nuestra salud económica y trazan la senda y proyección hacia el éxito. Estos informes contables representan las pinceladas que componen un retrato completo de nuestras operaciones, finanzas y flujo de efectivo.

Estado de resultado

El Estado de Resultados, nuestra primera etapa de análisis, ofrece una visión del rendimiento operativo de la empresa durante un periodo determinado. En este documento, los ingresos se comparan con los costos y gastos, lo que permite evaluar la proyección de la rentabilidad y medir la eficacia de las operaciones y estrategias comerciales.

Balance General

En el Balance General, encontramos una representación de la salud financiera en un punto específico del tiempo. Los activos, pasivos y el patrimonio neto se combinan para ofrecer una visión general de nuestros recursos, obligaciones y la equidad que respalda nuestras operaciones. Este balance proporciona información sobre la solidez financiera y estabilidad de la empresa.

Estados de flujo de efectivo

El Estado de Flujos de Efectivo actúa como un narrador que registra cada movimiento de entrada y salida de dinero. Aquí, la liquidez se detalla minuciosamente, mostrando cómo las actividades operativas, de inversión y de financiamiento impactan en nuestra posición de efectivo. Este estado financiero proporciona un relato en tiempo real de nuestra capacidad para cubrir obligaciones y mantener operaciones fluidas.

Tabla 47

Balance General Proyectado

	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Caja y Bancos	\$ 473.027.320	\$ 546.206.961	\$ 663.457.890	\$ 826.974.217	\$ 1.039.418.140	\$ 1.307.952.129
Cartera (Cuentas por Cobrar)		\$ 57.710.000	\$ 65.061.388	\$ 73.349.233	\$ 82.692.825	\$ 93.226.651
Total Activo Corriente	\$ 473.027.320	\$ 603.916.961	\$ 728.519.278	\$ 900.323.450	\$ 1.122.110.966	\$ 1.401.178.780
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Construcciones	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000
Maquinaria y Equipo	\$ 81.268.000	\$ 81.268.000	\$ 81.268.000	\$ 81.268.000	\$ 81.268.000	\$ 81.268.000
Muebles y Enseres	\$ 8.578.500	\$ 8.578.500	\$ 8.578.500	\$ 8.578.500	\$ 8.578.500	\$ 8.578.500
Equipos de Oficina	\$ 7.150.000	\$ 7.150.000	\$ 7.150.000	\$ 7.150.000	\$ 7.150.000	\$ 7.150.000
Herramientas	\$ 97.000	\$ 97.000	\$ 97.000	\$ 97.000	\$ 97.000	\$ 97.000
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ -12.041.900	\$ -24.083.800	\$ -36.125.700	\$ -48.167.600	\$ -60.209.500
Total Activo Fijo Neto	\$ 112.093.500	\$ 100.051.600	\$ 88.009.700	\$ 75.967.800	\$ 63.925.900	\$ 51.884.000
Activos Diferidos	\$ 15.950.000	\$ 15.950.000	\$ 15.950.000	\$ 15.950.000	\$ 15.950.000	\$ 15.950.000
Amortización Diferida	\$ -	\$ -3.190.000	\$ -6.380.000	\$ -9.570.000	\$ -12.760.000	\$ -15.950.000
Activo Diferido Neto	\$ 15.950.000	\$ 12.760.000	\$ 9.570.000	\$ 6.380.000	\$ 3.190.000	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 601.070.820	\$ 716.728.561	\$ 826.098.978	\$ 982.671.250	\$ 1.189.226.866	\$ 1.453.062.780
Obligaciones Financieras	\$ 36.942.953	\$ 45.978.235	\$ 57.223.312	\$ 71.218.640	\$ 88.636.860	\$ -0
Impuestos por pagar		\$ 53.410.243	\$ 73.065.614	\$ 100.401.419	\$ 132.361.486	\$ 169.691.991
Total Pasivo Corriente	\$ 36.942.953	\$ 99.388.478	\$ 130.288.925	\$ 171.620.059	\$ 220.998.346	\$ 169.691.991
Obligaciones de Largo Plazo	\$ 263.057.047	\$ 217.078.811	\$ 159.855.500	\$ 88.636.860	\$ -0	\$ -
PASIVO TOTAL	\$ 300.000.000	\$ 316.467.289	\$ 290.144.425	\$ 260.256.919	\$ 220.998.346	\$ 169.691.991
Aportes Sociales	\$ 301.070.820	\$ 301.070.820	\$ 301.070.820	\$ 301.070.820	\$ 301.070.820	\$ 301.070.820
Utilidades Ejercicios Anteriores		\$ -	\$ 89.271.406	\$ 211.395.360	\$ 379.209.160	\$ 600.441.930
Utilidades del Presente Ejercicio		\$ 89.271.406	\$ 122.123.954	\$ 167.813.800	\$ 221.232.769	\$ 283.628.042
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)		\$ 9.919.045	\$ 23.488.373	\$ 42.134.351	\$ 66.715.770	\$ 98.229.997
PATRIMONIO TOTAL	\$ 301.070.820	\$ 400.261.271	\$ 535.954.554	\$ 722.414.332	\$ 968.228.520	\$ 1.283.370.789
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 601.070.820	\$ 716.728.561	\$ 826.098.978	\$ 982.671.250	\$ 1.189.226.866	\$ 1.453.062.780

Tabla 48

Estado de resultado Proyectado

		Inflación 2024 marzo		7,37%		
	0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales por ventas	\$	692.520.000	\$ 780.736.660	\$ 880.190.800	\$ 992.313.905	\$ 1.118.719.811
TOTAL INGRESOS	\$	692.520.000	\$ 780.736.660	\$ 880.190.800	\$ 992.313.905	\$ 1.118.719.811
Mano de Obra Directa MOD	\$	80.563.024	\$ 86.500.519	\$ 92.875.607	\$ 99.720.539	\$ 107.069.943
Materia Prima	\$	143.280.000	\$ 161.531.723	\$ 169.608.309	\$ 178.088.724	\$ 186.993.161
Costos Indirectos de P. S Fijos	\$	19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815
Costos Indirectos de P. S Variables	\$	20.328.000	\$ 21.344.400	\$ 22.411.620	\$ 23.532.201	\$ 24.708.811
COSTOS DE PRESTACION SERVICIO	\$	263.709.839	\$ 288.915.457	\$ 304.434.351	\$ 320.880.280	\$ 338.310.730
UTILIDAD BRUTA	\$	428.810.161	\$ 491.821.203	\$ 575.756.449	\$ 671.433.625	\$ 780.409.082
Gastos de Personal	\$	125.709.951	\$ 134.974.775	\$ 144.922.416	\$ 155.603.198	\$ 167.071.153
Gastos de Administración	\$	56.506.920	\$ 60.671.480	\$ 65.142.968	\$ 69.944.005	\$ 75.098.878
Gastos de Personal de Ventas	\$	28.573.569	\$ 30.679.441	\$ 32.940.516	\$ 35.368.232	\$ 37.974.871
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$	210.790.441	\$ 226.325.696	\$ 243.005.900	\$ 260.915.435	\$ 280.144.902
UTILIDAD ANTES DE	\$	218.019.720	\$ 265.495.507	\$ 332.750.549	\$ 410.518.190	\$ 500.264.179
Gastos Financieros	\$	62.648.947	\$ 53.613.665	\$ 42.368.588	\$ 28.373.260	\$ 10.955.040
Gravamen del 4 x 1.000	\$	2.770.080	\$ 3.122.947	\$ 3.520.763	\$ 3.969.256	\$ 4.474.879
Otros Ingresos (Arrendamientos otras áreas)						
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$	152.600.694	\$ 208.758.896	\$ 286.861.197	\$ 378.175.674	\$ 484.834.260
Provisión para Impuestos	\$	53.410.243	\$ 73.065.614	\$ 100.401.419	\$ 132.361.486	\$ 169.691.991
UTILIDAD NETA	\$	99.190.451	\$ 135.693.282	\$ 186.459.778	\$ 245.814.188	\$ 315.142.269
RESERVAS	\$	9.919.045	\$ 13.569.328	\$ 18.645.978	\$ 24.581.419	\$ 31.514.227

Tabla 49

Flujo de caja proyectada

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos operacionales		\$ 634.810.000	\$ 715.675.272	\$ 806.841.566	\$ 909.621.079	\$ 1.025.493.160
Recuperación de Cartera			\$ 57.710.000	\$ 65.061.388	\$ 73.349.233	\$ 82.692.825
Total de Ingresos Operacionales		\$ 634.810.000	\$ 773.385.272	\$ 871.902.955	\$ 982.970.313	\$ 1.108.185.986
Pagos de Costos						
Pago de Materia Prima	\$	143.280.000	\$ 161.531.723	\$ 169.608.309	\$ 178.088.724	\$ 186.993.161
Pago de Mano de Obra Directa	\$	80.563.024	\$ 86.500.519	\$ 92.875.607	\$ 99.720.539	\$ 107.069.943
Pago Costos Indirectos Fijos	\$	19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815	\$ 19.538.815
Depreciaciones	\$	-1.286.220	\$ -1.286.220	\$ -1.286.220	\$ -1.286.220	\$ -1.286.220
Pago Costos Indirectos Variables	\$	20.328.000	\$ 21.344.400	\$ 22.411.620	\$ 23.532.201	\$ 24.708.811
Total Pagos de Costos Operacionales	\$	262.423.619	\$ 287.629.237	\$ 303.148.131	\$ 319.594.060	\$ 337.024.510
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO	\$	372.386.381	\$ 485.756.035	\$ 568.754.824	\$ 663.376.253	\$ 771.161.476
Pagos de Gastos						
Pago de Gastos de Administración	\$	182.216.871	\$ 195.646.255	\$ 210.065.384	\$ 225.547.203	\$ 242.170.031
Amortizaciones	\$	-3.190.000	\$ -3.190.000	\$ -3.190.000	\$ -3.190.000	\$ -3.190.000
Depreciaciones	\$	-10.755.680	\$ -10.755.680	\$ -10.755.680	\$ -10.755.680	\$ -10.755.680
Pago de Gastos de Ventas	\$	28.573.569	\$ 30.679.441	\$ 32.940.516	\$ 35.368.232	\$ 37.974.871
Pago de Impuestos	\$	-	\$ 53.410.243	\$ 73.065.614	\$ 100.401.419	\$ 132.361.486
Total Pago de Gastos Operacionales	\$	196.844.761	\$ 265.790.259	\$ 302.125.834	\$ 347.371.174	\$ 398.560.708
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	\$	175.541.620	\$ 219.965.776	\$ 266.628.990	\$ 316.005.079	\$ 372.600.768
Inversiones						
Inversión Fija	\$	112.093.500				
Inversión Diferida	\$	15.950.000				
Inversión en Capital de Trabajo	\$	473.027.320				
Total de Inversiones	\$	601.070.820	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$	-601.070.820	\$ 175.541.620	\$ 219.965.776	\$ 266.628.990	\$ 316.005.079
Financiación						
Aportes de los socios	\$	301.070.820				
Crédito Financiero	\$	300.000.000				
Otras Fuentes (Valor en libros de Activos)						
Total Ingresos de Financiación	\$	601.070.820	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Egresos de Financiación						
Abonos a capital	\$	36.942.953	\$ 45.978.235	\$ 57.223.312	\$ 71.218.640	\$ 88.636.860
Pago de Intereses	\$	62.648.947	\$ 53.613.665	\$ 42.368.588	\$ 28.373.260	\$ 10.955.040
Gravamen del 4 x 1.000	\$	2.770.080	\$ 3.122.947	\$ 3.520.763	\$ 3.969.256	\$ 4.474.879
Pago de Utilidades						
Total Egresos de Financiación	\$	102.361.980	\$ 102.714.847	\$ 103.112.663	\$ 103.561.156	\$ 104.066.779
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	\$	601.070.820	\$ -102.361.980	\$ -102.714.847	\$ -103.112.663	\$ -104.066.779
FLUJO NETO DE CAJA	\$	-	\$ 73.179.640	\$ 117.250.930	\$ 163.516.327	\$ 212.443.923
Flujo de caja del período	\$	-601.070.820	\$ 73.179.640	\$ 117.250.930	\$ 163.516.327	\$ 212.443.923
Saldo anterior de Caja y Bancos	\$	473.027.320	\$ 546.206.961	\$ 663.457.890	\$ 826.974.217	\$ 1.039.418.140
SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS	\$	-601.070.820	\$ 546.206.961	\$ 663.457.890	\$ 826.974.217	\$ 1.039.418.140

Financiamiento

En el proceso de establecer una empresa de café especial Santandereano en Bucaramanga, contar con respaldo financiero resulta crucial para impulsar esta inversión inicial hacia el éxito. Este análisis de los requerimientos de financiamiento detalla la cantidad esencial de capital necesaria, valorada en \$300.000.000, para dar vida a nuestro proyecto. Exploraremos diversas fuentes de financiamiento disponibles que nos permitan alcanzar nuestras metas.

Nuestro plan estratégico demanda una inversión robusta para abordar diversas necesidades, desde la adquisición de materias primas de alta calidad hasta la implementación de tecnologías innovadoras en nuestra planta de producción. Cada peso invertido constituirá la base sólida sobre la cual edificaremos nuestra presencia en el mercado y garantizaremos la calidad distintiva de nuestros productos de café especial Santandereano.

Fuentes de Financiamiento

Para garantizar la obtención de este capital, investigaremos varias alternativas de financiamiento disponibles, que incluyen préstamos bancarios, líneas de crédito de Finagro e inversiones de capital. Evaluaremos cuidadosamente estas opciones para seleccionar aquellas que estén más alineadas con los objetivos empresariales.

Tabla 50

Financiación

Aquí deben definir los aportes		Aportes
Aportes de los socios	\$ 301.070.820	50.09%
Crédito por solicitar	\$ 300.000.000	49.91%

Figura 44

Simulación de crédito

Tasa fija - Cuota fija ?

Por un crédito de:
\$ 300,000,000

Pagarías 60 cuotas mensuales por un valor aproximado de
\$8,176,879

Tasas y tarifas ^

Tasa mes vencido ? 1.78%

Seguro de vida ? \$387,000

[Conocer el plan de pagos](#)

SOLICITAR CRÉDITO

Nota. Adaptado en simulador crédito Bancolombia.

Tabla 51

Resumen del crédito

Año	Pagos	Intereses	Abono a capital	Saldo
1	\$ 99.591.899,90	\$ 62.648.946,56	\$ 36.942.953,34	\$ 263.057.046,66
2	\$ 99.591.899,90	\$ 53.613.664,53	\$ 45.978.235,37	\$ 217.078.811,28
3	\$ 99.591.899,90	\$ 42.368.588,37	\$ 57.223.311,53	\$ 159.855.499,75
4	\$ 99.591.899,90	\$ 28.373.260,13	\$ 71.218.639,78	\$ 88.636.859,97
5	\$ 99.591.899,90	\$ 10.955.039,93	\$ 88.636.859,97	\$ -0,00
TOTAL	\$ 497.959.499,52	\$ 197.959.499,52	\$ 300.000.000,00	

Tabla 52

Amortización crédito

Valor a prestar	\$	300.000.000
Tiempo		60,00 Meses
Tasa mensual		1,84% Mensual
Valor pago		\$ 8.299.324,99 Mensual

CUOTA	PAGO	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
-------	------	-----------	-----------------	-------

0				\$	300.000.000,00
1	\$ 8.299.324,99	\$ 5.520.000,00	\$ 2.779.324,99	\$	297.220.675,01
2	\$ 8.299.324,99	\$ 5.468.860,42	\$ 2.830.464,57	\$	294.390.210,44
3	\$ 8.299.324,99	\$ 5.416.779,87	\$ 2.882.545,12	\$	291.507.665,32
4	\$ 8.299.324,99	\$ 5.363.741,04	\$ 2.935.583,95	\$	288.572.081,37
5	\$ 8.299.324,99	\$ 5.309.726,30	\$ 2.989.598,69	\$	285.582.482,67
6	\$ 8.299.324,99	\$ 5.254.717,68	\$ 3.044.607,31	\$	282.537.875,36
7	\$ 8.299.324,99	\$ 5.198.696,91	\$ 3.100.628,09	\$	279.437.247,28
8	\$ 8.299.324,99	\$ 5.141.645,35	\$ 3.157.679,64	\$	276.279.567,63
9	\$ 8.299.324,99	\$ 5.083.544,04	\$ 3.215.780,95	\$	273.063.786,69
10	\$ 8.299.324,99	\$ 5.024.373,68	\$ 3.274.951,32	\$	269.788.835,37
11	\$ 8.299.324,99	\$ 4.964.114,57	\$ 3.335.210,42	\$	266.453.624,95
12	\$ 8.299.324,99	\$ 4.902.746,70	\$ 3.396.578,29	\$	263.057.046,66
13	\$ 8.299.324,99	\$ 4.840.249,66	\$ 3.459.075,33	\$	259.597.971,32
14	\$ 8.299.324,99	\$ 4.776.602,67	\$ 3.522.722,32	\$	256.075.249,00
15	\$ 8.299.324,99	\$ 4.711.784,58	\$ 3.587.540,41	\$	252.487.708,59
16	\$ 8.299.324,99	\$ 4.645.773,84	\$ 3.653.551,15	\$	248.834.157,44
17	\$ 8.299.324,99	\$ 4.578.548,50	\$ 3.720.776,50	\$	245.113.380,94
18	\$ 8.299.324,99	\$ 4.510.086,21	\$ 3.789.238,78	\$	241.324.142,16
19	\$ 8.299.324,99	\$ 4.440.364,22	\$ 3.858.960,78	\$	237.465.181,38
20	\$ 8.299.324,99	\$ 4.369.359,34	\$ 3.929.965,65	\$	233.535.215,73
21	\$ 8.299.324,99	\$ 4.297.047,97	\$ 4.002.277,02	\$	229.532.938,71
22	\$ 8.299.324,99	\$ 4.223.406,07	\$ 4.075.918,92	\$	225.457.019,79
23	\$ 8.299.324,99	\$ 4.148.409,16	\$ 4.150.915,83	\$	221.306.103,96
24	\$ 8.299.324,99	\$ 4.072.032,31	\$ 4.227.292,68	\$	217.078.811,28
25	\$ 8.299.324,99	\$ 3.994.250,13	\$ 4.305.074,86	\$	212.773.736,42
26	\$ 8.299.324,99	\$ 3.915.036,75	\$ 4.384.288,24	\$	208.389.448,17
27	\$ 8.299.324,99	\$ 3.834.365,85	\$ 4.464.959,15	\$	203.924.489,03
28	\$ 8.299.324,99	\$ 3.752.210,60	\$ 4.547.114,39	\$	199.377.374,64
29	\$ 8.299.324,99	\$ 3.668.543,69	\$ 4.630.781,30	\$	194.746.593,34
30	\$ 8.299.324,99	\$ 3.583.337,32	\$ 4.715.987,67	\$	190.030.605,66
31	\$ 8.299.324,99	\$ 3.496.563,14	\$ 4.802.761,85	\$	185.227.843,81
32	\$ 8.299.324,99	\$ 3.408.192,33	\$ 4.891.132,67	\$	180.336.711,15
33	\$ 8.299.324,99	\$ 3.318.195,49	\$ 4.981.129,51	\$	175.355.581,64
34	\$ 8.299.324,99	\$ 3.226.542,70	\$ 5.072.782,29	\$	170.282.799,35
35	\$ 8.299.324,99	\$ 3.133.203,51	\$ 5.166.121,48	\$	165.116.677,87
36	\$ 8.299.324,99	\$ 3.038.146,87	\$ 5.261.178,12	\$	159.855.499,75
37	\$ 8.299.324,99	\$ 2.941.341,20	\$ 5.357.983,80	\$	154.497.515,95
38	\$ 8.299.324,99	\$ 2.842.754,29	\$ 5.456.570,70	\$	149.040.945,25
39	\$ 8.299.324,99	\$ 2.742.353,39	\$ 5.556.971,60	\$	143.483.973,65
40	\$ 8.299.324,99	\$ 2.640.105,12	\$ 5.659.219,88	\$	137.824.753,78

41	\$ 8.299.324,99	\$ 2.535.975,47	\$ 5.763.349,52	\$ 132.061.404,26
42	\$ 8.299.324,99	\$ 2.429.929,84	\$ 5.869.395,15	\$ 126.192.009,10
43	\$ 8.299.324,99	\$ 2.321.932,97	\$ 5.977.392,02	\$ 120.214.617,08
44	\$ 8.299.324,99	\$ 2.211.948,95	\$ 6.087.376,04	\$ 114.127.241,04
45	\$ 8.299.324,99	\$ 2.099.941,24	\$ 6.199.383,76	\$ 107.927.857,28
46	\$ 8.299.324,99	\$ 1.985.872,57	\$ 6.313.452,42	\$ 101.614.404,87
47	\$ 8.299.324,99	\$ 1.869.705,05	\$ 6.429.619,94	\$ 95.184.784,92
48	\$ 8.299.324,99	\$ 1.751.400,04	\$ 6.547.924,95	\$ 88.636.859,97
49	\$ 8.299.324,99	\$ 1.630.918,22	\$ 6.668.406,77	\$ 81.968.453,21
50	\$ 8.299.324,99	\$ 1.508.219,54	\$ 6.791.105,45	\$ 75.177.347,75
51	\$ 8.299.324,99	\$ 1.383.263,20	\$ 6.916.061,79	\$ 68.261.285,96
52	\$ 8.299.324,99	\$ 1.256.007,66	\$ 7.043.317,33	\$ 61.217.968,63
53	\$ 8.299.324,99	\$ 1.126.410,62	\$ 7.172.914,37	\$ 54.045.054,26
54	\$ 8.299.324,99	\$ 994.429,00	\$ 7.304.895,99	\$ 46.740.158,27
55	\$ 8.299.324,99	\$ 860.018,91	\$ 7.439.306,08	\$ 39.300.852,19
56	\$ 8.299.324,99	\$ 723.135,68	\$ 7.576.189,31	\$ 31.724.662,87
57	\$ 8.299.324,99	\$ 583.733,80	\$ 7.715.591,20	\$ 24.009.071,68
58	\$ 8.299.324,99	\$ 441.766,92	\$ 7.857.558,07	\$ 16.151.513,61
59	\$ 8.299.324,99	\$ 297.187,85	\$ 8.002.137,14	\$ 8.149.376,46
60	\$ 8.299.324,99	\$ 149.948,53	\$ 8.149.376,46	\$ -0,00

8. Conclusiones

En la investigación se obtuvieron resultados positivos, lo que permite establecer un modelo de negocio enfocado en la producción y comercialización del café especial. Este emprendimiento no solo busca ser rentable, sino también ser sostenible y lograr responsabilidad social. Este proyecto es una propuesta completa y prometedora en el mercado del café especial de Santander gracias a la combinación de aspectos como la calidad del café, la autenticidad de la marca y el compromiso con la sostenibilidad.

Estos números indican que la venta de 4.776 unidades a un precio de \$145.000 cada una, con un control efectivo de costos, resulta en una utilidad operacional anualizada significativa de \$205.977.820.

Además, el margen operacional del 29,7% se posiciona como un indicador competitivo y saludable para la industria de alimentos y bebidas, lo que sugiere una eficiente gestión de recursos y una estrategia de fijación de precios adecuada. Se concluye que el plan de ventas propuesto es viable y rentable para la empresa emergente en el mercado de café. Sin embargo, se enfatiza la importancia del control continuo de costos y la implementación de una estrategia de diferenciación efectiva para mantener y fortalecer esta posición en el mercado.

De acuerdo en la investigación se observó que en la producción de café especial se deben buscar estrategias y buenas prácticas para minimizar los costos de producción y obtener mayor rentabilidad. Pero sin dejar de lado la calidad, el valor agregado y una diferenciación frente a la competencia. En el estudio de mercados realizados para el plan de negocio se lograron identificar factores claves en la tendencia de consumo del mercado objetivo; se identificó de forma clara la oferta y el incremento en la demanda de este tipo de café; así mismo se identificaron oportunidades en cuanto a las estrategias para lograr llegar al nicho de mercado y conocer de forma objetiva la competencia, lo que respalda la viabilidad y el éxito del modelo de negocio.

En el análisis administrativo y legal para crear una empresa productora y comercializadora de café especial santandereano en Bucaramanga se confirma la presencia de un marco regulatorio robusto que regula la creación y operación de empresas en el sector del café, se identificaron los permisos y licencias necesarios para operar. Se enfatiza la importancia de adoptar prácticas sostenibles con el fin de soportar la imagen de la marca y lograr una base firme de la iniciativa empresarial.

Al estudiar las necesidades técnicas y de infraestructura se logró identificar la maquinaria necesaria para el proceso de producción, así mismo permitió seleccionar la mejor alternativa para la ubicación de la empresa y que esta pueda operar de forma correcta garantizando el espacio necesario para todas las operaciones de producción y almacenamiento; en otras palabras que se cuente con los recursos necesarios para lograr la eficiencia operativa y sobre todo poder brindar un producto de calidad al cliente.

El análisis financiero indica que nuestro proyecto ha sido exitoso. Con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 29.73%, se demuestra una rentabilidad considerable, superando incluso la tasa estipulada por el Banco de la República.

9. Recomendaciones

Para alcanzar la creación exitosa de una empresa productora y comercializadora de café especial en el sector empresarial en Bucaramanga, se requiere establecer bases sólidas y mantener la flexibilidad en un entorno empresarial cambiante. A continuación, se enumeran recomendaciones importantes surgidas de un análisis detallado, dirigidas a consolidar la posición en el mercado y asegurar el éxito a largo plazo del proyecto.

Tácticas de comercialización eficaces

Elaborar estrategias de marketing que permitan dar a conocer el producto de forma eficiente, incursionando en los canales de venta como lo son las plataformas digitales que son tendencia en la actualidad esto para lograr que más personas conozcan y se interesen por el producto.

Colaboración estratégica

Forjar asociaciones con productores locales de café de excelencia en Santander para asegurar un flujo estable y confiable de materias primas.

Priorizar la sostenibilidad

Incorporar métodos sostenibles en todos los procesos desde la fabricación hasta la comercialización del café, que permitan una buena percepción de la marca y a su vez satisfacer las necesidades actuales del mercado cada vez más interesado en la responsabilidad ambiental.

Capacitación del personal

Hoy por hoy en las empresas es importante realizar capacitaciones constantes que permitan tener equipos que garanticen excelencia en la producción, comercialización y todo lo relacionado con el buen funcionamiento de la organización.

Investigación continua y adaptabilidad

Permanecer actualizado sobre las tendencias del mercado, las preferencias de los clientes y los avances tecnológicos en la industria del café para adaptarse ágilmente y conservar la competitividad. Estar listo para modificar la estrategia y las operaciones empresariales según las exigencias del entorno empresarial, económico y social en constante cambio.

Diversificación de canales de venta

Buscar nuevas oportunidades y expandir los puntos de venta, abarcando plataformas en línea, establecimientos especializados y acuerdos con distribuidores, esta diversificación incrementará la visibilidad de la marca y ampliará el alcance de la clientela.

Actualizaciones de las leyes

Asignar un grupo responsable de monitorear y actualizar regularmente las leyes y regulaciones locales y nacionales. Mantenerse informado sobre los cambios legales asegurará que la empresa funcione dentro de los límites éticos y legales.

Reservas Financieras

Crear un fondo de reserva para posibles contingencias financieras. Esto garantizará flexibilidad en caso de eventos inesperados y asegurará la estabilidad financiera a largo plazo.

10. Referencias bibliográficas

- Alcaldía de Floridablanca. (2020). Plan de Desarrollo Municipal 2020- 2023, Floridablanca, Unidos Avanzamos. Floridablanca: secretaria de Planeación Municipal.
- <https://obsgestioneducativa.com/download/plan-de-desarrollo-municipal-floridablanca-2020-2023/>
- Alcaldía de Bucaramanga. (2020). Plan de Desarrollo Municipal 2020-2023, Bucaramanga, Ciudad de Oportunidades. Bucaramanga: secretaria de Planeación Municipal.
- <https://is.uv.mx/index.php/IS/article/view/2685>
- Alicia, C. H. (1999). estado del arte en la enseñanza del emprendimiento.
- <https://recursos.ccb.org.co/bogotaemprende/portalninos/contenido/doc2estadodelarteenlaensenanz%20adelemprendimiento.pdf>
- Alviz, M. P., Guerrero, G. R., & Posada, L. M. (2017). *Emprendimiento y creatividad* . Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=5K5JDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=un+emprendedor+como+una+persona+que+tiene+la+capacidad+de+crear,+implementar+sus+ideas+y+tomar+riesgos+ante+los+problemas.+Es+una+persona+que+puede+entender+el+entorno+y+encontrar+la>
- Arcila, A. S. (2022). *Viabilidad para una empresa dedicada a comercializar café tipo exportación*. Obtenido de <https://red.uao.edu.co/server/api/core/bitstreams/eae2521a-13f8-4ef3-a939-c739afd61359/content>
- Arenas, J. A. (2018). *Plan de negocios de una finca productora de café para la implementación de una marca propia de café orgánico en Santander*. Obtenido de <https://repository.uamerica.edu.co/bitstream/20.500.11839/6888/1/5131680-2018-II-GE.pdf>

- Arias, F. (2006). *El PROYECTO DE INVESTIGACIÓN*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf-1.pdf
- Busco Café . (Febrero de 2024). *Busco Café*. Obtenido de Busco Café Directamente de Fabrica : https://buscocafe.com/articulo/molino_industrial_tks_16_901.php
- Cafe de Colombia. (1987). *HISTORIA DEL CAFE DE COLOMBIA*. Obtenido de <https://www.cafedecolombia.com/particulares/historia-del-cafe-de-colombia/>
- Cafeguias. (2024). Obtenido de <https://cafeguias.com/cafe-santander/>
- Camara de Comercio de Bucaramanga. (31 de Enero de 2022). *Demografía y dinamica empresarial*. Obtenido de https://www.camaradirecta.com/imagenes/vdo_conexion/cone_18559dbb140a2ae6fe1d650427966e713f050ff3.pdf
- Camara de Comercio de Bucaramanga. (Enero de 2024). *Camara de Comercio de Bucaramanga*. Obtenido de Camara directa: <https://www.camaradirecta.com/>
- Campo, F. A., Raigosa, L. A., & Martinez, M. N. (17 de Septiembre de 2015). *Procesadora y comercializadora de café artesanal en el municipio de Roldanillo*. Obtenido de https://www.intep.edu.co/Es/Usuarios/Institucional/Emprendimiento/2018_1/Publicaciones/Tesis_cafe_de_la_montana.pdf
- Canal Institucional TV. (1 de octubre de 2021). *Canal Institucional TV*. Obtenido de <https://www.canalinstitucional.tv/cafe-colombiano-historia-y-variedades-tipos>
- Carmona, E. J. (2013). *Plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de cafe*. Obtenido de <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/5112/NietoErika2013.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Carrera, A. F. (2018). *Argentina en el Plan de negocios para la creación de una empresa procesadora y distribuidora de café especial en la ciudad de Buenos Aires, Argentina*. Obtenido de <https://dspace.udla.edu.ec/bitstream/33000/9951/1/UDLA-EC-TINI-2018-85.pdf>
- Chavez, J. O. (2021). *plan de negocio para la Diseño de un plan de negocio Creación de una empresa sostenible, procesadora y comercializadora de cafés especiales*

- tostados en el municipio de Buesaco Nariño*. Obtenido de <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/11014/OrdonezJefersson2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- COLOMBIA, C. D. (marzo de 1984). *HISTORIA DEL CAFE DE COLOMBIA*. Obtenido de FEDERACION NACIONAL DE CAFETEROS : <https://www.cafedecolombia.com/particulares/historia-del-cafe-de-colombia/>
- comercio, C. d. (2024). *Camara de comercio* . Obtenido de CAMARA DIRECTA: <https://www.camaradirecta.com/crear-mi-empresa/como-crear-mi-empresa>
- Comite de Cafeteros en Santander. (2023). Obtenido de <https://santander.federaciondecafeteros.org/cafe-de-santander/>
- Complementos del café . (Febrero de 2024). *Complementos del Café*. Obtenido de Complementos del Café : <https://www.complementosdelcafe.com/es/balanzas>
- Comportamiento de la Industria Colombiana. (2014). *Federación Nacional de Cafeteros*. Obtenido de Federación Nacional de Cafeteros: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://federaciondecafeteros.org/static/files/Informe_Industrial_2014_Web.pdf
- Correa, J. M. (2019). *Modelo de negocio para comercializar cafés especiales*. Obtenido de [file:///C:/Users/ASUS/Downloads/JuanManuel_VasquezCorrea_2019%20\(31\).pdf](file:///C:/Users/ASUS/Downloads/JuanManuel_VasquezCorrea_2019%20(31).pdf)
- Correa, J. M. (2019). *Modelo de negocio para comercializar cafes especiales* . Pereira.
- DANE. (Marzo de 2024). *DANE*. Obtenido de Departamento Administrativo Nacional de Estadística : <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.dane.gov.co/files/operaciones/IPC/cp-IPC-feb2024.pdf>
- Economipedia. (1 de Agosto de 2020). *Demanda potencial*.
- Ekipando Magra. (Febrero de 2024). *Ekipando Magra*. Obtenido de Somos Magra: <https://www.somosmagra.com/es/trilladora-cr-2000-de-la-seccion-magra-de-array-en-colombia-CP55>
- El Café. (06 de octubre de 2012). *Histaoria del Cafe*. Obtenido de <https://cafecooludec.blogspot.com/2012/10/historia-del-cafe.html>
- Escobar, J. F. (2015). *proyecto plan de negocio para exportar cafés especiales a Corea del Sur*. Obtenido de

<https://repository.eafit.edu.co/server/api/core/bitstreams/b28438a3-4670-448d-91ff-f399577f8e81/content>

Estanton, W., Etzel, M., & Walker, B. (2007). *Fundamentos de Marketing*. Obtenido de <https://mercadeo1marthasandino.wordpress.com/wp-content/uploads/2015/02/fundamentos-de-marketing-stanton-14edi.pdf>

Federacion Nacional de cafeteros en colombia. (1 de Noviembre de 2022). Obtenido de <https://comprocafedecolombia.com/cual-es-el-mejor-cultivo-de-cafe-en-colombia/>

Federacion Nacional de cafeteros en colombia. (3 de Noviembre de 2022). Obtenido de <https://comprocafedecolombia.com/cual-es-el-mejor-cultivo-de-cafe-en-colombia/>

Federacion Nacional de Cafeteros en Colombia. (3 de Noviembre de 2022). Obtenido de <https://comprocafedecolombia.com/cual-es-el-mejor-cultivo-de-cafe-en-colombia/>

Federacion Nacional de Cafeteros en Colombia. (10 de Junio de 2023). Obtenido de <https://federaciondecafeteros.org/wp/sostenibilidad/eje-ambiental/>

Fred, D. (2007). *Conceptos de Administracion Estrategica*. Decimoprimer a.

Fred, D. (2019). Obtenido de

<https://dspace.itsjapon.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/530/1/Conceptos%20de%20Administracion%20Estrategica%20R.%20David.pdf>

Gomez, J. G. (s.f.). *Universidad EAFIT*. Obtenido de

<https://www.eafit.edu.co/escuelas/administracion/emprendimiento-academico/bitacora-de-innovacion/casos-catedra-de-innovacion/Documents/articulo-innovakit.pdf>

Gómez, J. S., & Santamaría, A. F. (Mayo de 2023). *Formulación y evaluación de un proyecto para la creación de una empresa*. Obtenido de

<https://repositorio.unbosque.edu.co/server/api/core/bitstreams/c8dc24be-6634-40d8-a9ef-884b5ab59b64/content>

Gonzalez, M. R. (2019). *Plan de negocios empresa productora y comercializadora de café especial pergamino seco*. Obtenido de

<https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/10178/RengifoMaber2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Jimenez, J. O., & Mirando, O. C. (02 de mayo de 2021). *Enfoque SIAL como estrategia para la producción y comercialización del café especial tostado en el norte del*

- Perú. . Obtenido de
<https://www.journalalphacentauri.com/index.php/revista/article/view/31>
- La tienda del cafe. (2024). Estadísticas del consumo del café en Colombia 2023. Ministerio de Salud y Protección Social . (Marzo de 2015). *Ministerio de Salud y Protección Social*. Obtenido de Minsalud: chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/resolucion-0719-de-2015.pdf>
- Montalvo, L. C. (2022). *Plan de negocios para la exportación de café especial al mercado de Alemania de la Cooperativa Agraria Cafetalera Flor del Valle Amazonas, 2018-2020*. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/9281>
- Ortiz, Y. A., & Ruedas, E. F. (Agosto de 2017). *Plan de negocios para la creación de una empresa procesadora y comercializadora de café orgánico*. Obtenido de https://repositorioinstitucional.ufpso.edu.co/bitstream/handle/20.500.14167/1776/Cuerpo%20del%20trabajo%20PLAN%20DE%20NEGOCIO%20PARA%20LA%20CREACI%20c3%93N%20DE%20UNA_removed.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Osorio, O., Florez, I. F., & Vintimilla, E. E. (2020). *Plan de negocios para la creación de una empresa exportadora de café orgánico ecuatoriano al mercado alemán*. Obtenido de <https://dspace.uazuay.edu.ec/bitstream/datos/9848/1/15478.pdf>
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). Obtenido de https://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2020/11/Generacion-de-Modelos-de-Negocio-2010.en_es_.pdf
- Palella, S., & Martins, F. (2006). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://gc.scalahed.com/recursos/files/r161r/w23578w/w23578w.pdf>
- Procolombia. (26 de octubre de 2015). Obtenido de <https://procolombia.co/actualidad-internacional/agroindustria/siete-tendencias-del-consumo-de-cafe-en-el-mundo-y-hacia-donde-exportarlo>
- Question Pro. (Enero de 2024). *Question Pro*. Obtenido de Question Pro: <https://www.questionpro.com/blog/es/como-determinar-el-tamano-de-una-muestra/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20una%20muestra%20poblaciona,de%20individuos%20a%20ser%20evaluados>

- Relat, J. M. (2010). *Intrloducion a la Investigacion Basica*. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Jordi-Muntane/publication/341343398_Introduccion_a_la_Investigacion_basica/links/5eb9e7d92851c11a8650cf9/Introduccion-a-la-Investigacion-basica.pdf
- Republica, L. (07 de abril de 2024). *La Republica* . Obtenido de <https://www.larepublica.co/economia/inflacion-en-colombia-en-marzo-de-2024-3835059#:~:text=La%20inflaci%C3%B3n%20complet%C3%B3%20un%20a%C3%B1o,Departamento%20Administrativo%20de%20Estad%C3%ADstica%2C%20Dane.>
- Reyfri Equipamiento Comercial. (Febrero de 2024). *Reyfri Equipamiento Comercial*. Obtenido de Reyfri Equipamiento Comercial: <https://reyfri.com/basculas-de-recibo-c-10-11/bascula-de-recibo-250-kg-torrey-fs250-p-235.html>
- Rivera, L. C., & Contreras, C. A. (2022). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Empresa Procesadora y Comercializadora*. Obtenido de <https://repositorio.udes.edu.co/server/api/core/bitstreams/240efa39-f0b4-4730-9691-bc7651998df7/content>
- Roa, A. L., Castillo, K. A., & Llanos, Y. V. (2020). *Comercializadora de cafe especial* . Obtenido de https://repositorio.cun.edu.co/bitstream/handle/cun/739/TRABAJO%20FINAL%20CREACION%20DE%20EMPRESAS%20%281%29_compressed_compressed%20%281%29%20%282%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez, L. A. (2022). *Plan de negocios para la creación de empresa productora y comercializadora de café orgánico en*. Obtenido de <https://noesis.uis.edu.co/server/api/core/bitstreams/921ffba6-3280-4445-a26f-4a4396bae0a0/content>
- Sampieri, R. H. (2016). Obtenido de <https://tauniversity.org/resumen-del-libro-metodologia-de-la-investigacion#:~:text=Roberto%20Hern%C3%A1ndez%20sampieri.,cuantitativo%20y%20el%20enfoque%20cualitativo.>
- Sampieri, R. H. (2016). Obtenido de <https://books.google.com.co/books?hl=es&lr=&id=5A2QDwAAQBAJ&oi=fnd&pg>

- =PP1&dq=(Sampieri,+R,2016)+enfoque+de+investigacion&ots=TKSe-SYqK0&sig=g243P-NeSo8SPA0zAOVoyjkQUXE#v=onepage&q&f=false
Solo Café. (Febrero de 2024). *Solo Café* . Obtenido de Solo Café :
<http://www.solocafe.com.mx/shop/banda-de-seleccion-manual-para-cafe/>
- Statista. (Febrero de 2024). *Statista*. Obtenido de Statista:
<https://es.statista.com/estadisticas/1284700/produccion-de-cafe-en-colombia/>
- Thompson, I. (Agosto de 2005). *La segmentacion del mercado*. Obtenido de
https://www.accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/segmentacion-y-mercado_1563828020.pdf
- Vanguardia. (1 de abril de 2023). *Vanguardia*. Obtenido de
<https://www.vanguardia.com/economia/local/desempleo-llego-a-112-en-bucaramanga-XJ6487275>
- Velásquez, A. F., Castaño, J. S., & Correa, P. L. (11 de Julio de 2020). *Factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de café especial en cápsulas biodegradables*. Obtenido de
<https://repositorio.ucp.edu.co/entities/publication/701de0fc-6e4c-42d7-9e2b-87b73c808917>
- Velazques, A. (2017). *Diplomado en analisis de la informacion geoespacial*. Obtenido de
<https://centrogeo.repositorioinstitucional.mx/jspui/bitstream/1012/163/1/19-Tipos%20de%20Muestreo%20-%20Diplomado%20en%20An%C3%A1lisis%20de%20Informaci%C3%B3n%20Geoespacial.pdf>
- Velazquez, A. F., Agudelo, J. E., & Correa, P. L. (2020). *Factibilidad para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de café especial en cápsulas biodegradables*. . Obtenido de
<https://repositorio.ucp.edu.co/handle/10785/6233>
- Velez, N. L. (2021). *UNIVERSIDAD EAFIT* . Obtenido de REPOSITORIO .
- Villasante, T. R., Montañez, M., & Martin, P. (1997). *Practicas sociales de creatividad social* . Obtenido de https://redcimas.org/wordpress/wp-content/uploads/2012/09/lcc2_practicas_locales_creatividad_social.pdf#page=117

11. Apéndice

Apéndice 1 Instrumento de medición

Encuesta

❖ **Institución:**

Corporación Universitaria Minutos de Dios, Rectoría Santanderes / Centro,
Regional Bucaramanga.

❖ **Programa Académico de posgrado:**

Especialización en Gerencia de Proyectos.

❖ **Responsables de la encuesta:**

Angiee Melissa Jiménez Puentes

María Torcoroma Vélez Colmenares

- ❖ **Objetivo:** Obtener información precisa y detallada sobre el servicio que requieren los clientes potenciales en café especial Santandereano, mediante una encuesta para el desarrollo y la ejecución del plan negocio en el municipio de Bucaramanga.

Gracias por participar en esta investigación su opinión es fundamental para nosotros, los datos recopilados serán reservados y utilizados con fines investigativos.

1. ¿Qué tipo de empresa está constituida?
 - Persona Natural
 - Persona jurídica
2. ¿A qué se dedica su empresa?
3. ¿Qué cargo desempeña en la empresa?

- Gerente/director
 - Departamento de Recursos Humanos
 - Departamento de compras
 - Otro (Especificar)
4. ¿Hace cuánto tiempo está constituida la empresa?
- 1 a 5 años
 - 5 a 10 años
 - 10 a 20 años
 - 20 años o más
5. ¿Cuántos empleados tiene su empresa?
- Menos de 10
 - De 10 a 50
 - De 51 a 200
 - Mas de 200
6. ¿Compra café para su organización regularmente?
- Si
 - No
7. ¿Qué tipo de café compra?
- Comercial
 - Premium
 - Especial
 - Otro

8. ¿Estaría interesado en comprar y ofrecer a sus empleados o clientes un café especial santandereano como parte de sus servicios o para eventos?

- Si
- No

9. ¿Cuál es la cantidad estimada de café que su empresa consume mensualmente? (en gramos)

- 1000 grs
- 2000 grs
- 2500 grs
- 3000 grs

10. ¿Conoce los beneficios para la salud que ofrece el café especial santandereano?

- Si
- No

11. ¿Qué tipo de beneficios para la salud le gustaría que tuviera el café especial santandereano?

- Antioxidantes
- Energizante Natural
- Beneficios para la digestión
- Otros (especificar)

12. ¿Estaría dispuesto a pagar un precio ligeramente superior por un café especial santandereano en comparación con el café regular?

- Si

- No

13. ¿Cuál sería un precio razonable por gramo de café especial santandereano para tu empresa?

- \$75.000 por presentación de 1000 (grs)
- \$150.000 por presentación de 2000(grs)
- \$187.000 por presentación de 2500 (grs)
- \$225.000 por presentación de 3000(grs)

14. ¿Con qué frecuencia consumiría café especial Santandereano en su empresa?

- Diariamente
- Varias veces por semana
- Una vez por semana
- Ocasionalmente

15. ¿Actualmente consumes café especial de alguna otra marca?

- Si
- No
- ¿Cual? _____

16. ¿Qué características valoras más al elegir un proveedor de café para tu empresa?

- Calidad del producto
- Precio competitivo
- Servicio al cliente
- Variedad de Productos
- Otro (Especificar)

17. ¿Qué medios publicitarios o de promoción prefiere para conocer nuevos productos para su empresa?

- Publicidad en redes sociales
- Publicidad en revistas
- Ferias o eventos empresariales
- Recomendaciones de otros empresarios
- Otro (Especificar)

18. ¿Qué otros servicios valorarías que ofreciera el proveedor de café especial santandereano?

- Entrega a domicilio
- Capacitaciones sobre el café y su preparación
- Personalización de empaques o etiquetas
- Otro (Especificar)

19. Si tiene alguna pregunta adicional o comentarios sobre sus respuestas, por favor inclúyalos a continuación. ¡Su opinión es muy valiosa para nosotros!

Una vez más, agradecemos su participación y por ayudarnos a avanzar en esta emocionante iniciativa.

