

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE
BEBIDAS REFRESCANTES Y MEDICINALES A BASE DE FLOR DE JAMAICA,
JENGIBRE, CANELA Y MIEL, COMO ALTERNATIVA SALUDABLE EN EL
MUNICIPIO DE LORICA.**

AUTORES

IRANIS CONTRERAS HERNÁNDEZ

AIDA JULIETTE OTERO AYAZO

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS

INTERNACIONALES

LORICA-CÓRDOBA

2022

**CREACIÓN DE UNA EMPRESA PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE
BEBIDAS REFRESCANTES Y MEDICINALES A BASE DE FLOR DE JAMAICA,
JENGIBRE, CANELA Y MIEL, COMO ALTERNATIVA SALUDABLE EN EL
MUNICIPIO DE LORICA.**

AUTORES

IRANIS CONTRERAS HERNÁNDEZ

AIDA JULIETTE OTERO AYAZO

ASESOR

RAMIRO ANTONIO MARRUGO GONZALEZ

UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS

INTERNACIONALES

LORICA-CÓRDOBA

2022

AGRADECIMIENTOS

Sin Dios no somos nada, así que principalmente le agradezco a él por darme fuerzas y valentía para salir adelante a pesar de las dificultades, por darme una familia amorosa que siempre me ha apoyado, gracias a mi madre porque sacrificó muchas cosas para que yo estudiara lo que quería y para que siempre sea feliz, gracias a los compañeros que me dieron la mano en los momentos que más los necesité, siempre los llevaré en el corazón.

Gracias a esos profesores que llevan a cabo su labor con amor, dedicación, paciencia y ganas de que sus estudiantes aprendan de verdad.

Gracias al alma mater y la familia unicordobesa por darme la oportunidad de educarme en tan buena universidad.

Las palabras me quedan cortas para expresar toda la felicidad que siento por tan grande logro en mi vida y espero de Roco corazón que este sea uno de los tantos escalones que le faltan a mi vida por avanzar, así que... ¡MUCHAS GRACIAS!

IRANIS CONTRERAS HERNÁNDEZ

En este camino de adversidades agradezco, a mis padres Tania mercado y Fader Otero quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido cumplir un sueño más, Gracias por iniciar en mí el ejemplo de esfuerzo y valentía de no tener a las adversidades porque Dios está conmigo siempre.

Gracias a Dios por darme ese toque de madurez en grandes momentos de dificultades que me hicieron ser una gran mujer.

AIDA JULIETTE OTERO AYAZO

DEDICATORIA

*Primeramente, doy gracias a Dios por haberme dado la vida y permitirme 3ñ haber
llegado hasta este momento tan importante de mi formación.*

*A mí madre, por demostrarme siempre su apoyo sin importar nuestras diferencias de
opiniones.*

*A mí padre, a pesar de la distancia física siento que está conmigo siempre y por inculcar
en mis las ganas de superación.*

*A nuestra querida, Alma Mater, la universidad de Córdoba, por formarnos como
profesionales, por brindarme educación y desarrollo, y por último agradecer a nuestros
amigos quienes, de alguna u otra forma, también aportaron un granito de arena en todo
este proceso de formación.*

Tabla de Contenido

A. INTRODUCCIÓN.....	15
B. RESUMEN EJECUTIVO	18
C. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	19
1. Marco teórico.....	19
1.1 Generalidades de la Flor de Jamaica	19
1.2 Jengibre, Canela y Miel.....	19
1.4 Creación de una empresa.....	21
1.5 Industria de bebidas refrescantes	22
1.2 Marco Conceptual.....	23
D. MÓDULO DE MERCADO	25
1. Producto.....	25
1.1 Características técnicas.....	26
1.2 Usos	26
1.3 Beneficios	26
1.4 Productos sustitutos	27
1.5 Productos complementarios.....	27
2. Consumidor final	27
2.1 Segmentación de mercado	27
2.2 Características socioculturales.....	28

3. Delimitación del área geográfica.....	29
4. Analisis de la demanda.....	30
4.1 Diseño muestral.....	30
4.2 Calculo de la demanda actual.....	31
4.3 Proyección de la Demanda.....	34
5. Análisis de la oferta.....	35
5.1 Calculo de la oferta actual.....	35
5.2 Proyección de la Oferta.....	36
5.3 Proyección de la demanda insatisfecha.....	37
6. Análisis de precios.....	38
6. Canales de comercialización.....	39
7. Imagen del producto.....	39
8. Estrategias de publicidad.....	40
E. MODULO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL.....	41
1. Tamaño del proyecto.....	41
2. Localización.....	42
2.1 Macrolocalización.....	42
2.2 Macrolocalización.....	43
3. Distribución en planta.....	44
4. Proceso de producción.....	45

5. Naturaleza jurídica de la empresa.....	48
6. Misión.....	49
7. Visión	49
8. Organigrama	49
9. Manual de funciones.....	50
F. MÓDULO DE IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL	58
G. MÓDULO FINANCIERO	60
1. Inversiones Fijas.....	60
2. Inversiones diferidas.....	61
3. Distribución de costos	61
4. Punto de equilibrio	66
4.1 Costo variable unitario	66
4.2 Precio de venta unitario	66
5. Calculo del capital de trabajo	67
6. Flujo neto de inversión	68
7. Proyecciones financieras	69
8. Flujo neto de operación	70
9. Flujo neto del proyecto.....	71
10. Evaluación financiera	74
H. FUENTES DE FINANCIACIÓN	76

I. CONCLUSIONES	77
J. RECOMENDACIONES.....	79
K. BIBLIOGRAFÍA.....	80
L. ANEXOS	86
2. Reglamento interno de trabajo.....	92

Lista de Tablas

Tabla 1 ¿Consume bebidas gaseosas y/o energizantes?	32
Tabla 2 ¿Compraría una bebida refrescante y medicinal que aporte verdaderos beneficios a su salud?	32
Tabla 3 ¿Qué cantidad bebidas refrescante y medicinal fabricada con flor de Jamaica, Jengibre Canela y Miel en presentación de 500 cm ³ estaría dispuesto a consumir mensualmente?	33
Tabla 4 Frecuencia mensual	34
Tabla 5 Proyección de la demanda actual	35
Tabla 6 Proyección de la oferta actual.....	37
Tabla 7 Proyección de la demanda insatisfecha	37
Tabla 8 Análisis de Precios	38
Tabla 9 Macrolocalización	42
Tabla 10 Macrolocalización	43
<i>Tabla 11 Manual de funciones gerente</i>	<i>50</i>
<i>Tabla 12 Manual de Funciones Secretaria administrativa</i>	<i>51</i>
<i>Tabla 13 Manual de funciones Jefe de producción</i>	<i>52</i>
<i>Tabla 14 Manual de funciones Operarios</i>	<i>53</i>
<i>Tabla 15 Manual de funciones Bodeguero</i>	<i>54</i>
<i>Tabla 16 Manual de funciones Jefe de marketing y ventas</i>	<i>55</i>
<i>Tabla 17 Manuel de funciones Auxiliar de marketing y ventas</i>	<i>56</i>
<i>Tabla 18 Manual de funciones Contador publico</i>	<i>57</i>
Tabla 19 Inversión en Maquinaria y equipo.....	60

Tabla 20 Inversión de muebles y enseres	60
Tabla 21 Inversiones en activos intangibles	61
Tabla 22 Costo de mano de obra	61
Tabla 23 Costo de servicios - primer año de operación	62
Tabla 24 Gastos por depreciación	62
Tabla 25 Remuneración al personal administrativo	64
Tabla 26 Otros gastos administrativos.....	64
Tabla 27 Gastos de venta.....	64
Tabla 28 Amortización de gastos diferidos	64
Tabla 29 Distribución de costos	65
Tabla 30 Capital de trabajo.....	67
Tabla 31 Inversión en capital de trabajo.....	67
Tabla 32 Programa de inversión fija del proyecto.....	68
Tabla 33 Programa de inversión.....	68
Tabla 34 Valor residual de activos	68
Tabla 35 Flujo neto de inversiones.....	68
Tabla 36 Presupuesto de ingresos.....	69
Tabla 37 Presupuesto de costo de producción.....	69
Tabla 38 Presupuesto de gastos de administración	70
Tabla 39 Presupuesto de gastos de ventas	70
Tabla 40 Presupuesto de costos operacionales.....	70
Tabla 41 Flujo neto de operación	70
Tabla 42 Flujo neto del proyecto.....	71
Tabla 43 Flujograma del proyecto.....	72

Tabla 44 Balance general	72
Tabla 45 Estado de resultados	73
Tabla 46 Valor presente neto.....	74
Tabla 47 Relación beneficio / costo	74
Tabla 48 Tasa interna de retorno	75
Tabla 49 Evaluación financiera	75

Lista de Gráficos

Grafico 1 ¿Consume bebidas gaseosas y/o energizantes?	86
Grafico 2 ¿Conoce los efectos negativos que tienen para su salud, el consumo de bebidas gaseosas y/o energizantes por su alto contenido de azúcar?	86
Grafico 3 ¿Compraría una bebida refrescante y medicinal que aporte verdaderos beneficios a su salud?.....	87
Grafico 4 Cree que puede mejorar su salud si deja de consumir bebidas gaseosas y/o energizantes?	87
Grafico 5 ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por la adquisición de una bebida refrescante y medicinal fabricada con flor de Jamaica, Jengibre Canela y Miel en presentación de 500 ml?	88
Grafico 6 ¿Qué cantidad bebidas refrescante y medicinal fabricada con flor de Jamaica, Jengibre Canela y Miel en presentación de 500 ml estaría dispuesto a consumir mensualmente?	88
Grafico 7 ¿Qué importancia le da a su salud?	89
Gráfico 8 ¿Qué características en particular le gustaría que posea este producto?	89
Grafico 9 ¿Qué lugar considera idóneo para la adquisición de este producto?	90
Grafico 10 ¿Por qué medio de comunicación preferiría conocer sobre el producto?.....	90
Grafico 11 ¿Por qué no llevaría este producto a su casa?	91
Grafico 12 Si un amigo de confianza consume este producto y se lo recomienda ¿Lo compraría?	91

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1 Presentación del producto	25
Ilustración 2 Canales de comercialización	39
Ilustración 3 Imagen del producto	39
Ilustración 4 Distribución en planta	44
Ilustración 5 Proceso de producción.....	45
Ilustración 6 Organigrama	49

A. INTRODUCCIÓN

Las bebidas azucaradas son consumidas a nivel mundial, la ingesta de los diferentes refrescos sirve como acompañamiento de alimentos y su delicioso sabor permite que las personas disfruten de cada sorbo. Actualmente se observa un consumo excesivo de bebidas azucaradas, Sin embargo, detrás de esta industria y su consumo están relacionados con la diabetes y la obesidad dos enfermedades que acaban cada año con millones de vida en todo el planeta.

Según (Woodward-Lopez, Kao, & Lorrene, 2011) las bebidas azucaradas son todos los tipos de bebidas sin alcohol que contienen azúcares libres, entre las que se incluyen los refrescos gaseosos o no gaseosos, los jugos y bebidas de frutas y verduras, los concentrados líquidos y en polvo, el agua saborizada, las bebidas energizantes y deportivas, el té listo para beber, el café listo para beber y las bebidas lácteas saborizadas. Estas bebidas proporcionan un valor nutritivo limitado, pueden conducir a una ingesta calórica excesiva y se las ha relacionado con resultados de salud negativos.

El consumo diario medio de bebidas azucaradas por adulto en América Latina y el Caribe es el más alto del mundo, en particular en el Caribe y Centroamérica en promedio 1,93 y 1,61 raciones diarias de ocho onzas por adulto, respectivamente, en comparación con 0,58 a nivel mundial. América Latina y el Caribe tiene la mayor mortalidad absoluta del mundo relacionada con el consumo de bebidas azucaradas, con unas 159 muertes por millón de adultos de las que 80% se vinculan con la diabetes, Además, los niveles de obesidad son mayores que en cualquier otra parte del mundo (Singh, y otros, 2019).

A raíz de las enfermedades ocasionadas en masa, debido al consumo de bebidas azucaradas La Organización Mundial de la Salud, ha aplicado políticas fiscales para reducir el consumo

per cápita de este tipo de bebidas, con la finalidad de mitigar el impacto a la salud y vida de las personas (OMS, 2016).

Los latinoamericanos son los mayores consumidores de bebidas azucaradas en el mundo México y Colombia encabezan la lista que incluye las llamadas "bebidas energéticas", jugos de fruta, limonadas y otras "aguas frescas" (INFOBAE, 2019).

Santa Cruz de Lorica se encuentra ubicada al norte del departamento de Córdoba, en la zona baja del río Sinú y próxima al litoral del mar Caribe a una distancia de 29 kilómetros de Coveñas, 50 kilómetros de Tolú y 60 kilómetros de Montería, San Bernardo del Viento a 17 kilómetros. Lorica cuenta con una temperatura promedio de 29°C y su gentilicio corresponde a Loriceros (Alcaldía Municipal de Santa Cruz de Lorica - Córdoba, 2019).

Santa Cruz de Lorica aportó COP \$868 miles de millones (7,1%) al PIB total del departamento de Córdoba. La economía estuvo impulsada, principalmente, por las actividades de servicios sociales y comunales y personales con un 42% (administración pública y defensa). Lo anterior se puede traducir como empresas estatales de manejo burocrático, seguido por el sector primario, con la agricultura y la ganadería que representan el 16% y los servicios financieros y empresariales con un 11,9%. Santa Cruz de Lorica cuenta con una actividad económica poco diversificada, sin embargo tiene el potencial de extender sus cultivos de autosubsistencia (Findeter , 2017).

Algunas de las propiedades saludables de la flor de Jamaica se le atribuyen bondades como la de ayudar a regular el colesterol, reducir la obesidad y bajar la presión arterial (Semana, 2021). El jengibre es considerado el desinflamatorio más potente del planeta, mejora la digestión debido a la cantidad de antioxidante que posee, además, puede ayudar con la

pérdida de peso, la osteoartritis y reducir drásticamente los niveles de azúcar en la sangre y mejorar los factores de riesgo de enfermedad cardíaca (Marengo, 2021). La canela es un alimento básico perfecto para la despensa, una especia agradable que puede agregar sabor a los alimentos por un mínimo de calorías, con propiedades antioxidantes que pueden contribuir a quienes buscan controlar mejor su azúcar en la sangre, los niveles de colesterol incluso ayudan a tratar enfermedades como la demencia, VIH, cáncer y más (LaMotte, 2018). La miel puede actuar como agente antiinflamatorio debido a que se puede usar en la curación de heridas, trastornos neurológicos, antidiabética y anticancerígena (Otero-Salinas, Meneses-Pérez, & Águila-Sánchez, 2018).

El panorama completo muestra grandes efectos negativos causados por el consumo excesivo de las bebidas azucaradas en la salud de las personas, hasta el punto de convertirse en un problema de gran magnitud de índole mundial, en el cual la ONU ha tomado cartas en el asunto, creando políticas para reducir el consumo de bebidas azucaradas. La deshidratación, la cafeína entre otras sustancias químicas adictivas impulsa a las personas a consumir este tipo de bebidas, generando con el paso del tiempo muchas enfermedades. En el Municipio de Lorica también se presenta esta tendencia por los factores antes mencionados.

Tomando como premisa lo expuesto previamente se muestra la clara oportunidad de estimular contribuir a la económica y la salud. Por lo anterior se propone realizar un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa productora y comercializadora de bebidas refrescantes y medicinales a base de flor de Jamaica, jengibre, canela y miel, como alternativa saludable en el municipio de lorica, la cual no solo refrescará, sino que contribuirá al mejora y conservación de la buena salud.

B. RESUMEN EJECUTIVO

Empresa: JUICE S.A.S

Ubicación: Lórica, Córdoba Barrio; Nueva Colombia

Oportunidad de negocio: La tendencia de consumo de bebidas refrescantes azucaradas, ha generado un impacto negativo en la salud a nivel mundial, ocasionando diferentes enfermedades y la muerte de miles de personas cada año. Por ende, se hace necesario la creación de una empresa productora y comercializadora de bebidas refrescantes y medicinales como alternativa saludable de consumo, con la finalidad de mejorar y preservar la buena salud.

Objetivo: La razón de ser de este proyecto consiste en realizar un estudio de factibilidad para conocer de manera acertada la posibilidad de crear una empresa productora y comercializadora de bebidas refrescantes y medicinales a base de flor de jamaica, jengibre, canela y miel, como alternativa saludable en el Municipio de Lórica. Con tal de conocer si el proyecto será factible se hace necesario la realización de un estudio de mercado, técnico, organizacional, impacto social, económico y ambiental y por último un estudio financiero.

Competidores: Tiendas ARA, Surtimax, Almacenes Olímpica, Almacenes Éxito, Tiendas D1, Tienda Virgen del Carmen y Surtidora la abejita.

Productos: Bebida Refrescante y Medicinal.

Presupuesto de inversión: La inversión inicial para puesto en marcha de la empresa requiere de \$87.100.850

TIR: 40,5% **R B/C:** \$3,01 **VPN:** \$30.262.912

C. MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL

1. Marco teórico

1.1 Generalidades de la Flor de Jamaica

Hibiscus Sabdariffa, es el nombre científico de la popular rosa de jamaica, también conocida como rosa de abisinia o flor de jamaica. Es propia de climas secos, y es originaria del África. La flor de Jamaica tiene una variedad de efectos positivos sobre la salud humana. Se sabe que la Jamaica es rica en una variedad de compuestos nutraceuticos como las antocianinas y procianidinas, fuertes antioxidantes que son la causa del color rojo intenso. Además, la Jamaica tiene un contenido significativo de las vitaminas A y C, una gran cantidad de minerales, ácido cítrico y málico entre muchos otros componentes. Los antioxidantes que se encuentran en la Jamaica hacen de ella un alimento que puede ayudar a combatir varias enfermedades (Cruz, 2015).

1.2 Jengibre, Canela y Miel

El jengibre es una planta herbácea, de la familia de las Zingiberaceae, orden zingiberales al que pertenecen las familias de las musáceas como el Banano y el Plátano; de las zingiberaceae se desprenden dos subfamilias; la zingiberoideae (aromáticas) y la costoidae (no aromática), de la primera se desprenden especies como la Cúrcuma y el jengibre planta perenne, rizomatosa, parecida a la caña, que se cultiva anualmente, es diploide y se propaga por pequeñas divisiones de los rizomas horizontales que dan nacimiento a tallos y nuevas raicillas. Sabor agrio, picante. No se conoce en estado silvestre, su cultivo es muy antiguo, especialmente en China. Cultivada ampliamente en los trópicos, la parte comercial de esta planta son sus raíces que tienen importantes propiedades culinarias y medicinales, sus

rizomas tienen un sabor picante debido a resinas y aceites aromáticos; en el contenido de estos rizomas se destacan hierro, fósforo y ácido ascórbico (Castro & Zambrano, 2015).

La canela es una planta aromática con un poder antiséptico polivalente, antiinfeccioso, antifúngico y antibacteriano, con un espectro de acción tan poderoso que destruye el 98% de los gérmenes patógenos. Es, además, un tónico muy importante para el sistema nervioso central, estimulante general, sexual y afrodisíaco. El aceite de la corteza de la canela y sus extractos presentan actividades antifúngicas, antibacteriana y antiviral. La corteza de la canela en pedazos o en polvo, es una de las principales especies utilizadas para condimentar diversas preparaciones. En la medicina tradicional se usa como estimulante, aromático, aperitivo, emenagogo, astringente, carminativo, digestivo, para ayudar a la secreción del jugo gástrico (PEREZ, 2018).

La miel es un producto de alta calidad alimenticia para el consumo humano, además que es utilizada en la industria y en la medicina. Su porcentaje de humedad depende de la composición del néctar, las condiciones climatológicas y los procedimientos empleados para su obtención y almacenamiento. La humedad varía del 13 al 22% en promedio y el contenido de la misma depende principalmente de la variedad de su peso específico. Se considera que el peso de un litro de miel a 20°C es 1,452 kilogramos con 13% de humedad y de 1,386 kilogramos, con el 22% de humedad. La calidad de la miel la determina su color, y éste depende fundamentalmente de la composición del néctar de que provenga dicha miel, y puede variar de incolora a oscura con diferentes tonalidades. Para medir la coloración se emplea el comparador colorimétrico de Pfund, que marca en milímetros el color de la miel variado de 0 a 140 mm (CRUZ & PEDROZA, 2012).

1.3 Emprendimiento

El emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite iniciar nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros e iniciar nuevos caminos. De otra parte, un proyecto de emprendimiento es la empresa o proyecto que se inicia a fin de construir o lograr algo. Por lo tanto, emprender significa actuar o iniciar acciones para concretar o materializar algo, que en el campo empresarial se traduce en la creación de empresas y negocios. El propósito del proyecto de emprendimiento es implementar el plan de negocios que se espera resulte en una empresa establecida, es decir, que la empresa es la materialización del proyecto del emprendimiento. El proyecto de emprendimiento inicia con una idea de negocio que debe ser plasmada en un plan de negocios, que una vez implementado dará paso a la empresa como tal (Gerencie, 2022).

1.4 Creación de una empresa

Se inicia mucho antes que ella comience a operar en el mercado. Toman relevancia, por lo tanto, la figura del emprendedor y los enfoques teóricos que analizan los estímulos individuales que llevan a la acción y a la detección de oportunidades, así como los factores ligados al desarrollo de capacidades creativas, de planificación y gestión de proyectos empresariales. (REARTE, 2005). En la actualidad las organizaciones dentro de su entorno interno y externo se manejan grandes temáticas, ya que cada día deben adaptarse a los cambios que generan dentro del mercado; asimismo, las empresas deben desarrollar estrategias para ser más competitivas dentro del ámbito: político, económico, social y demás.

1.5 Industria de bebidas refrescantes

Según (Ward, 2019) la industria de las bebidas emplea a varios millones de personas en todo el mundo, y cada tipo de bebida produce unos ingresos del orden de billones de dólares anuales. Aunque los ingredientes y los métodos de producción de las bebidas varíen, el personal empleado en esta industria suele presentar muchas características en común. En general, las empresas de bebidas distribuyen sus productos a los mayoristas utilizando medios de transporte corrientes. Sin embargo, los fabricantes de bebidas refrescantes normalmente emplean conductores para entregar sus productos directamente a los detallistas. Estos conductores-comerciales representan alrededor de una séptima parte de los trabajadores de la industria de bebidas refrescantes. Entre productos envasados listos para beber y mezclas a granel para dispensar a chorro, se dispone de bebidas refrescantes en casi todos los tamaños y sabores imaginables y en prácticamente todos los canales de distribución a minoristas. Además de esta disponibilidad universal, el crecimiento de la categoría de bebidas refrescantes se puede atribuir, en buena medida, a un envasado conveniente.

Dado que los consumidores cada vez tienen más movilidad, han optado por artículos envasados fáciles de transportar. Con la llegada de los botes de aluminio y, más recientemente, de las botellas de plástico con tapón de rosca, los envases de bebidas refrescantes se han hecho más ligeros y manejables. Las rigurosas normas de control de calidad aplicadas a los procesos de tratamiento del agua y los avances tecnológicos en la materia también han aportado a la industria de bebidas refrescantes un alto grado de confianza sobre la pureza del producto(Ward, 2019).

1.2 Marco Conceptual

Activos: Recursos controlados por una entidad como consecuencia de hechos pasados y de los cuales se espera que fluirán a la entidad beneficios económicos futuros o un potencial de servicio (NICSP, 2019).

Alimentos elaborados: Son los alimentos que han sido sometidos a procesos de preparación, cocción y otros procedimientos culinarios para elaborar un producto dispuesto para su consumo (Chavez, 2021).

Calidad: La calidad es un atributo muy tenido en cuenta en la mayoría de casos. Además, también es un adjetivo que se utiliza como un instrumento de venta a la hora de aplicarlo a cualquier servicio, producto, o marca (Peiró, 2020).

Capital: Es la suma de todos los recursos, bienes y valores movilizados para la constitución y puesta en marcha de una empresa. Es su razón económica. Cantidad invertida en una empresa por los propietarios, socios o accionistas (La Hipotecaria, 2018).

Consumo: Consiste en la satisfacción de las necesidades presentes o futuras y se le considera el último proceso económico. Encierra la actividad de tipo circular en cuanto que el hombre produce para poder consumir y a la vez consume para producir (GestioPolis, 2012).

Estudio técnico: Se analizan elementos que tienen que ver con la ingeniería básica del producto y/o proceso que se desea implementar, para ello se tiene que hacer la descripción detallada del mismo con la finalidad de mostrar todos los requerimientos para hacerlo funcional (Parra & Navarro, 2008).

Ingresos: entradas de dinero al hogar, ocurridas con cierta periodicidad, dentro de un lapso de tiempo determinado, que permiten establecer y mantener un determinado nivel de gasto de la empresa (DIAN, 2021).

Inflación: Mide el crecimiento del nivel general de precios de la economía. La inflación es calculada mensualmente por el DANE sobre los precios de una canasta básica de bienes y servicios de consumo para familias de ingresos medios y bajos. Con base en éstas se calcula un índice denominado Índice de Precios al Consumidor (IPC). La inflación corresponde a la variación periódica de ese índice (DIAN, 2021).

Mercado potencial: Se le llama mercado potencial a aquel público que no consume tu producto, pero que tienen o pueden llegar a tener la necesidad de consumirlo. Parte de ese mercado satisface sus necesidades comprándole a tu competencia, esto no quiere decir que en algún momento puedan comprar otra marca (Destinonegocio, 2021).

Producción: La producción es la actividad económica que se encarga de transformar los insumos para convertirlos en productos (Quiroa M. , 2020).

Producto: Un producto para la economía se define como el resultado que se obtiene del proceso de producción dentro de una empresa (Quiroa, 2020).

D. MÓDULO DE MERCADO

1. Producto

Las bebidas se distinguen de otros alimentos por dos características principales: primero son líquidas o son consumidas en estado líquido y segundo son generalmente usados para calmar la sed (Marcillo & Naranjo, 2018). El consumo de bebidas va en aumento y proyecta ser un mercado potencial, teniendo en cuenta que las condiciones térmicas de Lorica son de clima templado con muchas horas de sol al año, resulta idóneo para el consumo masivo de este producto.

Las bebidas refrescantes y medicinales a base de flor de jamaica, jengibre, canela y miel, como alternativa saludable de alimentos en el Municipio de Lorica, será fabricada mediante procesos 100% naturales, que no solo sirva para calmar la sed, sino también que contenga con nutrientes que verdaderamente ayuden a solucionar problemas de salud como regular el colesterol, reducir la obesidad y bajar la presión arterial entre muchas otras más. Será un producto bien pensado a solucionar un problema que amerita atención inmediata.

Ilustración 1 Presentación del producto



Fuente: Google fotos

1.1 Características técnicas

Las bebidas refrescantes y medicinales a base de flor de jamaica, jengibre, canela y miel serán procesadas con estas materias primas, idóneas por sus propiedades curativas o medicinales. Serán botellas biodegradables, transparentes, grosor de 3 milímetros para mayor protección al contenido, serán 100% naturales, con una mezcla de olores agradables provenientes de sus ingredientes base y sabor sutilmente dulce, por otra parte, plasmar mensajes en cada botella para concientizar al cuidado del medio ambiente.

Presentación botella de biodegradación de 500 ml: Altura 246 milímetros y anchura de 85 milímetros

1.2 Usos

Las bebidas refrescantes y medicinales a base de flor de jamaica, jengibre, canela y miel serán procesadas con estas materias primas son idóneas para saciar la sed, disfrutar de los sabores naturales y usarse para el acompañamiento de alimentos.

1.3 Beneficios

Tiene 6 beneficios principalmente al consumir este producto y todo radica en el uso de materia prima medicinal y procesos 100% naturales, que permiten el cuidado de la salud y la prevención y curación de enfermedades como la diabetes, obesidad y enfermedades cardíacas. Por sus propiedades inherentes esta bebida posee una sustancia desinflamatoria, de hecho la más potente del planeta, la cual mejora la digestión debido a la cantidad de antioxidante que posee, además, puede ayudar con la pérdida de peso, la osteoartritis y reducir drásticamente los niveles de azúcar en la sangre y mejorar los factores de riesgo de enfermedad cardíaca (Marengo, 2021).

1.4 Productos sustitutos

El mercado competitivo, las nuevas empresas, los emprendedores, la innovación y las necesidades del mercado, han incentivado a todos a buscar alternativas sostenibles y sustentables, algunas para el cuidado del medio ambiente y otras para mejorar y conservar la buena salud. Es por eso que se han creado productos sustitutos que cumplan la misma función o mejor sin daños colaterales.

Algunos de los productos sustitutos de mayor relevancia son; las gaseosas (Coco Cola, Pepsi, Kola Román, 7up, Cuatro, colombiana, Big Cola) jugos Hit, jugos Néctar, Tuti Frutti, Tampico, jugos del Valle, Mr Tea y Saviloe entre otros.

1.5 Productos complementarios

La fabricación de este producto busca satisfacer paladares exigentes y personas que busquen mejorar y preservar la buena salud y un producto que pueda ser consumido y acompañado con galletas, panes, papas fritas, chip, nachos, asados de carne de cerdo, res, pechuga, pescado y alimentos preparados en casa.

2. Consumidor final

2.1 Segmentación de mercado

La población sometida a estudio será ubica en el Municipio de Lorica zona urbana y rural con proyecciones al año 2022 de 83.372 personas. El producto será ofertado a hombres y mujeres entre las edades de 15 a 75 años, los cuales corresponden a clientes potenciales con la capacidad adquisitiva de comprar las bebidas refrescantes y medicinales, idóneas para el cuidado y conservación de la salud (DANE, 2022).

2.2 Características socioculturales

La tendencia “mejores bebidas para usted” (BFY, por su sigla en inglés) está enmarcada por una decisión de abandonar las bebidas carbonatadas endulzadas con azúcar. La industria de alimentos y bebidas tiene una responsabilidad importante en la producción de alimentos más saludables para las personas (OCAMPO, 2019).

Santa Cruz de Lorica cuenta con un clima cálido y de bosque tropical, con una temperatura promedio de 28°C y está a 7 metros sobre el nivel del mar (CAMPO, 2018). Por tanto, debido al clima y la cultura de consumo de la región, existe una tendencia de consumir constantemente bebidas refrescantes por las condiciones de clima antes menciona y a la perdida de líquidos corporales, lo cual incitan a tomar bebidas para rehidratar y calmar la sed.

Las personas son conscientes de los daños ocasionados por el consumo de bebidas azucaradas, los habitantes de lorica no son la excepción, conscientes de los efectos negativos a la salud y causantes de muchas muertes a nivel mundial, muchas personas no consumen este tipo de bebidas por su alto contenido de azúcar y buscan una alternativa natural y a la vez light. Lo cual resulta un mercado en tendencia favorable para la propuesta de Bebidas refrescantes y medicinales a partir de flor de jamaica, jengibre, canela y miel.

3. Delimitación del área geográfica

Santa Cruz de Lórica se encuentra ubicada al norte del departamento de Córdoba, en la zona baja del río Sinú y próxima al litoral del mar Caribe a una distancia de 29 kilómetros de Coveñas, 50 kilómetros de Tolú y 60 kilómetros de Montería, San Bernardo del Viento a 17 kilómetros. Lórica cuenta con una temperatura promedio de 29°C y su gentilicio corresponde a Loriceros (Alcaldía Municipal de Santa Cruz de Lórica - Córdoba, 2019).

Ilustración 1 Delimitación del área geográfica



Fuente: Google fotos

Santa Cruz de Lórica aportó COP \$868 miles de millones (7,1%) al PIB total del departamento de Córdoba. La economía estuvo impulsada, principalmente, por las actividades de servicios sociales y comunales y personales con un 42% (administración pública y defensa). Lo anterior se puede traducir como empresas estatales de manejo

burocrático, seguido por el sector primario, con la agricultura y la ganadería que representan el 16% y los servicios financieros y empresariales con un 11,9%. Santa Cruz de Lorica cuenta con una actividad económica poco diversificada, sin embargo tiene el potencial de extender sus cultivos de autosubsistencia (Findeter , 2017).

4. Analisis de la demanda

4.1 Diseño muestral

Para la realización del cálculo pertinente al tamaño de la muestra, es meritorio utilizar una formula estadística para conocer la cantidad de personas necesarias e incluirlas en dicho estudio y poder tener información medible y contable, que permita estimar el grado de confianza esperada.

Tomando como referencia que la muestra es un grupo de individuos seleccionados, pero que representan la totalidad de población sometida a estudio.

El tamaño de la muestra para una población finita se puede determinar utilizando la siguiente fórmula.

Reemplazando en la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{E^2(N - 1) + Z^2 PQ}$$

Dónde: Z = Variable de confianza.

N = Tamaño de la población.

P = Probabilidad de éxito.

Q = Probabilidad de fracaso.

E = Margen de error.

Reemplazamos Valores:

Tamaño de la muestra = ¿?

Desviación de la muestra (confianza) = 95% (1,96)

Probabilidad a favor = 0,5

Probabilidad de fracaso = 0,5

Error o margen de muestreo = 0,05

Población = 83.372

$$n = \frac{(1,96)^2(83.372)(0,5)(0,5)}{(0,05)^2(83.372 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

n= 383

Tomando como referencia los resultados obtenidos en el cálculo del tamaño de la muestra, se necesario realizar 383 encuestas a personas de zona urbana y rural en el Municipio de Lorica.

4.2 Calculo de la demanda actual

Para calcular la demanda actual se utilizaron respuestas las preguntas 1, 3 y 6 de la encuesta aplicada a los habitantes de zona rural y urbana del Municipio de Santa Cruz de Lorica.

Tabla 1 ¿Consumen bebidas gaseosas y/o energizantes?

	Personas	Porcentaje
Si	300	78%
No	83	22%
Total	383	100%

Fuente: Elaboración propia

los resultados obtenidos arrojan que el 78% de las personas afirmativamente, por tanto, se presenta una tendencia por ingerir bebidas gaseosas y/o energizantes en el Municipio de Santa Cruz de Lorica, por lo tanto, mediante este dato se puede definir la demanda actual, y se toma como referencia las respuestas favorables a la población objeto de estudio correspondientes a 383 personas, al multiplicarlo por el 78% da como resultado 65.030 personas que consumen bebidas gaseosas y/o energizantes.

Tabla 2 ¿Compraría una bebida refrescante y medicinal que aporte verdaderos beneficios a su salud?

	Personas	Porcentaje
Si	264	88%
No	36	12%
Total	300	100%

Fuente: Elaboración propia

Consecuente a la tabla #2 se obtiene que 88% de las personas encuestadas respondieron afirmativamente para la adquisición las bebidas refrescantes y medicinales, por tanto, al multiplicarlo por el resultado de la tabla 1 equivalente a 65.030 se obtiene el resultado de la muestra poblacional, para el cálculo de la demanda actual.

$$65.030 * 88\% = 57.226 \text{ Personas}$$

Tabla 3 ¿Qué cantidad bebidas refrescante y medicinal fabricada con flor de Jamaica, Jengibre Canela y Miel en presentación de 500 cm³ estaría dispuesto a consumir mensualmente?

	Personas	Porcentaje
1	90	34%
2	85	32%
3	58	22%
4	31	12%
Total	264	100%

Fuente: Elaboración propia

Después de analizar la tabla anterior correspondiente a la frecuencia y cantidad de la demanda indicada en pregunta número 6, en la cual se muestran las cantidades y respectivos porcentajes que aproximadamente consumen las personas del área urbana y rural del Municipio de Lorica y la frecuencia de consumo mensual, luego se multiplican los porcentajes por la cantidad de personas que respondieron afirmativamente a la adquisición de Bebidas refrescantes y medicinales y se realiza de la siguiente forma:

$$57.226 * 34\% = 19.457 \text{ Personas}$$

$$57.226 * 32\% = 18.312 \text{ Personas}$$

$$57.226 * 22\% = 12.590 \text{ Personas}$$

$$57.226 * 12\% = 6.867 \text{ Personas}$$

Tabla 4 Frecuencia mensual

Numero de demanda	Cantidad de consumidores	Total	X12
1	19.457	19.457	233.484
2	18.312	39.440	439.488
3	12.590	37.770	453.240
4	6.867	27.468	329.616
Total			1.455.828

Fuente: Elaboración propia

Después que se hayan realizado las fórmulas matemáticas de la tabla 4 de frecuencia mensual se obtiene como resultado la demanda de bebidas refrescantes por parte de las personas del Municipio de Lorica, el consumo de este producto es igual a 1.455.828 unidades de presentación de 500cm³ al año, resulta lo mismo decir que la demanda corresponde a **727.914 litros al año.**

4.3 Proyección de la Demanda.

Se utilizó para hallar la proyección de la demanda actual la siguiente fórmula: $DF=DA (1+i)^n$

Donde:

Df = Demanda Futura

Da = Demanda Actual

1 = Constante

i = Índice de crecimiento poblacional para Santa Cruz de Lorica, es igual al 1,02%

n = Año a proyectar

Df1= 727.914 Litros al año $(1 + 0.0102)^1 = 735.339$ Litros al año

Df2= 727.914 Litros al año $(1 + 0.0102)^2 = 742.839$ Litros al año

Df3= 727.914 Litros al año $(1 + 0.0102)^3 = 750.416$ Litros al año

Df4= 727.914 Litros al año $(1 + 0.0102)^4 = 758.070$ Litros al año

Df5= 727.914 Litros al año $(1 + 0.0102)^5 = 765.802$ Litros al año

Tabla 5 Proyección de la demanda actual

	1	2	3	4	5
Demanda futura	735.339	742.839	750.416	758.070	765.802

Fuente: Elaboración propia

5. Análisis de la oferta

En la ejecución del análisis de la oferta se tomó como referencia, los aspectos más relevantes de los competidores directos que funcionan como tiendas, almacenes de cadena y surtidoras, en el Municipio de Lórica.

5.1 Calculo de la oferta actual

Para el cálculo de la oferta actual se consultó a las empresas de Artesanías (Tiendas ARA, Surtimax, Almacenes Olímpica, Almacenes Éxito, Tiendas D1, Tienda Virgen del Carmen y Surtidora la abejita) Ubicadas y reconocidas en el Municipios de Lórica, estas funcionan como tiendas de venta al detal o minoristas, se encontró que existe gran oferta, consecuentemente al realizar la proyección a un año de unidades por persona, el resultado obtenido fue el siguiente:

Tiendas ARA: 1.500 Litros al mes * 12 = 18.000 Litros al año

Surtimax: 2.000 Litros al mes * 12 = 24.000 Litros al año

Almacenes Olímpica: 4.000 Litros al mes * 12 = 48.000 Litros al año

Almacenes Éxito: 4.250 Litros al mes * 12 = 51.000 Litros al año

Tiendas D1: 1.750 Litros al mes * 12 = 21.000 Litros al año

Tienda Virgen del Carmen: 6.000 Litros al mes * 12 = 72.000 Litros al año

Surtidora la abejita: 8.000 Litros al mes * 12 = 96.000 Litros al año

Total: 330.000 Litros al año

5.2 Proyección de la Oferta

En el desarrollo de la proyección de la oferta actual se hizo necesario utilizar la siguiente

fórmula: $OF=OA (1+i)^n$

Donde:

Of = Oferta Futura

Oa = Oferta Actual

1 = Constante

i = Índice de crecimiento del sector comercio, que es del 0.75%

n = Año a proyectar

OF1 = 330.000 Litros al año $(1 + 0,0075)^1 = 332.475$ Litros al año

OF2 = 330.000 Litros al año $(1 + 0,0075)^2 = 334.968$ Litros al año

OF3 = 330.000 Litros al año $(1 + 0,0075)^3 = 337.480$ Litros al año

OF4 = 330.000 Litros al año $(1 + 0,0075)^4 = 340.011$ Litros al año

$$\text{OF5} = 330.000 \text{ Litros al año } (1 + 0,0075)^5 = 342.562 \text{ Litros al año}$$

Tabla 6 Proyección de la oferta actual

	1	2	3	4	5
Oferta Futura	93.697	94.400	95.108	95.821	96.540

Fuente: Elaboración propia

5.3 Proyección de la demanda insatisfecha

Para determinar la proyección de la demanda insatisfecha se requiere realizar la resta entre la proyección de la demanda actual y la proyección de la oferta actual de Bebidas Refrescantes y medicinales.

Tabla 7 Proyección de la demanda insatisfecha

Años	1	2	3	4	5
Demanda Futura	735.339	742.839	750.416	758.070	765.802
Oferta Futura	93.697	94.400	95.108	95.821	96.540
Demanda Insatisfecha	288.541	291.422	294.826	290.270	201.750

Fuente: Elaboración Propia

Al observar el resultado de la demanda insatisfecha de Bebidas Refrescantes y medicinales que existe en el Municipio de Santa Cruz de Lorica, fue de **727.914** unidades al año. La empresa JUICE S.A.S deberá producir para el primer año de operación el equivalente a

155.209 Unidades al año. La capacidad de producción abastecerá el 38% de la demanda insatisfecha en el Municipio de Santa Cruz de Lorica, para el consumo de Bebidas Refrescantes y medicinales.

6. Análisis de precios

Tabla 8 Análisis de Precios

PRECIOS DE BEBIDAS REFRESCANTES EN DIFERENTES DE UN LITRO		
EMPRESAS DEL MUNICIPIO DE LORICA		
	PRESENTACION 500ML	PRECIO EN PESOS
Tiendas ARA	Pony malta	\$1.800
	Coca Cola	\$2.200
Surtimax	Colombiana	\$1.900
	Coca Cola	\$2.250
Almacenes Olímpica	Cuatro	\$2.100
	Coca Cola	\$2.500
Almacenes Éxito	Pony malta	\$2.200
	Coca Cola	\$2.450
Tiendas D1	Kola Román	\$1.800
	Jugos Hit	\$2.250
Tienda Virgen del Carmen	Pony malta	\$1.800
	Kola Román	\$1.700
Surtidora la abejita	Pony malta	\$1.600
	Coca Cola	\$1.800

Fuente: Elaboración propia

La tabla previamente expuesta “Análisis de precios” indica los precios de productos análogos con presentación de 500 ml a las Bebidas Refrescantes y Medicinales a base de Flor de Jamaica, Jengibre, Canela y Miel, vendida por las empresas del Municipio de Lorica utilizados como referencia.

6. Canales de comercialización

El canal de comercialización que se implementará, será mediante un canal indirecto, este resulta ser opción idónea para promover este producto, es adquirido en mayores cantidades en puntos de venta como tiendas, almacenes de cadena y surtidoras, facilitando la adquisición de las bebidas refrescantes y generando mayores volúmenes en las ventas.

Ilustración 2 Canales de comercialización



Fuente: Elaboración propia

7. Imagen del producto

Ilustración 3 Imagen del producto



Fuente: Elaboración propia

8. Estrategias de publicidad

El uso del internet y el mundo digital ha creado la necesidad de generar publicidad estratégica, segmentada y usar páginas web, redes sociales, plataformas de audio y video, video juegos como vitrinas para obtener clientes para la adquisición de productos de toda índole.

En aprovechamiento de los recursos digitales, páginas web, redes sociales, plataformas de audio y video, video juegos la empresa plantea diferentes estrategias de publicidad para promover las bebidas refrescantes y medicinales, el reconocimiento de la marca y la empresa. La crear una web promocional de esta bebida refrescante, mostrar cada detalle del producto, sus beneficios, usos, colores y diseño innovador y ambientalista, con la finalidad de atraer personas y llevarlos a comprar el producto, de hecho, mediante la página podrán hacer pedidos.

Utilizar servicios de Facebook ADS para generar pautas estratégicas y segmentadas según gustos, preferencias, ubicación geográfica y edad. Mediante videos publicitarios sobre el producto que muestre como el producto fue pensado para consumirlos y compartirlo en diferentes ocasiones con todo tipo de personas, sus beneficios para la salud, su excelente sabor y todo lo que trasmite probarlo. Mediante esta campaña publicitaria que tendrá lugar en diferentes redes sociales como Instagram, Tik Tok, Kwai, buscará atraer la mayor cantidad de clientes potenciales a probar el producto y hacerlo suyo. Otra estrategia a implementarse es la llamada Social Ads a través de este canal de la marca, se aprovechan las plataformas publicitarias de las redes para insertar anuncios. Una de las ventajas de los Social Ads es que se puedes segmentar usando la información de la que disponen las redes sociales sobre los usuarios, lo que permite dirigir la publicidad con muchísima precisión.

E. MODULO TÉCNICO Y ORGANIZACIONAL

1. Tamaño del proyecto

Después de realizar el módulo de mercado respecto a consumo cantidad y frecuencia, se obtiene que la demanda actual menos la oferta actual, se obtiene la demanda insatisfecha, lo que indica la cantidad de unidades que se deben producir para satisfacer la necesidad que se presenta en el Municipio de Lórica. Los datos de la demanda actual son extraídos del subtítulo 4.2 Cálculo de la demanda actual y de la tabla #4 frecuencia mensual, además, la oferta actual es extraída del subtítulo 5.1 cálculo de la oferta actual.

Demanda actual = 727.914

(-) Oferta actual = 330.000

Resultado = 397.974 Litros

Al realizar la resta de la demanda actual menos la oferta, se obtiene que la demanda insatisfecha es igual **397.974** Litros al año. Esto indica que existe un mercado potencial para la demanda de Bebidas Refrescantes y medicinales a base de flor de Jamaica, jengibre, canela y miel en el Municipio de Lórica. La empresa buscará satisfacer el 38% de la demanda insatisfecha equivalente a **113.992** Litros al año.

La creación de una productora y comercializadora de Bebidas Refrescantes y medicinales a base de Flor de Jamaica, Jengibre, Canela y Miel, prestaría atención al cliente todos los días de la semana de ocho (8) horas, establecido de 8:00 am a 12 m y de 2:00 pm a 6:00 pm.

2. Localización

2.1 Macrolocalización

Tabla 9 Macrolocalización

Factores relevantes	Peso	Alternativa de localización					
		Asignado	Lorica		San Bernardo del Viento		San Antero
	esc. 0-1	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada
		ESC. 1-100		ESC. 1-100		ESC. 1-100	
Económicos							
Ubicación del consumidor	0.20	80	16	70	13	60	12
Vías de comunicación	0.10	80	9	70	8	60	7
Medios de comunicación	0.10	80	9	70	7	60	6
Ubicación de proveedor	0.10	80	9	70	8	60	5
Dinamismo económico	0.10	90	9	80	7	70	8
Costo mano de obra	0.05	70	5	70	5	60	5
Cultural							
Hábitos de compra políticos	0.10	80	8	70	8	60	7
Regulación específicas	0.05	80	8	70	5	60	3
Social							

Interés del municipio	0.10	80	9	70	8	60	7
Actitud de la comunidad	0.10	80	8	70	6	60	7
Total	1		89		76		72

Para la macrolocalización de empresa se seleccionaron 3 Municipios (Lorica, San Antero y San Bernardo de Viento) con la finalidad de escoger, quien resulta idóneo para la localización de la empresa. Posterior al respectivo análisis de variables relevantes inherentes a la localización, se obtiene como resultado que el Municipio de Lorica obtiene mayor puntuación equivalente a **89**, siendo el Municipio de Lorica seleccionado para establecer la infraestructura de la organización.

2.2 Microlocalización

Tabla 10 Macrolocalización

Factores relevantes	Peso	Alternativa de localización						
		Asignado	Nueva Colombia		Vista hermosa		Bajo Kennedy	
			esc. 0-1	Calificación	Calificación ponderada	Calificación	Calificación ponderada	Calificación
		ESC. 1-100		ESC. 1-100		ESC. 1-100		
Disponibilidad locativas	0.25	80	20	70	17	70	18	
Costo de arriendo	0.15	70	16	60	14	50	10	
Costo de servicios públicos	0.15	70	16	70	15	50	12	
Afluencia de clientes	0.25	80	20	60	14	70	16	
Posibilidad de expansión	0.20	60	16	80	14	80	15	
Total	1		88		74		71	

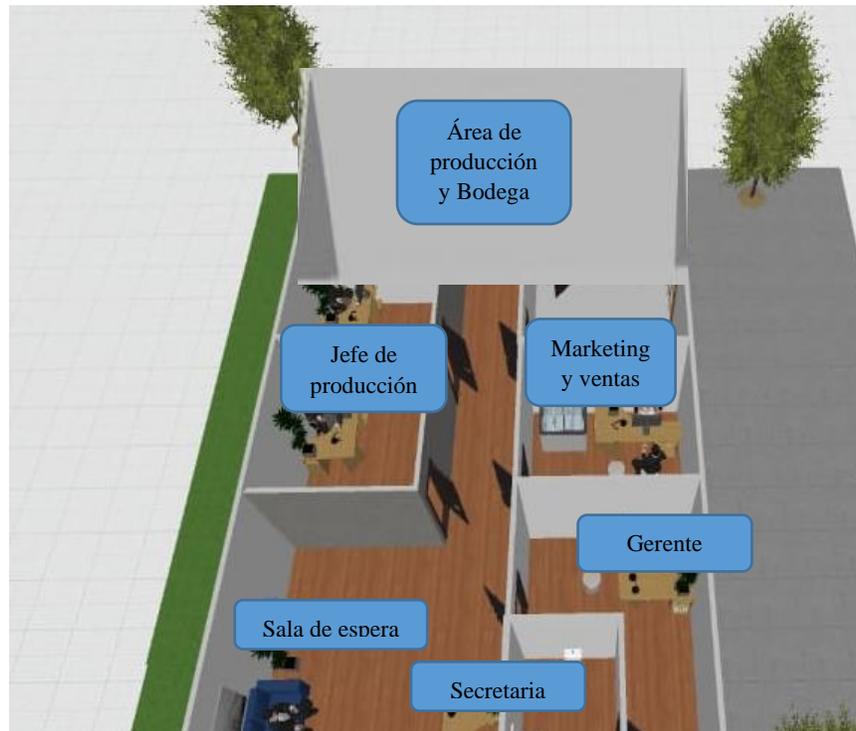
Fuente: Elaboración propia

Para la microlocalización de JUICE S.A.S, se seleccionaron 3 Barrio (Vista hermosa, Bajo Kennedy y Nueva Colombia) los cuales presentaron condiciones favorables para la localización de la empresa. Posterior al respectivo análisis de variables relevantes inherentes a la microlocalización, la mayor puntuación es equivalente a **88**, se obtiene como resultado que el Barrio Nueva Colombia, resultó escogido, esta ubicación estratégica permitirá el crecimiento y expansión de las instalaciones.

3. Distribución en planta

El área total del terreno equivale a 900 metros cuadrados, las dimensiones corresponden a 20 metros ancho por 45 metros largo, está distribuido de la siguiente forma.

Ilustración 4 Distribución en planta

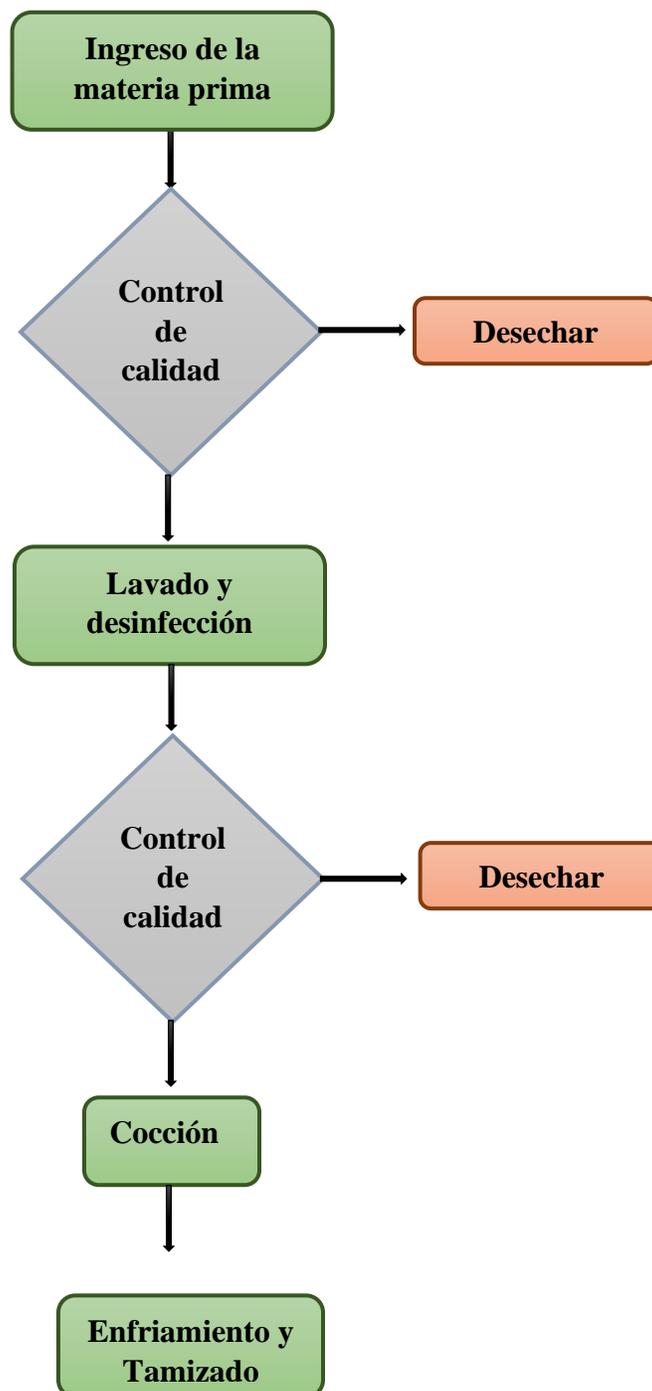


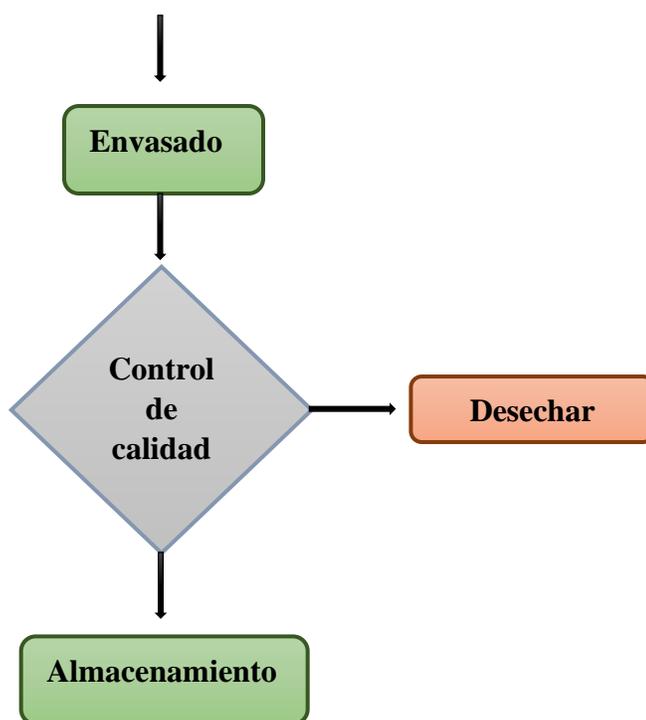
Fuente: Elaboracion propia

4. Proceso de producción

A continuación, se muestra el proceso de producción gráfica y detalladamente, para la elaboración de las Bebidas refrescantes y medicinales, se indican paso a paso labores intrínsecas de la producción, desde el ingreso de la materia prima hasta la elaboración del producto terminando.

Ilustración 5 Proceso de producción





Fuente: Elaboracion propia

Ingreso de la materia prima: La materia prima en este caso específico Flores de Jamaica, Jengibre, Canela y Miel, es recepcionada por el encargado de la bodega, se deja constancia de la cantidad de cada insumo y posteriormente es almacenada en la bodega de la empresa.

Control de calidad: Las materias primas empleadas fueron seleccionadas en base a su calidad, dicha selección se realiza de manera manual, se escogen exclusivamente las Flores de Jamaica, Jengibre, Canela y Miel en buen estado; en este proceso se utilizan quienes posean las características idóneas de textura, olor y color. Si no cumplen los estándares de calidad son desechadas.

Lavado y desinfección: Las Flores de Jamaica, Jengibre y Canela, son lavadas utilizando una solución de hipoclorito de sodio (50 ppm de concentración), luego enjuagadas con agua pasteurizada. Se remueve la pulpa comestible de Flores de Jamaica, Jengibre y Canela. Las

flores y la es sometida al proceso de macerado, mientras que el Jengibre se extrae la cascara y es cortada en pequeños trozos, luego las pulpas se colocan en agua a temperatura ambiente durante 12 horas.

Control de calidad: La materia prima lavada y desinfectada es pasada a un contenedor y posteriormente a ser seleccionada por segunda vez para escoger solo Flores de Jamaica, Jengibre y Canela de calidad, por ende, generar un producto que permita superar gustos, necesidad y expectativas.

Cocción: Las Flores de Jamaica, Jengibre y Canela son llevados a una estufa industrial para calentar a 100°C durante 10 minutos. Este será sometido a la etapa de infusión, donde los cálices de flor de Jamaica, Jengibre y Canela, se mantienen durante 15 minutos a una temperatura aproximada de 100°C.

Enfriamiento y Tamizado: Después de realizar la cocción de las Flores de Jamaica, Jengibre, Canela y Miel, se pasa a enfriar por 3 horas a temperatura ambiente, así las propiedades de la materia son mayormente integradas. Posteriormente se pasa a filtrar el producto utilizando un tamiz de 10 micras de espesor.

Envasado: Seguidamente es envasado el producto, sellado en botellas plásticas biodegradables de 500 ml de contenido y se pasteurizó a 65°C durante 30 minutos.

Control de calidad: Se inspeccionan las botellas minuciosamente para descubrir cualquier defecto en los lotes producidos, bien sea en la botella, sellado de la tapa o cualquier objeto en el líquido.

Almacenamiento: Por último, el producto es almacenado en la bodega de productos terminados bajo refrigeración (4°C) hasta su utilización.

5. Naturaleza jurídica de la empresa

Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es un tipo societario creado por la Ley 1258 de 2008, caracterizado por ser una estructura societaria de capital, regulada por normas de carácter dispositivo que permiten no sólo una amplia autonomía contractual en el diseño del contrato social, sino además la posibilidad de que los asociados definan las pautas bajo las cuales han de gobernarse sus relaciones jurídicas (Camara de comercio de Bogotá , 2019).

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas, mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado o escritura pública, el cual debe ser inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente a su domicilio (Artículo 5 y 6 de la Ley 1258 de 2008).

La Cámara de Comercio de Bogotá tiene a su disposición el servicio de “CONSTITUCIÓN SAS VIRTUAL” al cual puede ingresar a través del sitio web www.ccb.org.co, sección Trámites y Consultas. Para acceder al servicio de inscripción Virtual de SAS, el solicitante debe tener capacidad legal para contratar, o puede realizarlo presencialmente en cualquiera de nuestras sedes. Utilizar el servicio de SAS Virtual le permitirá constituir su sociedad de forma totalmente virtual, ágil y segura. Así mismo, al finalizar el proceso el sistema realizará el proceso de obtención del NIT ante la DIAN y le permitirá obtener un certificado de existencia y representación legal previo el pago de los derechos correspondientes, todo sin salir de su casa u oficina.

6. Misión

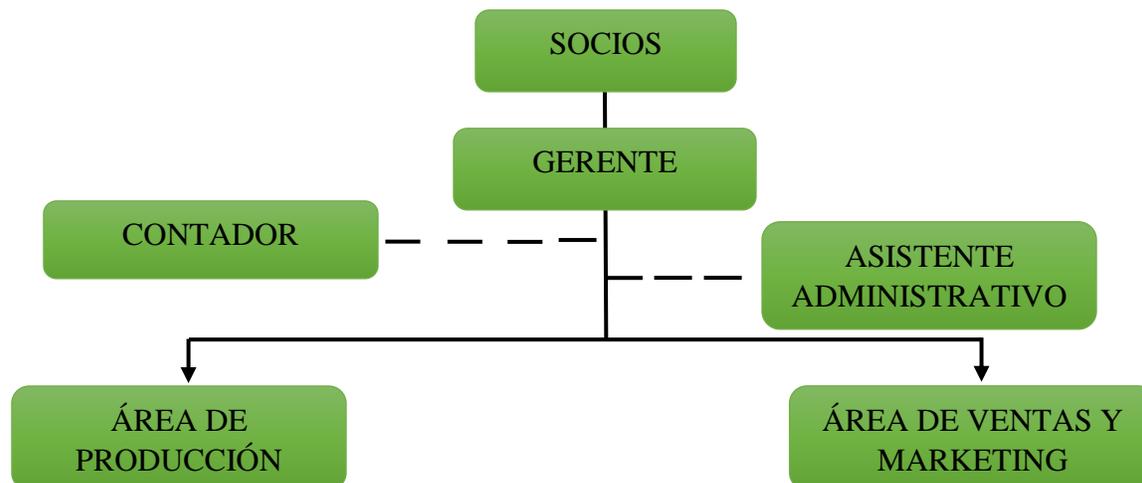
Generar un producto con altos estándares de calidad, superar gustos, expectativas. Debe tener multifuncionalidad, aportar excelente sabor, calmar la sed, refrescar y simultáneamente contribuir a mejorar la salud de las personas y amigable con el medio ambiente al utilizar envases biodegradables, elaborado 100% natural mediante procesos rigurosos, esta bebida busca ser un producto apetecido por todos, debido a los grandes beneficios que aportara a la salud humana.

7. Visión

La empresa JUICE. S.A.S se proyecta para el año 2027 ser líder en la producción y venta de Bebidas Refrescantes y medicinales en el Municipio de Loricá y tener presencia en el 36% del departamento de Córdoba, enfocados en la calidad del producto y la innovación constante se ofrecerá un producto saludable. además, generar diversos empleos y estar en sintonía con el medio ambiente.

8. Organigrama

Ilustración 6 Organigrama



Fuente: Elaboracion propia

9. Manual de funciones

Tabla 11 Manual de funciones gerente

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Gerente
Dependencia	Área administrativa
Número de Cargos	1
Reporta a	Accionistas
Requisitos Mínimos	
Educación	Administrador en finanzas con especialización en alta gerencia.
Experiencia	2 años o mas
Objetivo Principal	
Diseñar las estrategias empresariales específicamente planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar trabajo para cumplir los objetivos de la empresa.	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseñar estrategias, objetivos, metas, visión, misión y políticas de la empresa a corto y largo con la finalidad de cumplir los objetivos. 2. Crear un ambiente laboral agradable 3. Planear, organizar, dirigir y controlar acciones de la empresa, encaminadas al éxito de la misma. 4. Hacer de líder de los diversos equipos. 6. Generar capacitaciones constantes a todo personal en la empresa. 7. Estudiar los diferentes asuntos financieros, administrativos, de marketing, etcétera. 8. Organizar la estructura actual de la empresa y a futuro, así como también de las funciones y cargos de cada empleado. 9. Generar salarios dignos y acuerdos a las labores de los empleados. 10. Tomar decisiones respecto al reclutamiento, selección, contratación y capacitación del personal adecuado para cada cargo. 12. Suministrar de uniformes industriales al personal. 13. Velar por la seguridad laboral de los empleados. 	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12 Manual de Funciones Secretaría administrativa

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Asistente Administrativo
Dependencia	Área administrativa
Número de Cargos	1
Reporta a	Gerente
Requisitos Mínimos	
Educación	Técnico (a) o Tecnólogo (a) en asistente administrativo
Experiencia	1 año o mas
Objetivo Principal	
Mantener el correcto funcionamiento de la oficina. Se encarga de llevar a cabo actividades clave y muy variadas, desde el trato con público hasta la revisión de documentos y contabilidad.	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestionar el flujo de correos electrónicos y llamadas telefónicas por parte de clientes. 2. Contar con habilidades de comunicación, atención al cliente, vocación de servicio y liderazgo. 3. Redactar, archivar y revisar documentos, tales como recibos, reportes, memos, hojas de cálculos y otros documentos administrativos. 4. Agendar y coordinar reuniones de negocios, citas, eventos y otras actividades afines, adheridos a un calendario. 5. Tener conocimiento sobre el funcionamiento de los recursos habituales de una oficina (computadora, fotocopidora, escáner, etc). 6. Manejar el paquete de office básico (Word, Excel, Power Point) instalado generalmente en cualquier computadora. 	

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 13 Manual de funciones Jefe de producción

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Jefe de producción
Dependencia	Área de producción
Número de Cargos	1
Reporta a	Gerente
Requisitos Mínimos	
Educación	Ingeniero industrial
Experiencia	2 años o mas
Objetivo Principal	
Integrar el talento humano con la parte técnica de las organizaciones. Planificar y gestionar las tareas de los trabajadores de planta, asegurando su nivel de rendimiento y productividad.	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Adquirir las compras de la materia prima, bajo costo y alta calidad. 2. Capacitar y contratar a los operarios de producción y generar mejores productos. 3. Distribuir el trabajo asignándolo a los diferentes operarios. 4. Poseer conocimientos sobre la operación de maquinaria de producción. 5. Conocer los procedimientos de despacho y distribución de producción. 6. Poseer capacidades para la gestión de logística. 7. Mejorar procesos de producción, tiempos, cantidad y calidad constantemente. 8. Estar pendiente de la adquisición de nueva materia prima. 9. Ser capaz de trabajar en equipo, ser colaborador, respetuoso y solidario. 	

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 14 Manual de funciones Operarios

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Operarios
Dependencia	Área de producción
Número de Cargos	2
Reporta a	Jefe de producción
Requisitos Mínimos	
Educación	Técnico (a) o Tecnólogo (a).
Experiencia	1 año en adelante
Objetivo Principal	
Participar directamente en el proceso de producción, manejar las maquinarias y herramientas específicas y necesarias para lograr la transformación de producto, interpretar planos, gráficos de diseño y entender los planes de producción, seguir paso a paso las especificaciones de producción, verificar que el proceso de calidad en la producción sea el adecuado	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Realizar procedimientos en los controles de calidad y pruebas. 2. Proporcionar la materia prima a las máquinas de producción. 3. Realizar pruebas para medir el sabor y el peso idóneo. 4. Optimizar y planificar los recursos productivos de la empresa. 5. Realizar el mantenimiento y control del equipo. 6. Controlar las mercancías y materia prima que se almacene en el área industrial. 7. Verificar el proceso de envase al vacío del producto y la organización por lotes. 	

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 15 Manual de funciones Bodeguero

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Bodeguero
Dependencia	Área de producción
Número de Cargos	1
Reporta a	Jefe de producción
Requisitos Mínimos	
Educación	Bachiller o Técnico en producción.
Experiencia	Sin o con Experiencia
Objetivo Principal	
Mantener el resguardo de los bienes materiales adquiridos por el Servicio para ser utilizados en labores propias de la organización, que se encuentre en tránsito o en forma permanente en las bodegas destinadas para dichos fines.	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Transportar materias primas y productos fabricados. 2. Mantener los registros de ingreso y salida de materiales, equipos, herramientas y otros, que permanecen en bodegas del Servicio, actualizados. 3. Ordenar la distribución interior de los diferentes insumos. 4. Controlar las mercancías y materia prima que se almacene en el área industrial. 5. Realizar el aseo del interior de la bodega. 6. Mantener actualizado el inventario general de bodegas, informando de este inventario trimestralmente a su jefatura directa, a fin de evitar la mantención de stock inutilizables y la sobre adquisición de bienes. 7. Verificar la concordancia entre guías de despacho y órdenes de compra de los insumos. 	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 16 Manual de funciones Jefe de marketing y ventas

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Jefe de marketing y ventas
Dependencia	Área de marketing y ventas
Número de Cargos	1
Reporta a	Gerente
Requisitos Mínimos	
Educación	Administrador o especialista en marketing y ventas.
Experiencia	2 años o mas
Objetivo Principal	
Se encarga de coordinar a un equipo para alcanzar el objetivo deseado en el área comercial, mediante estrategias de marketing. Motiva y dirige a los demás integrantes para tomar las mejores decisiones y aumentar las ganancias de la empresa en la que se desenvuelve.	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Supervisar las distintas fases y esfuerzos a los que haya lugar en materia de Marketing, tales como el diseño de empaques y logos, las estrategias diseñadas para fijar el precio del producto. 2. Crear campañas publicitarias contenido las distintas plataformas y redes sociales. 3. Coordinar las campañas de Marketing con las actividades de Ventas. 4. Monitorear las tendencias para determinar si es necesario realizar algún tipo de modificación a los productos. 5. Usar publicidad efectiva y segmentada para para alcanzar los objetivos de la empresa. 6. Desarrollar e implementar estrategias y campañas de Publicidad y Marketing a corto y largo plazo, a los fines de impulsar el alcance de la marca. 	

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 17 Manual de funciones Auxiliar de marketing y ventas

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Auxiliar de marketing y ventas
Dependencia	Área de marketing y ventas
Número de Cargos	1
Reporta a	Jefe de marketing y ventas
Requisitos Mínimos	
Educación	Técnico (a) o Tecnólogo (a) en marketing y ventas
Experiencia	Sin o con experiencia
Objetivo Principal	
Realizar encuestas a clientes, empleados, estaciones de servicio, industrias y otros, tabular y procesar la información y colaborar en la realización de actividades para la presentación de los resultados obtenidos de los estudios de mercado.	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Guiarse por los planes del jefe de marketing y ventas con la finalidad de impulsar y mejorar ventas. 2. Realizar encuestas a clientes, empleados, estaciones de servicio, industrias y otros, tabular y procesar la información y colaborar en la realización de actividades para la presentación de los resultados obtenidos de los estudios de mercado. Distribuir los Nuggets en el mercado de Loricá. 3. Realizar investigaciones de mercado y analizar informes/cuestionarios sobre la clasificación de los consumidores 4. Emplear técnicas de análisis de marketing para reunir datos importantes (redes sociales, analíticas web, clasificaciones, etc.) 5. Actualizar hojas de cálculo, bases de datos e inventarios con información estadística, financiera y no financiera 6. Ayudar a organizar eventos promocionales y campañas tradicionales o digitales y asistir a los mismos para facilitar su éxito Ubicar y enfocarse en prospectos que permitan mayor crecimiento en ventas. 	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 18 Manual de funciones Contador publico

IDENTIFICACION DEL CARGO	
Nombre del Cargo	Contador Publico
Dependencia	Área Contable y Financiera
Número de Cargos	1
Reporta a	Gerente General
Requisitos Mínimos	
Educación	Contador público.
Experiencia	2 años o mas
Objetivo Principal	
Hacer un registro de las operaciones financieras a través de transacciones contables en los libros respectivos. Utilizar las cuentas por pagar y las cuentas por cobrar para llevar a cabo la planificación financiera. Efectuar las obligaciones tributarias guiándose por los plazos concretados en las normativas y ofrecer información contable clara, precisa y puntual.	
Funciones del Cargo	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Brindar estados de resultado y balance para conocer como está o como le fue a la empresa. 2. Establecer procedimientos de información financiera. 3. Utilizar software contable para mejorar la eficacia de los procesos contables 4. Elaborar el informe tributario y calcular impuestos. 5. Declarar impuestos y deducciones cada que sea necesario. 6. Estar al tanto de nuevas normativas y actualizarse constantemente. 	

Fuente: Elaboracion propia

F. MÓDULO DE IMPACTO SOCIAL, ECONÓMICO Y AMBIENTAL

La creación de una empresa productora y comercializadora de bebidas refrescantes y medicinales a base de flor de Jamaica, jengibre, canela y miel, como alternativa saludable en el Municipio de Lorica, invita a tener un consumo de bebidas saludables compuesta de nutrientes que no solo ayudan a conservar la buena salud sino también a tratar enfermedades como la diabetes, sobre peso e inflamación entre otras.

Lo concerniente al campo económico la creación de esta empresa de bebidas refrescantes y medicinales a base de estos ingredientes 100% naturales, generara empleos directos por parte de los implicados en los procesos de producción y el personal administrativo, e indirectos para agricultores y apicultores. Mejorar los niveles de ingresos, se reflejan en mayor capacidad adquisitiva y comodidad.

Los aspectos sociales más relevantes que se obtendrán serán la generación de empleos, esto contribuirá a disminuir la tasa de desempleo del 7,2%, la delincuencia, la tasa de pobreza monetaria y extrema, que según (PNUD, 2018) corresponden al 7,9% en Colombia y 11,1% en Córdoba, además, otros problemas sociales como la desnutrición y muertes desnutrición. optimizar la calidad de vida de las personas y generar mejores oportunidades.

El reducir el impacto ambiental está ligado a procesos de producción responsables, además, el embotellamiento será mediante el uso de materiales biodegradables para contribuir a la conservación del medio ambiente y reducción de la contaminación plástica en ríos y mares. El uso de eficaz del agua y residuos será clave para la conservación ambiental.

Se concluye mencionando que este emprendimiento, crear y distribuir bebidas refrescantes y medicinales a base de flor de Jamaica, jengibre, canela y miel, como alternativa saludable en

el Municipio de Loricá, tendrá un efecto directo a la economía. Por otra parte, serán productos de calidad satisfaciendo la necesidad, superando gustos y expectativas con una bebida saludable y deliciosa 100% natural, produciendo responsable y sosteniblemente. Las estrategias de marketing cumplirán un papel relevante en la recordación en la mente de las personas, creando un vínculo con la marca y el producto, lo cual estimulara exponencialmente las ventas y el éxito de la empresa.

G. MÓDULO FINANCIERO

1. Inversiones Fijas

Las inversiones necesarias, están representadas, maquinaria, equipos, muebles, enseres y gastos pre operativos.

Tabla 19 Inversión en Maquinaria y equipo

DETALLE DE INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS
Tamizador industrial	1	\$ 8.329.999	\$ 8.329.999	10
Máquina para lavado	1	\$ 11.000.000	\$ 11.000.000	10
Balanza de piso	2	\$ 209.700	\$ 419.400	5
Estantería	6	\$ 1.000.000	\$ 6.000.000	10
Mesas de acero	3	\$ 909.900	\$ 2.729.700	5
Tanques de acero de 5000 L	4	\$ 3.150.000	\$ 12.600.000	10
Calderas de coccion	2	\$ 1.020.000	\$ 2.040.000	10
Maquinaria Embotelladora	1	\$ 3.505.550	\$ 3.505.550	10
Aire acondicionado	3	\$ 999.000	\$ 2.997.000	5
Extractores de aire Eólicos	2	\$ 856.800	\$ 1.713.600	5
TOTAL			\$ 51.335.249	

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 20 Inversión de muebles y enseres

DETALLE DE INVERSIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA ÚTIL AÑOS
Mesa de escritorio	4	\$ 519.900	\$ 2.079.600	5
Sillas de oficina	6	\$ 181.000	\$ 1.086.000	5
Silla de oficina giratoria	4	\$ 201.000	\$ 804.000	5
Sillas plásticas	4	\$ 21.000	\$ 84.000	5
Sofa	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	5
Estantes	5	\$ 180.000	\$ 900.000	5
Archivador	5	\$ 540.000	\$ 2.700.000	5
Dispensador de agua	2	\$ 480.000	\$ 960.000	5
Caneca de basura	5	\$ 22.200	\$ 111.000	5
Dotacion de operarios	2	\$ 290.000	\$ 580.000	1

TOTAL			\$ 10.504.600
--------------	--	--	----------------------

Fuente: Elaboracion propia

2. Inversiones diferidas

Tabla 21 Inversiones en activos intangibles

DETALLE DE INVERSIÓN	COSTO TOTAL
Licencia y tramite	\$ 1.300.000
Gasto de organización	\$ 600.000
Estudio de pre factibilidad	\$ 400.000
Montaje y puesto en marcha	\$ 900.000
Estudio de factibilidad	\$ 550.000
Imprevistos	\$ 400.000
TOTAL INVERSIÓN EN ACTIVOS INTANGIBLES	\$ 4.150.000

Fuente: Elaboracion propia

3. Distribución de costos

Tabla 22 Costo de mano de obra

	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	SOBRECOSTOS (50.84%)	COSTO TOTAL
Mano de Obra Directa				
Operarios (2)	\$ 2.634.344	\$ 31.612.128	\$ 16.071.606	\$ 47.683.734
SUBTOTAL	\$ 2.634.344	\$ 31.612.128	\$ 16.071.606	\$ 47.683.734
Mano de Obra Indirecta				
Jefe de producción	\$ 1.717.172	\$ 20.606.064	\$ 10.476.123	\$ 31.082.187
Bodeguero	\$ 1.117.172	\$ 13.406.064	\$ 6.815.643	\$ 20.221.707
SUBTOTAL	\$ 1.717.172	\$ 20.606.064	\$ 10.476.123	\$ 31.082.187
TOTAL	\$ 4.351.516	\$ 52.218.192	\$ 26.547.729	\$ 78.765.921

Fuente: Elaboracion propia

Extractores de aire eólicos	5	\$ 1.713.600	\$ 342.720	\$ 342.720	\$ 342.720	\$ 342.720	\$ 342.720	\$ 0
SUB TOTAL		\$ 51.335.249	\$ 5.919.495	\$ 21.737.775				
Activos de Administracion								
Mesa de escritorio	5	\$ 2.079.600	\$ 415.920	\$ 415.920	\$ 415.920	\$ 415.920	\$ 415.920	\$ 0
Sillas de oficina	5	\$ 1.086.000	\$ 217.200	\$ 217.200	\$ 217.200	\$ 217.200	\$ 217.200	\$ 0
Silla de oficina giratoria	5	\$ 804.000	\$ 160.800	\$ 160.800	\$ 160.800	\$ 160.800	\$ 160.800	\$ 0
Sillas plásticas	5	\$ 84.000	\$ 16.800	\$ 16.800	\$ 16.800	\$ 16.800	\$ 16.800	\$ 0
Sofa	5	\$ 1.200.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 0
Estantes	5	\$ 900.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 0
Archivador	5	\$ 2.700.000	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 0
Dispensador de agua	5	\$ 960.000	\$ 192.000	\$ 192.000	\$ 192.000	\$ 192.000	\$ 192.000	\$ 0
Caneca de basura	5	\$ 111.000	\$ 22.200	\$ 22.200	\$ 22.200	\$ 22.200	\$ 22.200	\$ 0
Dotacion de operarios	1	\$ 580.000	\$ 580.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
SUB TOTAL		\$ 10.504.600	\$ 2.564.920	\$ 1.984.920	\$ 1.984.920	\$ 1.984.920	\$ 1.984.920	\$ 0
TOTAL		\$ 113.175.098	\$ 8.484.415	\$ 7.904.415	\$ 7.904.415	\$ 7.904.415	\$ 7.904.415	\$ 21.737.775

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 25 Remuneración al personal administrativo

CARGO	REMUNERACIÓN MENSUAL	REMUNERACIÓN ANUAL	SOBRECOSTOS (50.84%)	REMUNERACIÓN TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 2.717.172	\$ 32.606.064	\$ 16.576.923	\$ 49.182.987
Contador	\$ 500.000	\$ 6.000.000		\$ 6.000.000
Profesional de marketing	\$ 1.417.174	\$ 17.006.088	\$ 8.645.895	\$ 25.651.983
Auxiliar de ventas	\$ 1.117.172	\$ 13.406.064		\$ 13.406.064
Asistente Administrativo	\$ 1.117.172	\$ 13.406.064	\$ 6.815.643	\$ 20.221.707
Total	\$ 6.868.690	\$ 82.424.280	\$ 32.038.461	\$ 114.462.741

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26 Otros gastos administrativos

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Industria y Comercio	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000
Elementos de aseo	\$ 150.000	\$ 1.800.000
Útiles y papelería	\$ 110.000	\$ 1.320.000
Arrendamiento	\$ 900.000	\$ 10.800.000
TOTAL	\$ 3.360.000	\$ 16.120.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 27 Gastos de venta

DETALLE	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Distribución	\$250.000	\$3.000.000
Publicidad	\$ 135.000	\$ 1.620.000
TOTAL	\$ 385.000	\$ 4.620.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 28 Amortización de gastos diferidos

Activos	Plazo de amortización	Costo del activo	Valor amortización anual				
			1	2	3	4	5
Gastos Pre-	5	\$ 4.150.000	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000
				0	0	0	0

operativo s.							
VALOR A AMORTIZAR		\$ 830.000					
		0	0	0	0	0	0

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29 Distribución de costos

DETALLE	COSTO	%	Costos		TOTAL
			Costos Fijos	Costos Variables	
Costos de Producción.					
Mano de Obra Directa	\$ 47.683.734	100		\$ 47.683.734	\$ 47.683.734
Mano de obra indirecta	\$ 31.082.187	100	\$ 31.082.187		\$ 31.082.187
Mat. Directos.	\$ 12.200.000	100		\$ 12.200.000	\$ 12.200.000
Mat. Indirectos.	\$ 4.000.000	100		\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Servicios	\$ 9.360.000	100		\$ 9.360.000	\$ 9.360.000
Depreciación	\$ 5.919.495	60-40	\$ 3.551.697	\$ 2.367.798	\$ 5.919.495
SUBTOTAL	\$ 110.245.416		\$ 34.633.884	\$ 75.611.532	\$ 110.245.416
Gastos de Adm.					
Sueldos y Prestac.	\$ 114.462.741	100	\$ 114.462.741		\$ 114.462.741
Otros Gast. Adm.	\$ 16.120.000	100	\$ 16.120.000		\$ 16.120.000
Amortización.	\$ 830.000	100	\$ 830.000		\$ 830.000
Depreciación	\$ 2.564.920				
SUBTOTAL	\$ 131.412.741		\$ 131.412.741		\$ 131.412.741
GASTOS DE VENTA					
Publicidad	\$ 1.620.000	100	\$ 1.620.000		\$ 1.620.000
Distribución	\$ 3.000.000	100	\$ 3.000.000		\$ 3.000.000
SUBTOTAL	\$ 4.620.000		\$ 4.620.000		\$ 4.620.000
TOTAL	\$ 246.278.157		\$ 170.666.625	\$ 75.611.532	\$ 246.278.157

Fuente: Elaboración propia

4. Punto de equilibrio

Para calcular la cantidad de recorridos que la empresa deberá vender, de tal manera que los ingresos sean iguales a los egresos, se requiere hallar el Costo variable unitario y el Precio de venta unitario.

4.1 Costo variable unitario

Mediante la siguiente fórmula para calcular la cantidad de Bebidas refrescantes a fabricar, con una proyección de ventas correspondiente a **155.209** unidades al año.

$$C_{vu} = 1$$

$$C_{vt}/Q = (\$ 75.611.532) / 155.209 = \$487$$

Donde:

C_{vt} = Costo variable total

Q = Cantidades producidas (Tamaño de producción en el primer año)

Costo variable unitario del producto fabricado = \$487

4.2 Precio de venta unitario

Para hallar el precio de venta unitario de Bebidas refrescantes y medicinales producidas, sin embargo, primero hay que hallar el costo unitario, a través de la siguiente fórmula:

$$C_u = \frac{CT}{Q} = \frac{\$ 246.278.157}{155.209} = \$1.587$$

Donde:

CT = Costo Total

Q = Cantidades producidas (Tamaño de producción en el primer año)

Costo Unitario de la fabricación = \$1.587

Luego

$$Pvu = \frac{Cu + (Cu \times M)}{100 - M} = \frac{\$1.587 + (\$1.587 \times 13)}{100 - 13} = \$1.824$$

Donde

M = Margen de Utilidad

Cu = Costo Unitario

Precio de venta unitario = \$1.824

Para hallar el Punto de Equilibrio se utiliza la siguiente formula:

Bebidas:

$$PE = \frac{CFT}{(Pvu - Cvu)} = \frac{\$ 170.666.625}{\$1.824 - \$487} = 127.678 \text{ Productos}$$

5. Calculo del capital de trabajo

Tabla 30 Capital de trabajo

Inversion en capital de trabajo	
Costo de producción	\$ 104.325.921
Gasto de administración	\$ 130.582.741
Gasto de venta	\$ 4.620.000
Costo de operación anual	\$ 239.528.662

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 31 Inversión en capital de trabajo

DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
Capital de trabajo	\$ 21.111.001	\$ 844.440	\$ 878.218	\$ 913.346	\$ 949.880

Fuente: Elaboracion propia

6. Flujo neto de inversión

Tabla 32 Programa de inversión fija del proyecto

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles						
Maquinarias y equipos	\$ 51.335.249					
Muebles y enseres	\$ 10.504.600					
Subtotal	\$ 61.839.849					
Activos Diferidos						
Gastos Pre-operativos	\$ 4.150.000					
Subtotal	\$ 4.150.000					
Total Inversión Fija	\$ 65.989.849					

Fuente: Elaboración propia

Tabla 33 Programa de inversión

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	\$ 65.989.849					
Capital de trabajo	\$ 21.111.001	\$ 844.440	\$ 878.218	\$ 913.346	\$ 949.880	-

Fuente: Elaboración propia

Tabla 34 Valor residual de activos

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Activos de producción					\$ 51.335.249
Subtotal activos de producción					\$ 51.335.249
Vr. Residual Capital de Trabajo					\$ 27.425.861
TOTAL VR. RESIDUAL					\$ 78.761.110

Fuente: Elaboración propia

Tabla 35 Flujo neto de inversiones

CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Inversión fija	\$ 65.989.849					
Capital de trabajo	\$ 21.111.001	\$ 844.440	\$ 878.218	\$ 913.346	\$ 949.880	
Valor residual						\$ 76.032.134

Inversiones	\$	\$	\$	\$	\$	\$
	87.100.850	844.440	878.218	913.346	949.880	76.032.134

Fuente: Elaboración propia

7. Proyecciones financieras

Para realizar las respectivas proyecciones financieras para cinco años, de los costos de producción, gastos de venta y gastos administrativos, se calcularon a partir del índice de inflación de Colombia, para el año 2021 (4.0%) (Banco Mundial, 2022).

Tabla 36 Presupuesto de ingresos

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Ingresos por ventas	\$	\$	\$	\$	\$
	283.078.341	294.401.475	306.177.534	318.424.635	331.161.620
TOTAL INGRESO	\$	\$	\$	\$	\$
	283.078.341	293.835.318	305.001.060	316.591.100	328.621.562

Fuente: Elaboración propia

Tabla 37 Presupuesto de costo de producción

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos directos					
Materiales directos	\$	\$	\$	\$	\$
	12.200.000	12.688.000	13.195.520	13.723.341	14.272.274
Mano de obra directa	\$	\$	\$	\$	\$
	47.683.734	49.591.083	51.574.727	53.637.716	55.783.224
Depreciación	\$ 8.304.415	\$ 7.724.415	\$ 7.724.415	\$ 7.724.415	\$ 7.724.415
Subtotal costo directo	\$	\$	\$	\$	\$
	59.883.734	62.279.083	64.770.247	67.361.056	70.055.499
Gastos generales de fab.					
Mano de obra indirecta	\$	\$	\$	\$	\$
	31.082.187	32.325.474	33.618.493	34.963.233	36.361.762
Materiales indirectos	\$ 4.000.000	\$ 4.160.000	\$ 4.326.400	\$ 4.499.456	\$ 4.679.434
Servicios	\$ 9.360.000	\$ 9.734.400	\$ 10.123.776	\$ 10.528.727	\$ 10.949.876
SUBTOTAL	\$	\$	\$	\$	\$
	44.442.187	46.219.874	48.068.669	49.991.416	51.991.073

TOTAL	\$	\$	\$	\$	\$
	104.325.921	108.498.958	112.838.916	117.352.473	122.046.571

Fuente: Elaboración propia

Tabla 38 Presupuesto de gastos de administración

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Sueldos y prestaciones	\$ 114.462.741	\$ 118.812.325	\$ 123.327.194	\$ 128.013.627	\$ 132.878.145
Otros gastos de administración	\$ 16.120.000	\$ 16.732.560	\$ 17.368.397	\$ 18.028.396	\$ 18.713.475
Amortización	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000
TOTAL	\$ 130.582.741	\$ 135.544.885	\$ 140.695.591	\$ 146.042.023	\$ 151.591.620

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39 Presupuesto de gastos de ventas

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Publicidad	\$ 1.620.000	\$ 1.681.560	\$ 1.745.459	\$ 1.811.787	\$ 1.880.635
Distribución	\$ 3.000.000	\$ 3.114.000	\$ 3.232.332	\$ 3.355.161	\$ 3.482.657
TOTAL	\$ 4.620.000	\$ 4.795.560	\$ 4.977.791	\$ 5.166.947	\$ 5.363.291

Fuente: Elaboración propia

Tabla 40 Presupuesto de costos operacionales

DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
Costos de producción	\$ 104.325.921	\$ 108.290.306	\$ 112.405.337	\$ 116.676.740	\$ 121.110.456
Gastos de administración	\$ 130.582.741	\$ 135.544.885	\$ 140.695.591	\$ 146.042.023	\$ 151.591.620
Gastos de ventas	\$ 4.620.000	\$ 4.795.560	\$ 4.977.791	\$ 5.166.947	\$ 5.363.291
TOTAL COSTOS OPERACIONALES	\$ 239.528.662	\$ 248.630.751	\$ 258.078.720	\$ 267.885.711	\$ 278.065.368

Fuente: Elaboración propia

8. Flujo neto de operación

Tabla 41 Flujo neto de operación

	AÑOS
--	------

DETALLE	1	2	3	4	5
Ingresos operacionales	\$ 283.078.341	\$ 293.835.318	\$ 305.001.060	\$ 316.591.100	\$ 328.621.562
Egresos operacionales	\$ 239.528.662	\$ 248.630.751	\$ 258.078.720	\$ 267.885.711	\$ 278.065.368
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 43.549.679	\$ 45.204.567	\$ 46.922.341	\$ 48.705.390	\$ 50.556.194
Gastos financieros	\$ 9.665.049	\$ 9.665.049	\$ 9.665.049	\$ 9.665.049	\$ 9.665.049
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 33.884.630	\$ 35.539.518	\$ 37.257.291	\$ 39.040.340	\$ 40.891.145
Impuestos (22.2%)	\$ 7.522.388	\$ 7.889.773	\$ 8.271.119	\$ 8.666.956	\$ 9.077.834
UTILIDAD NETA	\$ 26.362.242	\$ 27.649.745	\$ 28.986.173	\$ 30.373.385	\$ 31.813.311
Más depreciación	\$ 8.484.415	\$ 7.904.415	\$ 7.904.415	\$ 7.904.415	\$ 7.904.415
Más amortización	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000	\$ 830.000
Flujo neto de operaciones	\$ 35.676.657	\$ 36.384.160	\$ 37.720.587	\$ 39.107.800	\$ 40.547.726

Fuente: Elaboración propia

9. Flujo neto del proyecto

Tabla 42 Flujo neto del proyecto

DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
Flujo neto de inversión.	\$ 87.100.850	\$ 844.440	\$ 878.218	\$ 913.346	\$ 949.880	\$ 76.032.134
Flujo Neto de Operación.		\$ 35.676.657	\$ 36.384.160	\$ 37.720.587	\$ 39.107.800	\$ 40.547.726
Total Neto del Proyecto	\$ 87.100.850	\$ 34.832.217	\$ 35.505.942	\$ 36.807.241	\$ 38.157.919	\$ 116.579.860

Fuente: Elaboración propia

Tabla 43 Flujograma del proyecto

				\$116.579.860
\$34.832.217	\$35.505.942	\$36.807.241	\$38.157.919	

(\$87.100.850)

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 44 Balance general

<u>BALANCE GENERAL</u>		
ACTIVOS		
ACTIVOS CORRIENTES		
Caja	\$ 21.111.001	
Total de Activos Corrientes		\$ 21.111.001
ACTIVOS FIJOS		
Muebles y enseres	\$ 10.504.600	
Maquinaria y equipos	\$ 51.335.249	
Total de Activos Fijos		\$ 61.839.849
ACTIVOS DIFERIDOS		
Gastro pre Operativos	\$ 3.850.000	
Total de Activos Diferidos		\$ 3.850.000

TOTAL ACTIVOS		\$ 86.800.850
PASIVOS		
PATRIMONIO		
Capital	\$ 87.100.850	
TOTAL PATRIMONIO		
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		\$ 87.100.850

Fuente: Elaboración propia

Tabla 45 Estado de resultados

<u>ESTADO DE RESULTADO</u>		
Ventas	\$ 283.078.341	
Costo de Ventas	\$ 104.325.921	
UTILIDAD BRUTA OPERACIONAL		\$ 178.752.420
Gasto de Administración	\$ 130.582.741	
Gasto de Ventas	\$ 4.620.000	
TOTAL GASTOS OPERACIONALES		\$ 135.202.741
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 43.549.679
Gastos Financieros	\$	9.665.049
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO		\$ 33.884.630

Provisión para impuestos	\$ 7.522.388
UTILIDAD LIQUIDA	\$ 26.362.242
Reserva 10%	\$ 2.636.224
UTILIDAD NETA A DISTRIBUIR	\$ 23.726.018

Fuente: Elaboración propia

10. Evaluación financiera

Para la evaluación financiera se utilizaron como métodos de evaluación el Valor Presente Neto, la Tasa Interna de Retorno, la Relación Beneficio/Costo y Tasa de oportunidad del 27% como referencia; los resultados obtenidos en esta evaluación, se muestran en las siguientes tablas:

Tabla 46 Valor presente neto

Tasa de oportunidad	27%
	-\$ 87.100.850
	\$ 34.832.217
	\$ 35.505.942
	\$ 36.807.241
	\$ 38.157.919
	\$ 116.579.860
	\$ 30.262.912

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47 Relación beneficio / costo

	n
	E it (1 + r)
R B/C =	
	n
	E et (1 + r)
n	
E it (1 + r) =	261.883.179

n	
E et (1 + r) =	87.100.850
	261.883.179
R B/C =	
	87.100.850
R B/C =	3,01

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 48 Tasa interna de retorno

	- 87.100.850
	34.832.217
	35.505.942
	36.807.241
	38.157.919
	116.579.860
TIR =	40,5%

Fuente: Elaboracion propia

Tabla 49 Evaluación financiera

VPN	\$30.262.912
TIR	40,5%
R B/C	\$3,01

Fuente: Elaboracion propia

H. FUENTES DE FINANCIACIÓN

Como principal alternativa para la financiación del presente proyecto, este será presentado ante las convocatorias del fondo emprender que maneja el servicio nacional de aprendizaje (SENA) y participar en las diferentes ofertas de apoyo para este proyecto.

I. CONCLUSIONES

Consecutivamente al realizar el presente estudio de factibilidad se evidencia un mercado potencial en el Municipio de Santa Cruz de Lorica para la demanda por parte de las personas, el producto fue bien pensado en ofertar un producto 100% natural, para complacer el paladar calmar la sed y funcionalmente ser medicinal.

El módulo de mercado demostró que en el Municipio de Santa Cruz de Lorica existe una alta demanda para la adquisición de este producto, por lo que existe una oportunidad en el mercado actual debido a la cantidad consumo y a las condiciones climatológicas, por parte de la población Loricera, la información pertinente se obtuvo a través de encuestas realizadas a personas del Municipio de Lorica, es decir, las fuentes primarias de información.

El módulo técnico estableció que la empresa será constituida como una S.A.S y se localizara en el Municipio de Santa Cruz de Lorica, en la zona urbana, ubicación estratégica por la afluencia de personas, de igual se establecieron la misión y visión relevantes para alcanzar los objetivos a corto y largo plazo de la empresa.

El modulo organizacional, se logró definir la distribución en planta idónea para la puesta en marcha de la empresa, además, se estableció el proceso de producción para la elaboración de productos de calidad, los manuales de funciones para cada cargo y el respectivo organigrama de la empresa de manera jerárquica.

Lo respectivo al módulo financiero se obtuvo una inversión neta del proyecto de \$89.433.590, al realizar la evaluación financiera se obtiene como resultado un valor presente neto (VPN) de \$30.262.912 que es superior a cero, asimismo, una relación beneficio costo (R B/C) de \$3,01, por ultimo al realizar el cálculo de la tasa interna de retorno (TIR) Se

Obtuvo como resultado un 40,5% que es superior a la tasa de oportunidad estipulada por el mercado de 27%.

En síntesis, el proyecto de creación de una empresa es productora y comercializadora de Bebidas refrescantes es factible, y resulta atractivo a los inversionistas porque indica una que la tasa interna de retorno (TIR) es superior a la tasa de oportunidad, la relación beneficio costo que por cada peso invertido a la empresa retornara 2,01 pesos, además, la afirmación anterior es a toda la información que se evidencia en los módulos presentados.

J. RECOMENDACIONES

Se sugiere realizar encuestas de retroalimentación para medir el grado de la satisfacción de los clientes con respecto al producto y visión de la empresa. Esto permite identificar las necesidades del cliente y ofrecer un producto ajustado a las necesidades, gusto y expectativas.

Se aconseja tener un ambiente laboral cálido en la empresa y velar por los intereses del talento humano, Richard Branson dijo: “lo primero son los empleados. Si cuidas de tus empleados, ellos cuidarán de los clientes”. La expresión es simple, pero con profunda coherencia, el trato justo a los empleados, permitirá desempeñarse de manera eficiente en cada labor a realizar contribuirá a dar el mejor producto a los clientes, lo cual directamente aportará al rápido crecimiento y expansión de la organización.

Se insta a la empresa a generar constantes capacitaciones y mantener al personal de trabajo a la vanguardia, e innovación, finalmente fabricar un producto de calidad que pueda superar gustos, necesidades y preferencias de las personas.

Se propone responsabilidad social empresarial en los procesos de producción, deben ser en beneficio neto de los consumidores y si este afecta de cierta manera la salud humana hacer las debidas correcciones, por otra parte, los procesos productivos deben estar enfocados en el cuidado del medio ambiente.

K. BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. (01 de Febrero de 2022). *www.bancomundial.org*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>
- Camara de comercio de Bogotá . (2019). *CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA (SAS)*. Bogota D.C: Camara de comercio de Bogota.
- CAMPO, A. P. (12 de diciembre de 2018). *TURISMO EN SANTA CRUZ DE LORICA, CÓRDOBA*. Obtenido de biblioteca.utb.edu.co: <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0073053.pdf>
- Castro, E. N., & Zambrano, B. A. (21 de Octubre de 2015). *Desarrollo y Promoción de una conserva artesanal a base de Jengibre (Zingiber officinale)*. Obtenido de repositorio.ug.edu.ec: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12328/1/Tesis%2058.pdf>
- Chavez, J. (14 de Noviembre de 2021). *¿Qué es la Industria alimentaria? Concepto, características y beneficios*. Obtenido de www.ceupe.com: <https://www.ceupe.com/blog/industria-alimentaria.html?dt=1655873705282>
- Cruz, G. R. (24 de Mayo de 2015). *ESTUDIO DE MERCADO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE INFUSIONES DE TÉ EXTRAIDAS DELA FLOR JAMAICA*. Obtenido de repositorio.ucsg.edu.ec: <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/3281/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-148.pdf>
- CRUZ, L. M., & PEDROZA, R. R. (12 de Marzo de 2012). *“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA INDUSTRIALIZACIÓN DE LA MIEL DE ABEJA EN EL MUNICIPIO DE*

CERRO DE SAN PEDRO, SAN LUIS POTOSÍ, S.L.P. ". Obtenido de cicsa.uaslp.mx:
https://cicsa.uaslp.mx/bvirtual/tesis/tesis/Proyecto_de_Inversi%C3%B3n_para_la_Industrializaci%C3%B3n_de_la_Miel_de_Abeja/INDUSTRIALIZACION%20DE%20LA%20MIEL%20DE%20ABEJA.pdf

DANE. (15 de Febrero de 2022). *PROYECCIONES DE POBLACIÓN A NIVEL MUNICIPAL. PERIODO 2018 - 2026*. Obtenido de www.dane.gov.co:
<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

Destinonegocio. (17 de Marzo de 2021). *Identifica tu mercado potencial para ganar más*. Obtenido de destinonegocio.com: <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/identifica-tu-mercado-potencial-para-ganar-mas/#:~:text=Se%20le%20llama%20mercado%20potencial,momento%20puedan%20comprar%20otra%20marca>.

DIAN. (23 de Agosto de 2021). *Glosario - Ingresos y Gastos*. Obtenido de www.dane.gov.co: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/glosario-ingresos-y-gastos>

Findeter . (2017). *Santa Cruz de Lorica Sostenible* . Lorica: Findeter .

Gerencie. (19 de Febrero de 2022). *Emprendimiento*. Obtenido de www.gerencie.com:
https://www.gerencie.com/emprendimiento.html#Que_es_el_emprendimiento

GestioPolis. (28 de Marzo de 2012). *¿Qué es consumo?* Obtenido de www.gestiopolis.com:
<https://www.gestiopolis.com/que-es-consumo/>

INFOBAE. (8 de Junio de 2019). *Los latinoamericanos son los mayores consumidores de bebidas azucaradas en el mundo*. Obtenido de www.infobae.com:
<https://www.infobae.com/salud/2019/06/08/los-latinoamericanos-son-los-mayores-consumidores-de-bebidas-azucaradas-en-el-mundo/>

La Hipotecaria. (28 de Octubre de 2018). *Glosario términos Financieros*. Obtenido de www.lahipotecaria.com:
<https://www.lahipotecaria.com/colombia/wp-content/uploads/2014/10/Glosario-terminos-Financieros.pdf>

LaMotte, S. (01 de Septiembre de 2018). *La canela tiene propiedades potencialmente médicas que ni te imaginas*. Obtenido de cnnespanol.cnn.com:
<https://cnnespanol.cnn.com/2018/09/01/la-canela-tiene-propiedades-potencialmente-medicas-que-ni-te-imaginas/>

Marcillo, E., & Naranjo, D. (28 de Junio de 2018). *Diseño de la línea de producción de una bebida de hierbas denominada horchata*. Obtenido de www.dspace.espol.edu.ec:
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/21125/1/tesis%20de%20eva%20y%20denisse.pdf>

Marengo, K. (30 de Julio de 2021). *11 Beneficios probados del jengibre para la salud*. Obtenido de www.healthline.com: <https://www.healthline.com/health/es/beneficios-del-jengibre#5.-Puede-reducir-drsticamente-los-niveles-de-azcar-en-la-sangre-y-mejorar-los-factores-de-riesgo-de-enfermedad-cardaca>

NICSP. (11 de Mayo de 2019). *Glosario de Definiciones*. Obtenido de www.mef.gob.pe:
https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/no_oficializ/nic/glosario_de_definiciones.pdf

OCAMPO, A. M. (10 de Abril de 2019). *TENDENCIAS EN BEBIDAS PARA 2020*. Obtenido de www.revistaalimentos.com: <https://www.revistaalimentos.com/ediciones/ed-77-dejamu-una-filosofia-natural/tendencias-en-bebidas-2020/>

OMS. (11 de Octubre de 2016). *La OMS recomienda aplicar medidas en todo el mundo para reducir el consumo de bebidas azucaradas y sus consecuencias para la salud*. Obtenido de www.who.int: <https://www.who.int/es/news/item/11-10-2016-who-urges-global-action-to-curtailed-consumption-and-health-impacts-of-sugary-drinks>

Otero-Salinas, A., Meneses-Pérez, J., & Águila-Sánchez, K. (12 de Marzo de 2018). *PROPIEDADES CURATIVAS DE LA MIEL: UN EDULCORANTE NATURAL PROVENIENTE DE LOS PRINCIPALES POLINIZADORES DE LAS PLANTAS*. Obtenido de icup.buap.mx: <https://icup.buap.mx/sites/default/files/revista/2018/03/3E7-PROPIEDADES-CURATIVAS-DE-LA-MIEL-DONE.pdf>

Parra, E. L., & Navarro, N. G. (25 de Agosto de 2008). *Estudio Técnico*. Obtenido de www.itson.mx: <https://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/documents/no56/estudiotecnico.pdf>

Peiró, R. (04 de Junio de 2020). *Calidad*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/calidad-2.html>

PEREZ, M. R. (18 de Noviembre de 2018). *“EFECTO DEL ACEITE DE CANELA (Cinnamomum zeylanicum Blume) EN Botrytis cinerea Pers. IN VITRO e IN VIVO”*. Obtenido de repositorio.uta.edu.ec:

<https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29168/1/Tesis-222%20%20Ingenier%C3%ADa%20Agron%C3%B3mica%20-CD%20620.pdf>

PNUD. (2018). *CÓRDOBA, Retos y desafíos para el Desarrollo Sostenible*. Montería: PNUD.

Quiroa, M. (12 de Enero de 2020). *Producción*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/produccion.html#:~:text=La%20producci%C3%B3n%20es%20la%20actividad,utilizados%20para%20satisfacer%20una%20necesidad>.

Quiroa, y. (07 de Enero de 2020). *Producto*. Obtenido de economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/producto.html>

REARTE, A. G. (28 de ABRIL de 2005). *nulan.mdp.edu.ar*. Obtenido de <http://nulan.mdp.edu.ar/692/1/00196.pdf>

Semana. (21 de Septiembre de 2021). *Flor de jamaica: ¿para qué sirve y cuáles son sus beneficios?* Obtenido de [www.semana.com](https://www.semana.com/vida-moderna/salud/articulo/flor-de-jamaica-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-beneficios/202132/): <https://www.semana.com/vida-moderna/salud/articulo/flor-de-jamaica-para-que-sirve-y-cuales-son-sus-beneficios/202132/>

Singh, G. M., Micha, R., Khatibzadeh, S., Shi, P., Lim, S., Andrews, K. G., . . . NutriCoDe, D. M. (2019). *Global, Regional, and National Consumption of Sugar-Sweetened Beverages, Fruit Juices, and Milk: A Systematic Assessment of Beverage Intake in 187 Countries*. Washington D.C: OMS.

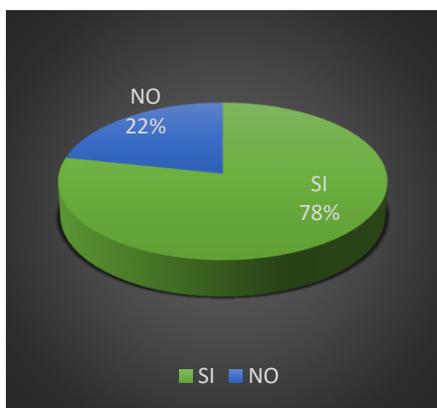
Ward, L. A. (25 de Julio de 2019). *INDUSTRIA DE LAS BEBIDAS*. Obtenido de www.insst.es:

[https://www.insst.es/documents/94886/161971/Cap%C3%ADtulo+65.+Industria+d
e+las+bebidas](https://www.insst.es/documents/94886/161971/Cap%C3%ADtulo+65.+Industria+d
e+las+bebidas)

Woodward-Lopez, G., Kao, J., & Lorrene, R. (2011). *¿En qué medida han contribuido las bebidas azucaradas a la epidemia de obesidad? Nutrición en Salud Pública*. Washington D.C: OMS.

L. ANEXOS

Grafico 1 ¿Consumen bebidas gaseosas y/o energizantes?

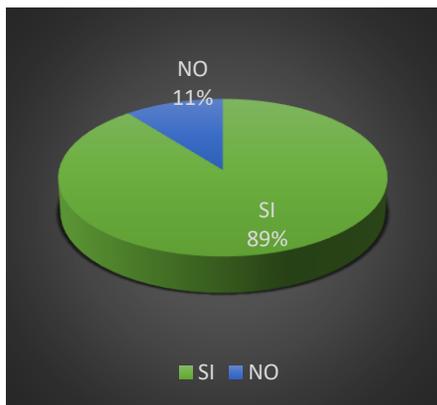


	Personas	Porcentaje
Si	300	78%
No	83	22%
Total	383	100%

Fuente: Elaboración propia

La respuesta indica que el 78% de las personas respondieron de manera positiva al consumo de bebidas gaseosas y/o energizantes, mostrando de manera clara que existe un mercado de compra y venta de este producto en el Municipio de Lorica.

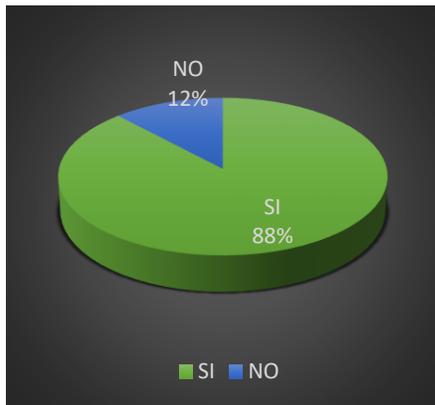
Grafico 4 ¿Conoce los efectos negativos que tienen para su salud, el consumo de bebidas gaseosas y/o energizantes por su alto contenido de azúcar?



	Personas	Porcentaje
Si	342	89%
No	41	11%
Total	383	100%

El 89% de las personas encuestadas conocen los efectos negativos que tienen para su salud, el consumo de bebidas gaseosas y/o energizantes por su alto contenido de azúcar.

Grafico 6 ¿Compraría una bebida refrescante y medicinal que aporte verdaderos beneficios a su salud?

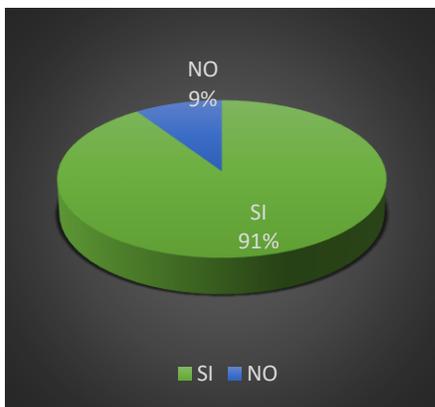


	Personas	Porcentaje
Si	264	88%
No	36	12%
Total	300	100%

Fuente: Elaboracion propia

La respuesta indica que el 88% de las personas respondieron si comprar una bebida refrescante y medicinal que aporte verdaderos beneficios a su salud, esto indica una demanda potencia de las personas del Municipio de Lorica.

Grafico 9 Cree que puede mejorar su salud si deja de consumir bebidas gaseosas y/o energizantes?

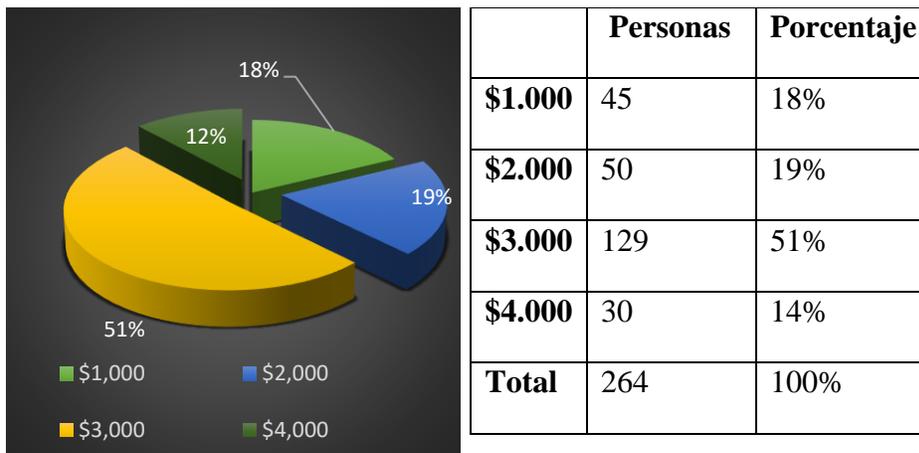


	Personas	Porcentaje
Si	239	91%
No	25	9%
Total	264	100%

Fuente: Elaboracion propia

El 91% de las personas encuestas creen que puede mejorar su salud si deja de consumir bebidas gaseosas y/o energizantes, esto indica que este tipo de bebidas son dañinas para el cuerpo y su abstinencia.

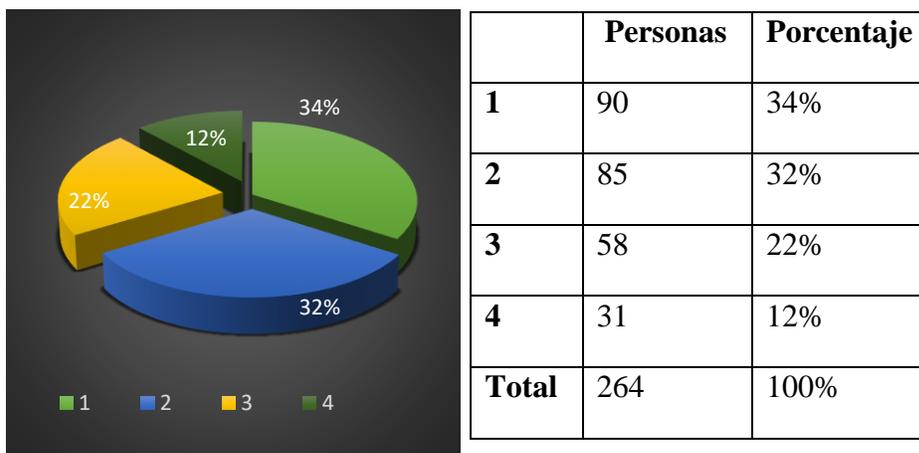
Grafico 12 ¿Cuánto dinero estaría dispuesto a pagar por la adquisición de una bebida refrescante y medicinal fabricada con flor de Jamaica, Jengibre Canela y Miel en presentación de 500 ml?



Fuente: Elaboracion propia

El resultado muestra que el 51% de las personas encuestadas están dispuestos a pagar aproximadamente \$3.000 por la adquisición de este producto, esto significa que al momento de adquirir este producto las personas tienen en cuenta el precio, pero también las propiedades y calidad de las bebidas para tomar la decisión de compra.

Grafico 15 ¿Qué cantidad bebidas refrescante y medicinal fabricada con flor de Jamaica, Jengibre Canela y Miel en presentación de 500 ml estaría dispuesto a consumir mensualmente?



Fuente: Elaboracion propia

El 34% de las personas están dispuestas a comprar 1 bebida refrescante y medicinal semanalmente, esta frecuencia demuestra el poco reconocimiento, pero indica la importancia de la publicidad de las bebidas en la preparación de comidas y bebidas.

Grafico 18 ¿Qué importancia le da a su salud?

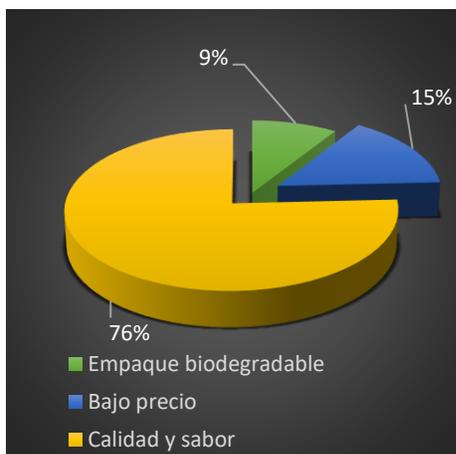


	Personas	Porcentaje
Muy importante	80	30%
Importante	164	62%
Poco importante	20	8%
Total	264	100%

Fuente: Elaboracion propia

El resultado muestra que el 62% consideran muy importante el cuidado y conservación de la salud humana, por lo tanto, fabricar un producto mediante procesos 100% naturales, es considerado idóneo en vista de necesidades de consumo saludable, superar gustos y expectativas del mercado actual.

Gráfico 21 ¿Qué características en particular le gustaría que posea este producto?



	Personas	Porcentaje
Empaque biodegradable	24	9%
Bajo precio	40	15%
Calidad y sabor	200	76%
Total	264	100%

Fuente: Elaboracion propia

Las respuestas afirmativas inherentes a esta pregunta indican que el 76% de las personas prefieren que el producto contenga mayormente calidad y sabor, para obtener platos y bebidas con mejor sabor. Se buscará satisfacer las necesidades tomando como referencia estos gustos y preferencias del mercado.

Grafico 24 ¿Qué lugar considera idóneo para la adquisición de este producto?

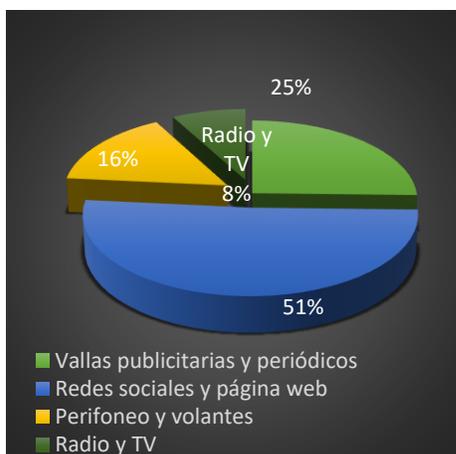


	Personas	Porcentaje
Almacenes de cadena	132	50%
Internet	69	26%
Tiendas de barrio	48	18%
Puerta a puerta	15	6%
Total	264	100%

Fuente: Elaboración propia

Las respuestas afirmativas inherentes a esta pregunta indican que el 46% de las personas prefieren la adquisición de Bebidas Refrescantes y Medicinales mediante almacenes de cadena, mostrando un canal de distribución idóneo para la comercialización del producto

Grafico 27 ¿Por qué medio de comunicación preferiría conocer sobre el producto?

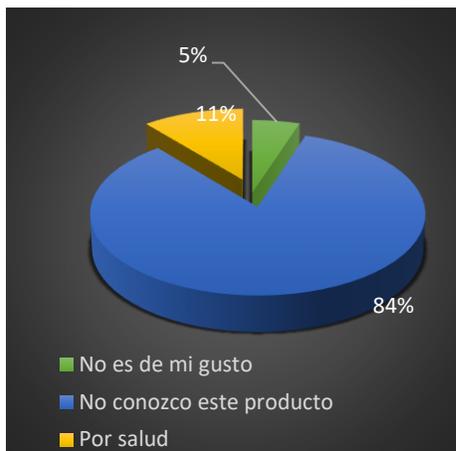


	Personas	Porcentaje
Vallas publicitarias y periódicos	67	25%
Redes sociales y página web	135	48%
Perifoneo y volantes	41	16%
Radio y TV	21	8%
Total	264	100%

Fuente: Elaboración propia

El 48% de las personas encuestadas afirmaron que prefieren recibir información acerca del producto mediante Página web y redes sociales como medio de comunicación más eficiente, esto se toma en cuenta para posibles estrategias de publicidad para la empresa.

Grafico 30 ¿Por qué no llevaría este producto a su casa?



	Personas	Porcentaje
No es de mi gusto	6	5%
No conozco este producto	100	84%
Por salud	13	11%
Total	119	100%

Fuente: Elaboracion propia

El 84% de las personas encuestadas dijeron no adquirir el producto por no conocerlo, esta respuesta permite plantear la necesidad de generar publicidad idónea para dar a conocer el producto, de esta manera tener mayor afluencia de clientes para la compra de Bebidas Refrescantes y medicinales.

Grafico 33 Si un amigo de confianza consume este producto y se lo recomienda ¿Lo compraría?



	Personas	Porcentaje
Si	93	82%
No	26	18%
Total	119	100%

Fuente: Elaboracion propia

El 82% afirman si aceptar comprar Bebidas, mientras un amigo les recomiendo usarlo, esto indica que el poder de la voz a voz es muy importante para el crecimiento y expansión de la empresa.

2. Reglamento interno de trabajo

CAPÍTULO I

ART. 1º—El presente reglamento interno de trabajo prescrito por la empresa JUICE S.A.S. con domicilio en la ciudad de Santa Cruz de Lorica, Córdoba y a sus disposiciones quedan sometidas tanto la empresa como todos sus trabajadores. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo sólo pueden ser favorables al trabajador.

CAPÍTULO II Condiciones de admisión

ART. 2º—Quien aspire a desempeñar un cargo en la empresa JUICE S.A.S. debe hacer la solicitud por escrito para su registro como aspirante y acompañar los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía o tarjeta de identidad según sea el caso.
- b) Autorización escrita del Ministerio de la Protección Social o en su defecto la primera autoridad local, a solicitud de los padres y, a falta de estos, el defensor de familia, cuando el aspirante sea menor de dieciocho (18) años.
- c) Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.

Certificado de personas honorables sobre su conducta y capacidad y en su caso del plantel de educación donde hubiere estudiado.

PAR.—El empleador podrá establecer en el reglamento, además de los documentos mencionados, todos aquellos que considere necesarios para admitir o no admitir al aspirante sin embargo, tales exigencias no deben incluir documentos, certificaciones o datos

prohibidos expresamente por las normas jurídicas para tal efecto así, es prohibida la exigencia de la inclusión en formatos o cartas de solicitud de empleo “datos acerca del estado civil de las personas, número de hijos que tenga, la religión que profesan o el partido político al cual pertenezca” (L. 13/72, art. 1º); lo mismo que la exigencia de la prueba de gravidez para las mujeres, solo que se trate de actividades catalogadas como de alto riesgo (art. 43, C.N., arts. 1º y 2º, Convenio N° 111 de la OIT, Res. 3941/94 del Min trabajo), el examen de sida (D.R. 559/91, art. 22), ni la libreta militar (D. 2150/95, art. 111).

Período de prueba

ART. 3º—La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo (CST, art.

76). ART. 4º—El período de prueba debe ser estipulado por escrito y en caso contrario los servicios se entienden regulados por las normas generales del contrato de trabajo (CST, art. 77, núm. 1º).

ART. 5º—El período de prueba no puede exceder de dos (2) meses. En los contratos de trabajo a término fijo, cuya duración sea inferior a 1 año, el período de prueba no podrá ser superior a la quinta parte del término inicialmente pactado para el respectivo contrato, sin que pueda exceder de dos meses.

Cuando entre un mismo empleador y trabajador se celebren contratos de trabajo sucesivos, no es válida la estipulación del período de prueba, salvo para el primer contrato (L. 50/90, art. 7º).

ART. 6º—Durante el período de prueba, el contrato puede darse por terminado unilateralmente en cualquier momento y sin previo aviso, pero si expirado el período de prueba y el trabajador continuare al servicio del empleador, con consentimiento expreso o tácito, por ese solo hecho, los servicios prestados por aquel a este, se considerarán regulados por las normas del contrato de trabajo desde la iniciación de dicho período de prueba. Los trabajadores en período de prueba gozan de todas las prestaciones (CST, art. 80).

CAPÍTULO III

Trabajadores accidentales o transitorios

ART. 7º—Son meros trabajadores accidentales o transitorios, los que se ocupen en labores de corta duración no mayor de un mes y de índole distinta a las actividades normales de la empresa. Estos trabajadores tienen derecho, además del salario, al descanso remunerado en dominicales y festivos (CST, art. 6º).

CAPÍTULO IV

Horario de trabajo ART. 8º—Las horas de entrada y salida de los trabajadores son las que a continuación se expresan así:

Días laborables. (Ejemplo: los días laborables para el personal administrativo son de lunes a sábado medio día y para el personal operativo de lunes a domingo).

Ejemplos

Personal administrativo

Lunes a viernes Mañana:

8:00 a.m. a 12:00 m. Hora de almuerzo:

12:00 m. a 1:00 p.m.

Tarde:

1:00 p.m. a 5:00 p.m.

Sábado Hora de entrada:

Hora de salida:

Con períodos de descanso de diez minutos en cada turno de tales a tales horas. Personal operativo: por turnos rotativos Primer turno:

6:00 a.m. a 2:00 p.m.

Segundo turno:

2:00 p.m. a 10:00 p.m.

Tercer turno:

10:00 p.m. a 6:00 a.m.

Con períodos de descanso de diez minutos.

PAR. —Para las empresas que laboran el día domingo. Por cada domingo o festivo trabajado se reconocerá un día compensatorio remunerado a la semana siguiente.

PAR. 1°—Cuando la empresa tenga más de cincuenta (50) trabajadores que laboren cuarenta y ocho (48) horas a la semana, estos tendrán derecho a que dos (2) horas de dicha jornada, por cuenta del empleador, se dediquen exclusivamente a actividades recreativas, culturales, deportivas o de capacitación (L. 50/90, art. 21).

PAR. 2º—Jornada laboral flexible. (L. 789/2002, art. 51) Modificó el inciso primero del literal C), incluyó el d) artículo 161 del Código Sustantivo del Trabajo.

c) El empleador y el trabajador pueden acordar temporal o indefinidamente la organización de turnos de trabajo sucesivos, que permitan operar a la empresa o secciones de la misma sin solución de continuidad durante todos los días de la semana, siempre y cuando el respectivo turno no exceda de seis (6) horas al día y treinta y seis (36) a la semana.

d) El empleador y el trabajador podrán acordar que la jornada semanal de cuarenta y ocho (48) horas se realice mediante jornadas diarias flexibles de trabajo, distribuidas en máximo seis días a la semana con un día de descanso obligatorio, que podrá coincidir con el domingo. En este, el número de horas de trabajo diario podrá repartirse de manera variable durante la respectiva semana y podrá ser de mínimo cuatro (4) horas continuas y hasta diez (10) horas diarias sin lugar a ningún recargo por trabajo suplementario, cuando el número de horas de trabajo no exceda el promedio de cuarenta y ocho (48) horas semanales dentro de la jornada ordinaria de 6 a.m. a 10 p.m. (L.

789/2002, art. 51).

CAPÍTULO V

Las horas extras y trabajo nocturno

ART. 9º—Trabajo ordinario y nocturno. Artículo 25 Ley 789 de 2002 que modificó el artículo 160 del Código Sustantivo del Trabajo quedará así:

1. Trabajo ordinario es el que se realiza entre las seis horas (6:00 a.m.) y las veintidós horas (10:00 p.m.).

2. Trabajo nocturno es el comprendido entre las veintidós horas (10:00 p.m.). Y las seis horas (6:00 a.m.).

ART. 10. —Trabajo suplementario o de horas extras es el que se excede de la jornada ordinaria y en todo caso el que excede la máxima legal (CST, art. 159).

ART. 11.—El trabajo suplementario o de horas extras, a excepción de los casos señalados en el artículo 163 del Código Sustantivo del Trabajo, sólo podrá efectuarse en dos (2) horas diarias y mediante autorización expresa del Ministerio de la Protección Social o de una autoridad delegada por este (D. 13/67, art. 1º).

ART. 12. —Tasas y liquidación de recargos.

1. El trabajo nocturno, por el solo hecho de ser nocturno se remunera con un recargo del treinta y cinco por ciento (35%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno, con excepción del caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales prevista en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990.

2. El trabajo extra diurno se remunera con un recargo del veinticinco por ciento (25%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

3. El trabajo extra nocturno se remunera con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el valor del trabajo ordinario diurno.

4. Cada uno de los recargos antedichos se produce de manera exclusiva, es decir, sin acumularlo con alguno otro (L. 50/90, art. 24).

PAR. —La empresa podrá implantar turnos especiales de trabajo nocturno, de acuerdo con lo previsto por el Decreto 2352 de 1965.

ART. 13. —La empresa no reconocerá trabajo suplementario o de horas extras sino cuando expresamente lo autorice a sus trabajadores de acuerdo con lo establecido para tal efecto en el artículo 11 de este reglamento.

PAR. 1º—En ningún caso las horas extras de trabajo, diurnas o nocturnas, podrán exceder de dos (2) horas diarias y doce (12) semanales.

PAR. 2º—Descanso en día sábado. Pueden repartirse las cuarenta y ocho (48) horas semanales de trabajo ampliando la jornada ordinaria hasta por dos horas, por acuerdo entre las partes, pero con el fin exclusivo de permitir a los trabajadores el descanso durante todo el sábado. Esta ampliación no constituye trabajo suplementario o de horas extras.

CAPÍTULO VI

Días de descanso legalmente obligatorios ART. 14. —Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en nuestra legislación laboral.

1. Todo trabajador, tiene derecho al descanso remunerado en los siguientes días de fiesta de carácter civil o religioso: 1º de enero, 6 de enero, 19 de marzo, 1º de mayo, 29 de junio, 20 de julio, 7 de agosto, 15 de agosto, 12 de octubre, 1º de noviembre, 11 de noviembre, 8 y 25 de diciembre, además de los días jueves y viernes santos, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús.

2. Pero el descanso remunerado del seis de enero, diecinueve de marzo, veintinueve de junio, quince de agosto, doce de octubre, primero de noviembre, once de noviembre, Ascensión del Señor, Corpus Christi y Sagrado Corazón de Jesús, cuando no caigan en día

lunes se trasladarán al lunes siguiente a dicho día. Cuando las mencionadas festividades caigan en domingo, el descanso remunerado, igualmente se trasladará al lunes.

3. Las prestaciones y derechos que para el trabajador originen el trabajo en los días festivos, se reconocerá en relación al día de descanso remunerado establecido en el inciso anterior (L. 51, art. 1º, dic. 22/83).

PAR. 1º—Cuando la jornada de trabajo convenida por las partes, en días u horas, no implique la prestación de servicios en todos los días laborables de la semana, el trabajador tendrá derecho a la remuneración del descanso dominical en proporción al tiempo laborado (L. 50/90, art. 26, núm. 5º).

PAR. 2º—Labores agropecuarias. Los trabajadores de empresas agrícolas, forestales y ganaderas que ejecuten actividades no susceptibles de interrupción, deben trabajar los domingos y días de fiesta remunerándose su trabajo en la forma prevista en el artículo 25 de la Ley 789 de 2002 y con derecho al descanso compensatorio (L. 50/90, art. 28).

PAR. 3º—Trabajo dominical y festivo. (L. 789/2002, art. 26) modificó artículo 179 del Código Sustantivo del Trabajo.

1. El trabajo en domingo y festivos se remunerará con un recargo del setenta y cinco por ciento (75%) sobre el salario ordinario en proporción a las horas laboradas.

2. Si con el domingo coincide otro día de descanso remunerado sólo tendrá derecho el trabajador, si trabaja, al recargo establecido en el numeral anterior.

3. Se exceptúa el caso de la jornada de treinta y seis (36) horas semanales previstas en el artículo 20 literal c) de la Ley 50 de 1990 (L. 789/2002, art. 26).

PAR. 3.1. —El trabajador podrá convenir con el empleador su día de descanso obligatorio el día sábado o domingo, que será reconocido en todos sus aspectos como descanso dominical obligatorio institucionalizado.

Interpétese la expresión dominical contenida en el régimen laboral en este sentido exclusivamente para el efecto del descanso obligatorio.

Las disposiciones contenidas en los artículos 25 y 26 de la Ley 789 del 2002 se aplazarán en su aplicación frente a los contratos celebrados antes de la vigencia de la presente ley hasta el 1º de abril del año 2003.

Aviso sobre trabajo dominical. Cuando se tratare de trabajos habituales o permanentes en domingo, el empleador debe fijar en lugar público del establecimiento, con anticipación de 12 horas lo menos, la relación del personal de trabajadores que por razones del servicio no pueden disponer el descanso dominical. En esta relación se incluirán también el día y las horas de descanso compensatorio (CST, art. 185).

ART. 15.—El descanso en los días domingos y los demás días expresados en el artículo 21 de este reglamento, tiene una duración mínima de 24 horas, salvo la excepción consagrada en el literal c) del artículo 20 de la Ley 50 de 1990 (L. 50/90, art. 25).

ART. 16. —Cuando por motivo de fiesta no determinada en la Ley 51 del 22 de diciembre de 1983, la empresa suspendiere el trabajo, está obligada a pagarlo como si se hubiere realizado. No está obligada a pagarlo cuando hubiere mediado convenio expreso para la suspensión o compensación o estuviere prevista en el reglamento, pacto, convención

colectiva o fallo arbitral. Este trabajo compensatorio se remunerará sin que se entienda como trabajo suplementario o de horas extras (CST, art. 178).

Vacaciones remuneradas

ART. 17. —Los trabajadores que hubieren prestado sus servicios durante un (1) año tienen derecho a quince (15) días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas (CST, art. 186, núm. 1°).

ART. 18. —La época de vacaciones debe ser señalada por la empresa a más tardar dentro del año subsiguiente y ellas deben ser concedidas oficiosamente o a petición del trabajador, sin perjudicar el servicio y la efectividad del descanso.

El empleador tiene que dar a conocer al trabajador con 15 días de anticipación la fecha en que le concederán las vacaciones (CST, art. 187).

ART. 19. —Si se presenta interrupción justificada en el disfrute de las vacaciones, el trabajador no pierde el derecho a reanudarlas (CST, art. 188).

ART. 20. —Se prohíbe compensar las vacaciones en dinero, pero el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social puede autorizar que se pague en dinero hasta la mitad de ellas en casos especiales de perjuicio para la economía nacional o la industria; cuando el contrato termina sin que el trabajador hubiere disfrutado de vacaciones, la compensación de estas en dinero procederá por un año cumplido de servicios y proporcionalmente por fracción de año. En todo caso para la compensación de vacaciones, se tendrá como base el último salario devengado por el trabajador (CST, art. 189).

ART. 21. —En todo caso, el trabajador gozará anualmente, por lo menos de seis (6) días hábiles continuos de vacaciones, los que no son acumulables.

Las partes pueden convenir en acumular los días restantes de vacaciones hasta por 2 años.

La acumulación puede ser hasta por 4 años, cuando se trate de trabajadores técnicos, especializados, y de confianza (CST, art. 190).

ART. 22. —Durante el período de vacaciones el trabajador recibirá el salario ordinario que esté devengando el día que comience a disfrutar de ellas. En consecuencia, sólo se excluirán para la liquidación de las vacaciones el valor del trabajo en días de descanso obligatorio y el valor del trabajo suplementario o de horas extras. Cuando el salario sea variable, las vacaciones se liquidarán con el promedio de lo devengado por el trabajador en el año inmediatamente anterior a la fecha en que se concedan.

ART. 23. —Todo empleador llevará un registro de vacaciones en el que se anotará la fecha de ingreso de cada trabajador, fecha en que toma sus vacaciones, en que las termina y la remuneración de las mismas (D. 13/67, art. 5°).

PAR. —En los contratos a término fijo inferior a un (1) año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones en proporción al tiempo laborado cualquiera que este sea (L. 50/90, art. 3°, par.).

Permisos

ART. 24.—La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales

inherentes a la organización y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal, que perjudiquen el funcionamiento del establecimiento. La concesión de los permisos antes dichos estará sujeta a las siguientes condiciones:

- En caso de grave calamidad doméstica, la oportunidad del aviso puede ser anterior o posterior al hecho que lo constituye o al tiempo de ocurrir este, según lo permitan las circunstancias.
- En caso de entierro de compañeros de trabajo, el aviso puede ser hasta con un día de anticipación y el permiso se concederá hasta el 10% de los trabajadores.
- En los demás casos (sufragio, desempeño de cargos transitorios de forzosa aceptación y concurrencia al servicio médico correspondiente) el aviso se hará con la anticipación que las circunstancias lo permitan. Salvo convención en contrario y a excepción del caso de concurrencia al servicio médico correspondiente, el tiempo empleado en estos permisos puede descontarse al trabajador o compensarse con tiempo igual de trabajo efectivo en horas distintas a su jornada ordinaria, a opción de la empresa (CST, art. 57, núm. 6°).

CAPÍTULO VII

Salario mínimo, convencional, lugar, días, horas de pagos y períodos que lo regulan

ART. 25. —Formas y libertad de estipulación:

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, etc., pero siempre

respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.

2. No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

En ningún caso el salario integral podrá ser inferior al monto de 10 salarios mínimos legales mensuales, más el factor prestacional correspondiente a la empresa que no podrá ser inferior al treinta por ciento (30%) de dicha cuantía.

3. Este salario no estará exento de las cotizaciones a la seguridad social, ni de los aportes al SENA, ICBF, y cajas de compensación familiar, pero la base para efectuar los aportes parafiscales es el setenta por ciento (70%).

4. El trabajador que desee acogerse a esta estipulación, recibirá la liquidación definitiva de su auxilio de cesantía y demás prestaciones sociales causadas hasta esa fecha, sin que por ello se entienda terminado su contrato de trabajo (L. 50/90, art. 18).

ART. 26. —Se denomina jornal el salario estipulado por días y sueldo, el estipulado con períodos mayores (CST, art. 133).

ART. 27. —Salvo convenio por escrito, el pago de los salarios se efectuará en el lugar en donde el trabajador presta sus servicios durante el trabajo, o inmediatamente después del cese (CST, art. 138, núm. 1°).

Períodos de pago:

Ejemplo: quincenales mensuales (uno de los dos o los dos).

ART. 28. —El salario se pagará al trabajador directamente o a la persona que él autorice por escrito así:

1. El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos. El período de pago para los jornales no puede ser mayores de una semana, y para sueldos no mayor de un mes.
2. El pago del trabajo suplementario o de horas extras y el recargo por trabajo nocturno debe efectuarse junto con el salario ordinario del período en que se han causado o a más tardar con el salario del período siguiente (CST, art. 134).

CAPÍTULO VIII

Servicio médico, medidas de seguridad, riesgos profesionales, primeros auxilios en caso de accidentes de trabajo, normas sobre labores en orden a la mayor higiene, regularidad y seguridad en el trabajo

ART. 29. —Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

ART. 30. —Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán por el Instituto de Seguros Sociales o EPS, ARP, a través de la IPS a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

ART. 31. —Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

ART. 32. —Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, perderá el derecho a la prestación en dinero por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.

ART. 33.—Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de las máquinas y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

PAR.—El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentren dentro del programa de salud ocupacional de la respectiva empresa, que la hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral por justa causa, tanto para los trabajadores privados como los servidores públicos, previa autorización del Ministerio de la Protección Social, respetando el derecho de defensa (D. 1295/94, art. 91).

ART. 34. —En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos en el Decreto 1295 de 1994 ante la EPS y la ARP.

ART. 35.—En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su representante o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

ART. 36. —Todas las empresas y las entidades administradoras de riesgos profesionales deberán llevar estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales para lo cual deberán en cada caso determinar la gravedad y la frecuencia de los accidentes de trabajo o de las enfermedades profesionales de conformidad con el reglamento que se expida.

Todo accidente de trabajo o enfermedad profesional que ocurra en una empresa o actividad económica, deberá ser informado por el empleador a la entidad administradora de riesgos profesionales y a la entidad promotora de salud, en forma simultánea, dentro de los dos días hábiles siguientes de ocurrido el accidente o diagnosticada la enfermedad.

ART. 37.—En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

CAPÍTULO IX

Prescripciones de orden ART. 38. —Los trabajadores tienen como deberes los siguientes: a) Respeto y subordinación a los superiores.

b) Respeto a sus compañeros de trabajo.

c) Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.

d) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.

e) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.

- f) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- g) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general.
- h) Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.
- i) Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

CAPÍTULO X

Orden jerárquico

ART. 39. —El orden jerárquico de acuerdo con los cargos existentes en la empresa, es el siguiente: Ejemplo: gerente general, subgerente, director financiero, director talento humano director de operaciones, director comercial y director de calidad.

PAR. —De los cargos mencionados, tienen facultades para imponer sanciones disciplinarias a los trabajadores de la empresa: Ejemplo: el gerente y el director de talento humano.

CAPÍTULO XI

Labores prohibidas para mujeres y menores ART. 40.—Queda prohibido emplear a los menores de dieciocho (18) años y a las mujeres en trabajo de pintura industrial, que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos

pigmentos. Las mujeres sin distinción de edad y los menores de dieciocho (18) años no pueden ser empleados en trabajos subterráneos de las minas ni en general trabajar en labores peligrosas, insalubres o que requieran grandes esfuerzos (CST, art. 242, ordos. 2º y 3º).

ART. 41. —Los menores no podrán ser empleados en los trabajos que a continuación se enumeran, por cuanto suponen exposición severa a riesgos para su salud o integridad física:

1. Trabajos que tengan que ver con sustancias tóxicas o nocivas para la salud.
2. Trabajos a temperaturas anormales o en ambientes contaminados o con insuficiente ventilación.
3. Trabajos subterráneos de minería de toda índole y en los que confluyen agentes nocivos, tales como contaminantes, desequilibrios térmicos, deficiencia de oxígeno a consecuencia de la oxidación o la gasificación.
4. Trabajos donde el menor de edad está expuesto a ruidos que sobrepasen ochenta (80) decibeles.
5. Trabajos donde se tenga que manipular con sustancias radiactivas, pinturas luminiscentes, rayos X, o que impliquen exposición a radiaciones ultravioletas, infrarrojas y emisiones de radiofrecuencia.
6. Todo tipo de labores que impliquen exposición a corrientes eléctricas de alto voltaje.
7. Trabajos submarinos.
8. Trabajo en basurero o en cualquier otro tipo de actividades donde se generen agentes biológicos patógenos.

9. Actividades que impliquen el manejo de sustancias explosivas, inflamables o cáusticas.
10. Trabajos en pañoleros o fogoneros, en los buques de transporte marítimo.
11. Trabajos en pintura industrial que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos elementos.
12. Trabajos en máquinas esmeriladoras, afilado de herramientas, en muelas abrasivas de alta velocidad y en ocupaciones similares.
13. Trabajos en altos hornos, horno de fundición de metales, fábrica de acero, talleres de laminación, trabajos de forja, y en prensa pesada de metales.
14. Trabajos y operaciones que involucren la manipulación de cargas pesadas.
15. Trabajos relacionados con cambios de correas de transmisión, aceite, engrasado y otros trabajos próximos a transmisiones pesadas o de alta velocidad.
16. Trabajos en cizalladoras, cortadoras, laminadoras, tornos, fresadoras, troquelado ras, otras máquinas particularmente peligrosas.
17. Trabajos de vidrio y alfarería, trituración y mezclado de materia prima, trabajo de hornos, pulido y esmerilado en seco de vidriería, operaciones de limpieza por chorro de arena, trabajo en locales de vidriado y grabado, trabajos en la industria cerámica.
18. Trabajo de soldadura de gas y arco, corte con oxígeno en tanques o lugares confinados, en andamios o en molduras precalentadas.
19. Trabajos en fábricas de ladrillos, tubos y similares, moldeado de ladrillos a mano, trabajo en las prensas y hornos de ladrillos.

20. Trabajo en aquellas operaciones y/o procesos en donde se presenten altas temperaturas y humedad.
21. Trabajo en la industria metalúrgica de hierro y demás metales, en las operaciones y/o procesos donde se desprenden vapores o polvos tóxicos y en plantas de cemento.
22. Actividades agrícolas o agroindustriales que impliquen alto riesgo para la salud.
23. Las demás que señalen en forma específica los reglamentos del Ministerio de la Protección Social.

PAR.—Los trabajadores menores de 18 años y mayores de catorce 14, que cursen estudios técnicos en el Servicio Nacional de Aprendizaje o en un instituto técnico especializado reconocido por el Ministerio de Educación Nacional o en una institución del sistema nacional de bienestar familiar autorizada para el efecto por el Ministerio de la Protección Social, o que obtenga el certificado de aptitud profesional expedido por el Servicio Nacional de Aprendizaje “SENA”, podrán ser empleados en aquellas operaciones, ocupaciones o procedimientos señalados en este artículo, que a juicio del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, pueden ser desempeñados sin grave riesgo para la salud o la integridad física del menor mediante un adecuado entrenamiento y la aplicación de medidas de seguridad que garanticen plenamente la prevención de los riesgos anotados. Quedan prohibidos a los trabajadores menores de 18 años todo trabajo que afecte su moralidad. En especial le está prohibido el trabajo en casas de lenocinio y demás lugares de diversión donde se consuman bebidas alcohólicas. De igual modo se prohíbe su contratación para la reproducción de escenas pornográficas, muertes violentas, apología del delito u otros semejantes (D. 2737/89, arts. 245 y 246).

Queda prohibido el trabajo nocturno para los trabajadores menores, no obstante los mayores de dieciséis (16) años y menores de dieciocho (18) años podrán ser autorizados para trabajar hasta las ocho (8) de la noche siempre que no se afecte su asistencia regular en un centro docente, ni implique perjuicio para su salud física o moral (D.

2737/89, art. 243).

CAPÍTULO XII

Obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores

ART. 42. —Son obligaciones especiales del empleador:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.
2. Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.
3. Prestar de inmediato los primeros auxilios en caso de accidentes o enfermedad. Para este efecto, el establecimiento mantendrá lo necesario según reglamentación de las autoridades sanitarias.
4. Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.
5. Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador y sus creencias y sentimientos.
6. Conceder al trabajador las licencias necesarias para los fines y en los términos indicados en el artículo 24 de este reglamento.

7. Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado, e igualmente si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen sanitario y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su culpa elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente.

8. Pagar al trabajador los gastos razonables de venida y regreso, si para prestar su servicio lo hizo cambiar de residencia, salvo si la terminación del contrato se origina por culpa o voluntad del trabajador.

Si el trabajador prefiere radicarse en otro lugar, el empleador le debe costear su traslado hasta concurrencia de los gastos que demandaría su regreso al lugar donde residía anteriormente. En los gastos de traslado del trabajador se entienden comprendidos los familiares que con él convivieren.

9. Abrir y llevar al día los registros de horas extras.

10. Conceder a las trabajadoras que estén en período de lactancia los descansos ordenados por el artículo 238 del Código Sustantivo del Trabajo.

11. Conservar el puesto a los trabajadores que estén disfrutando de los descansos remunerados, a que se refiere el numeral anterior, o de licencia de enfermedad motivada por el embarazo o parto. No producirá efecto alguno el despido que el empleador comunique a la trabajadora en tales períodos o que si acude a un preaviso, este expire durante los descansos o licencias mencionadas.

12. Llevar un registro de inscripción de todas las personas menores de edad que emplee, con indicación de la fecha de nacimiento de las mismas.

13. Cumplir este reglamento y mantener el orden, la moralidad y el respeto a las leyes.

14. Además de las obligaciones especiales a cargo del empleador, este garantizará el acceso del trabajador menor de edad a la capacitación laboral y concederá licencia no remunerada cuando la actividad escolar así lo requiera. Será también obligación de su parte, afiliarlo al Sistema de Seguridad Social Integral, suministrarles cada 4 meses en forma gratuita, un par de zapatos y un vestido de labor, teniendo en cuenta que la remuneración mensual sea hasta dos veces el salario mínimo vigente en la empresa (CST, art. 57).

ART. 43. —Son obligaciones especiales del trabajador:

1. Realizar personalmente la labor en los términos estipulados; observar los preceptos de este reglamento, acatar y cumplir las órdenes e instrucciones que de manera particular le imparta la empresa o sus representantes según el orden jerárquico establecido.

2. No comunicar a terceros salvo autorización expresa las informaciones que sean de naturaleza reservada y cuya divulgación pueda ocasionar perjuicios a la empresa, lo que no obsta para denunciar delitos comunes o violaciones del contrato o de las normas legales de trabajo ante las autoridades competentes.

3. Conservar y restituir en buen estado, salvo deterioro natural, los instrumentos y útiles que les hayan facilitado y las materias primas sobrantes.

4. Guardar rigurosamente la moral en las relaciones con sus superiores y compañeros.

5. Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle daño y perjuicios.
6. Prestar la colaboración posible en caso de siniestro o riesgos inminentes que afecten o amenacen las personas o las cosas de la empresa.
7. Observar las medidas preventivas higiénicas prescritas por el médico de la empresa o por las autoridades del ramo y observar con suma diligencia y cuidados las instrucciones y órdenes preventivas de accidentes o de enfermedades profesionales.
8. Registrar en las oficinas de la empresa su domicilio y dirección y dar aviso oportuno de cualquier cambio que ocurra (CST, art. 58).

ART. 44. —Se prohíbe a la empresa:

1. Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de estos, para cada caso y sin mandamiento judicial, con excepción de los siguientes:
 - a) Respecto de salarios pueden hacerse deducciones, retenciones o compensaciones en los casos autorizados por los artículos 113, 150, 151, 152 y 400 del Código Sustantivo de Trabajo.
 - b) Las cooperativas pueden ordenar retenciones hasta del cincuenta por ciento (50%) de salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, en la forma y en los casos en que la ley los autorice.
 - c) El Banco Popular, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 24 de 1952, puede igualmente ordenar retenciones hasta de un cincuenta por ciento (50%) de salario y

prestaciones, para cubrir sus créditos en la forma y en los casos en que la ley lo autoriza, y

d) En cuanto a la cesantía y las pensiones de jubilación, la empresa puede retener el valor respectivo en los casos del artículo 250 del Código Sustantivo de Trabajo.

2. Obligar en cualquier forma a los trabajadores a comprar mercancías o víveres en almacenes que establezca la empresa.

3. Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de este.

4. Limitar o presionar en cualquier forma a los trabajadores el ejercicio de su derecho de asociación.

5. Imponer a los trabajadores obligaciones de carácter religioso o político o dificultarles o impedirles el ejercicio del derecho al sufragio.

6. Hacer o autorizar propaganda política en los sitios de trabajo.

7. Hacer o permitir todo género de rifas, colectas o suscripciones en los mismos sitios.

8. Emplear en las certificaciones de que trata el ordinal 7° del artículo 57 del Código Sustantivo del Trabajo signos convencionales que tiendan a perjudicar a los interesados o adoptar el sistema de “lista negra”, cualquiera que sea la modalidad que se utilice para que no se ocupe en otras empresas a los trabajadores que se separen o sean separados del servicio.

9. Cerrar intempestivamente la empresa. Si lo hiciera además de incurrir en sanciones legales deberá pagar a los trabajadores los salarios, prestaciones, o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. Así mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal ha retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la

cesación de actividades de estos, será imputable a aquél y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.

10. Despedir sin justa causa comprobada a los trabajadores que les hubieren presentado pliego de peticiones desde la fecha de presentación del pliego y durante los términos legales de las etapas establecidas para el arreglo del conflicto.

11. Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad (CST, art. 59).

ART. 45. —Se prohíbe a los trabajadores:

1. Sustraer de la fábrica, taller o establecimiento los útiles de trabajo, las materias primas o productos elaborados sin permiso de la empresa.

2. Presentarse al trabajo en estado de embriaguez o bajo la influencia de narcótico o de drogas enervantes.

3. Conservar armas de cualquier clase en el sitio de trabajo a excepción de las que con autorización legal puedan llevar los celadores.

4. Faltar al trabajo sin justa causa de impedimento o sin permiso de la empresa, excepto en los casos de huelga, en los cuales deben abandonar el lugar de trabajo.

5. Disminuir intencionalmente el ritmo de ejecución del trabajo, suspender labores, promover suspensiones intempestivas del trabajo e incitar a su declaración o mantenimiento, sea que se participe o no en ellas.

6. Hacer colectas, rifas o suscripciones o cualquier otra clase de propaganda en los lugares de trabajo.

7. Coartar la libertad para trabajar o no trabajar o para afiliarse o no a un sindicato o permanecer en él o retirarse.
8. Usar los útiles o herramientas suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado (CST, art. 60).

CAPÍTULO XIII

Escala de faltas y sanciones disciplinarias

ART. 46. —La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo (CST, art. 114).

47—Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

- a) El retardo hasta de quince (15) minutos en la hora de entrada sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez, multa de la décima parte del salario de un día; por la segunda vez, multa de la quinta parte del salario de un día; por tercera vez suspensión en el trabajo en la mañana o en la tarde según el turno en que ocurra, y por cuarta vez suspensión en el trabajo por tres días.
- b) La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.

c) La falta total al trabajo durante el día sin excusa suficiente, cuando no cause perjuicio de consideración a la empresa, implica, por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez, suspensión en el trabajo hasta por dos meses.

d) La violación leve por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias implica por primera vez, suspensión en el trabajo hasta por ocho días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por 2 meses.

La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de las multas se consignará en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento que más puntual y eficientemente, cumplan sus obligaciones.

ART. 48. —Constituyen faltas graves:

a) El retardo hasta de 15 minutos en la hora de entrada al trabajo sin excusa suficiente, por quinta vez.

b) La falta total del trabajador en la mañana o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente, por tercera vez.

c) La falta total del trabajador a sus labores durante el día sin excusa suficiente, por tercera vez.

d) Violación grave por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias.

Procedimientos para comprobación de faltas y formas de aplicación de las sanciones disciplinarias

ART. 49. —Antes de aplicarse una sanción disciplinaria, el empleador deberá oír al trabajador inculpado directamente y si este es sindicalizado deberá estar asistido por dos representantes de la organización sindical a que pertenezca. En todo caso se dejará constancia escrita de los hechos y de la decisión de la empresa de imponer o no, la sanción definitiva (CST, art. 115).

ART. 50. —No producirá efecto alguno la sanción disciplinaria impuesta con violación del trámite señalado en el anterior artículo (CST, art. 115).

CAPÍTULO XIV

Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación 51. —Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de: Ejemplo: gerente, subgerente, quien los oirá y resolverá en justicia y equidad (diferente del que aplica las sanciones).

ART. 52. —Se deja claramente establecido que para efectos de los reclamos a que se refieren los artículos anteriores, el trabajador o trabajadores pueden asesorarse del sindicato respectivo.

PAR. —En la empresa JUICE S.A.S no existen prestaciones adicionales a las legalmente obligatorias.

CAPÍTULO XV

Publicaciones

ART. 53. —Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo,

mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

CAPÍTULO XVI

Vigencia

ART. 54. —El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CST, art. 121).

CAPÍTULO XVII

Disposiciones finales ART. 55. —Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

CAPÍTULO XVIII

Cláusulas ineficaces

ART. 56. —No producirán ningún efecto las cláusulas del reglamento que desmejoren las condiciones del trabajador en relación con lo establecido en las leyes, contratos individuales, pactos, convenciones colectivas o fallos arbitrales los cuales sustituyen las disposiciones del reglamento en cuanto fueren más favorables al trabajador (CST, art.

109).

CAPÍTULO XIX

Mecanismos de prevención del abuso laboral y procedimiento interno de solución

ART. 57. —Los mecanismos de prevención de las conductas de acoso laboral previstos por la empresa constituyen actividades tendientes a generar una conciencia colectiva conviviente, que promueva el trabajo en condiciones dignas y justas, la armonía entre quienes comparten vida laboral empresarial y el buen ambiente en la empresa y proteja la intimidad, la honra, la salud mental y la libertad de las personas en el trabajo.

58. —En desarrollo del propósito a que se refiere el artículo anterior, la empresa ha previsto los siguientes mecanismos (a título de ejemplo):

1. Información a los trabajadores sobre la Ley 1010 de 2006, que incluya campañas de divulgación preventiva, conversatorios y capacitaciones sobre el contenido de dicha ley, particularmente en relación con las conductas que constituyen acoso laboral, las que no, las circunstancias agravantes, las conductas atenuantes y el tratamiento sancionatorio.

2. Espacios para el diálogo, círculos de participación o grupos de similar naturaleza para la evaluación periódica de vida laboral, con el fin de promover coherencia operativa y armonía funcional que faciliten y fomenten el buen trato al interior de la empresa.

3. Diseño y aplicación de actividades con la participación de los trabajadores, a fin de:

a) Establecer, mediante la construcción conjunta, valores y hábitos que promuevan vida laboral conviviente;

b) Formular las recomendaciones constructivas a que hubiere lugar en relación con situaciones empresariales que pudieren afectar el cumplimiento de tales valores y hábitos y

c) Examinar conductas específicas que pudieren configurar acoso laboral u otros hostigamientos en la empresa, que afecten la dignidad de las personas, señalando las recomendaciones correspondientes.

4. Las demás actividades que en cualquier tiempo estableciere la empresa para desarrollar el propósito previsto en el artículo anterior.

ART. 59. —Para los efectos relacionados con la búsqueda de solución de las conductas de acoso laboral, se establece el siguiente procedimiento interno con el cual se pretende desarrollar las características de confidencialidad, efectividad y naturaleza conciliatoria señaladas por la ley para este procedimiento (a título de ejemplo):

1. La empresa tendrá un comité (u órgano de similar tenor), integrado en forma bipartita, por un representante de los trabajadores y un representante del empleador o su delegado. Este comité se denominará "comité de convivencia laboral".

2.El comité de convivencia laboral realizará las siguientes actividades:

a) Evaluar en cualquier tiempo la vida laboral de la empresa en relación con el buen ambiente y la armonía en las relaciones de trabajo, formulando a las áreas responsables o involucradas, las sugerencias y consideraciones que estimare necesarias.

b) Promover el desarrollo efectivo de los mecanismos de prevención a que se refieren los artículos anteriores.

c) Examinar de manera confidencial, cuando a ello hubiere lugar, los casos específicos o puntuales en los que se planteen situaciones que pudieren tipificar conductas o circunstancias de acoso laboral.

d) Formular las recomendaciones que se estimaren pertinentes para reconstruir, renovar y mantener vida laboral conviviente en las situaciones presentadas, manteniendo el principio de la confidencialidad en los casos que así lo ameritaren.

e) Hacer las sugerencias que considerare necesarias para la realización y desarrollo de los mecanismos de prevención, con énfasis en aquellas actividades que promuevan de manera más efectiva la eliminación de situaciones de acoso laboral, especialmente aquellas que tuvieren mayor ocurrencia al interior de la vida laboral de la empresa.

f) Atender las conminaciones preventivas que formularen los inspectores de trabajo en desarrollo de lo previsto en el numeral 2º del artículo 9º de la Ley 1010 de 2006 y disponer las medidas que se estimaren pertinentes.

g) Las demás actividades inherentes o conexas con las funciones anteriores.

3. Este comité se reunirá por lo menos, designará de su seno un coordinador ante quién podrán presentarse las solicitudes de evaluación de situaciones eventualmente configurantes de acoso laboral con destino al análisis que debe hacer el comité, así como las sugerencias que a través del comité realizaren los miembros de la comunidad empresarial para el mejoramiento de la vida laboral.

4. Recibidas las solicitudes para evaluar posibles situaciones de acoso laboral, el comité en la sesión respectiva las examinará, escuchando, si a ello hubiere lugar, a las personas involucradas; construirá con tales personas la recuperación de tejido conviviente, si fuere necesario; formulará las recomendaciones que estime indispensables y, en casos especiales, promoverá entre los involucrados compromisos de convivencia.

5. Si como resultado de la actuación del comité, este considerare prudente adoptar medidas disciplinarias, dará traslado de las recomendaciones y sugerencias a los funcionarios o trabajadores competentes de la empresa, para que adelanten los procedimientos que

correspondan de acuerdo con lo establecido para estos casos en la ley y en el presente reglamento.

6. En todo caso, el procedimiento preventivo interno consagrado en este artículo, no impide o afecta el derecho de quien se considere víctima de acoso laboral para adelantar las acciones administrativas y judiciales establecidas para el efecto en la Ley 1010 de 2006.

Fecha: 19-06-2022

Dirección: El Carito

Ciudad: Santa Cruz de Lorica

Departamento: Córdoba

Representante legal: Iranis Contreras Hernández