

**PLAN DE NEGOCIO PARA LA PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE  
JABONES A BASE DE ULLOCO  
(Resumen Analítico)**

***BUSINESS PLAN FOR THE PRODUCTION AND MARKETING OF SOAPS  
BASED ON ULLOCO  
(Analytical Summary)***

**Autores (*Authors*):** PATIÑO INSUASTY, LICETH DANIELA, USAMAG RODRIGUEZ, AMANDA DANIELA

**Facultad (*Faculty*):** de FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS.

**Programa (*Program*):** CONTADURÍA PÚBLICA

**Asesor (*Support*):** MG. MARIO FERNANDO CHICAIZA TREJO

**Fecha de terminación del estudio (*End of the research*):** OCTUBRE 2024

**Modalidad de Investigación (*Kind of research*):** Trabajo de Grado

**PALABRAS CLAVE**

PLAN DE NEGOCIO  
PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN  
JABONES A BASE DE ULLOCO  
CUIDADO DE LA PIEL

**KEY WORDS**

*BUSINESS PLAN  
PRODUCTION AND MARKETING  
ULLOCO-BASED SOAPS  
SKIN CARE*

**RESUMEN:** el olluco, con reconocidas propiedades cicatrizantes, ha sido usado por comunidades andinas durante siglos para tratar acné, estrías, varicela y quemaduras. Este tubérculo es además una fuente importante de vitamina B, que contribuye al bienestar general. La propuesta plantea desarrollar un plan de negocio enfocado en la producción y comercialización de jabones a base de olluco, promoviendo así el crecimiento económico en el departamento de Nariño. Con este proyecto, se busca valorizar la mano de obra campesina, ya que el olluco se cultiva en climas fríos, entre 8 °C y 14 °C, incentivando la agricultura en estas

zonas y generando oportunidades de empleo para los habitantes locales, quienes son los principales proveedores de esta región.

La Metodología de investigación del plan de negocio se desarrolla desde un interés técnico, debido a que se da cuenta del fenómeno social que en el caso del proyecto serían las inseguridades que la población presenta en cuanto a su piel, y se proponen alternativas de solución. Asimismo, la investigación se orientó bajo el enfoque empírico analítico mediante la observación de diferentes, y desde el paradigma cuantitativo, esto permitió la orientación, recopilación y análisis de información.

Para este estudio, se tomó como referencia a los habitantes de la ciudad de Pasto según los datos del DANE (2018), que indican un total de 95,456 adolescentes y jóvenes de entre 15 y 29 años (47,888 hombres y 47,568 mujeres). Con esta población y mediante una fórmula específica, se realizan 270 encuestas, con un nivel de confianza del 90%, enfocadas en personas de los estratos 2, 3, 4 y 5 para evaluar la demanda y oferta del mercado. También se diseñó una entrevista para seleccionar posibles proveedores, evaluando a tres de glicerina y tres de olluco bajo criterios específicos.

A partir de la información recopilada, se identifican los clientes, la competencia, la demanda, la oferta, y las características del producto o servicio, así como el precio y el área de mercado. Además, se definió la ubicación adecuada, el tamaño y la capacidad del proyecto, y se desarrolló un presupuesto de inversión con su cronograma de actividades para confirmar la viabilidad técnica del proyecto. Por último, se descubrió un diseño administrativo, se realizó una evaluación económica y financiera, y se concluyó con una evaluación ambiental estratégica equivalente a un análisis.

**ABSTRACT:** *olluco, with recognized healing properties, has been used by Andean communities for centuries to treat acne, stretch marks, chickenpox and burns. This tuber is also an important source of vitamin B, which contributes to general well-being. The proposal proposes developing a business plan focused on the production and marketing of olluco-based soaps, thus promoting economic growth in the department of Nariño. With this project, the aim is to value the peasant labor, since the olluco is grown in cold climates, between 8 °C and 14 °C, encouraging agriculture in these areas and generating employment opportunities for local inhabitants, who are the main suppliers of this region.*

*The research methodology of the business plan is developed from a technical interest, because it realizes the social phenomenon that in the case of the project would be the insecurities that the population presents regarding their skin, and alternative solutions are proposed. Likewise, the research was oriented under the analytical empirical approach through the observation of different, and from the*

*quantitative paradigm, this allowed the orientation, collection and analysis of information.*

*For this study, the inhabitants of the city of Pasto were taken as a reference according to data from DANE (2018), which indicates a total of 95,456 adolescents and young people between 15 and 29 years old (47,888 men and 47,568 women). With this population and using a specific formula, 270 surveys are carried out, with a confidence level of 90%, focused on people from strata 2, 3, 4 and 5 to evaluate market demand and supply. An interview was also designed to select possible suppliers, evaluating three glycerin suppliers and three ulluco suppliers under specific criteria.*

*From the information collected, customers, competition, demand, supply, and characteristics of the product or service, as well as the price and market area, are identified. In addition, the appropriate location, size and capacity of the project were defined, and an investment budget with its schedule of activities was developed to confirm the technical feasibility of the project. Finally, an administrative design was discovered, an economic and financial evaluation was carried out, and a strategic environmental evaluation equivalent to an analysis was concluded.*

**CONCLUSIONES:** el plan de negocio para la producción y comercialización de jabones a base de Ulloco presentó un enfoque integral que abarca desde el direccionamiento estratégico hasta la estructura organizacional, incluyendo reglamentos internos y aspectos legales. La organización cuenta con un manual de funciones bien definido, lo que asegura que cada miembro del equipo tenga claridad sobre sus responsabilidades. Asimismo, presento una inversión inicial total de \$86,371,998, con un enfoque claro en la sostenibilidad y rentabilidad a largo plazo. Los resultados del análisis financiero indican que el proyecto no solo es viable, sino que tiene un alto potencial de rentabilidad. La relación beneficio-costos (RBC) de 2.5 sugiere que, por cada peso invertido, se espera generar 2.5 pesos en beneficios. Además, se observan márgenes de utilidad bruta, operativa y neta de 60%, 58% y 35% respectivamente, así como un retorno sobre activos (ROA) del 37% y un retorno sobre patrimonio (ROE) del 78%. Estos indicadores son un reflejo de una sólida gestión financiera y operativa.

Igualmente, se alinea de manera efectiva con los objetivos del Plan de Desarrollo Departamental de Nariño, promoviendo la inclusión social y el cierre de brechas económicas. La propuesta contribuirá a la generación de empleo en la región, también fomentará, el uso sostenible de los recursos naturales y la conservación de la biodiversidad agrícola. A través de la utilización de ingredientes naturales y la adopción de prácticas de producción sostenibles, el proyecto tiene el potencial de educar a la comunidad sobre los beneficios de optar por productos locales y ecológicos, lo que beneficiará tanto a la economía local como al bienestar social.

**CONCLUSIONS:** *The business plan for the production and marketing of Ulloco-based soaps presented a comprehensive approach that ranges from strategic direction to the organizational structure, including internal regulations and legal aspects. The organization has a well-defined role manual, which ensures that each team member is clear about their responsibilities. Likewise, I present a total initial investment of \$86,371,998, with a clear focus on long-term sustainability and profitability. The results of the financial analysis indicate that the project is not only viable, but has a high potential for profitability. The benefit-cost ratio (RBC) of 2.5 suggests that, for each peso invested, 2.5 pesos in benefits are expected to be generated. In addition, gross, operating and net profit margins of 60%, 58% and 35% respectively are observed, as well as a return on assets (ROA) of 37% and a return on equity (ROE) of 78%. These indicators are a reflection of solid financial and operational management.*

*Likewise, it is effectively aligned with the objectives of the Nariño Departmental Development Plan, promoting social inclusion and closing economic gaps. The proposal will contribute to the generation of employment in the region, it will also promote the sustainable use of natural resources and the conservation of agricultural biodiversity. Through the use of natural ingredients and the adoption of sustainable production practices, the project has the potential to educate the community about the benefits of opting for local and ecological products, which will benefit both the local economy and social well-being.*

**RECOMENDACIONES:** Considere la posibilidad de desarrollar una estrategia integral de lanzamiento para el jabón a base de ulloco “OCANAWI”, que incluye una campaña promocional con talleres, demostraciones y contenido en redes sociales. Para incentivar la prueba del producto, ofrezca promociones iniciales y muestras gratuitas. Es fundamental diversificar la línea de productos en el futuro y realizar análisis de mercado periódicos para ajustar las estrategias según las preferencias del consumidor y la competencia. Además, asegure una distribución efectiva en droguerías, supermercados y tiendas de cosméticos, junto con una fuerte presencia en línea.

Se aconseja implementar el proyecto controlando los riesgos y costos, adaptando las proyecciones a las condiciones del mercado. Explorar estrategias de marketing efectivas es clave para mejorar la penetración en el mercado y fortalecer la marca de jabones de ulloco. Establecer relaciones sólidas con proveedores y distribuidores es fundamental para la sostenibilidad del negocio. La formación continua del personal y el mantenimiento del equipo asegurarán una producción eficiente, contribuyendo al éxito a largo plazo. Finalmente, se recomienda realizar revisiones financieras periódicas para ajustar las estrategias y cumplir con los objetivos establecidos.

Implementar un programa de educación y sensibilización dirigido a la comunidad

local sobre los beneficios del ulloco y sus derivados, así como la importancia del consumo sostenible, también resulta recomendable. Este programa podría incluir talleres sobre producción artesanal de jabones, nutrición y cuidado personal con productos naturales, lo cual no solo aumentaría la demanda local, sino que fortalecería el sentido de pertenencia y orgullo por los productos autóctonos.

***RECOMMENDATIONS:*** Consider developing a comprehensive launch strategy for “OCANAWI” ulloco-based soap, including a promotional campaign with workshops, demonstrations and social media content. To encourage product testing, offer initial promotions and free samples. It is essential to diversify the product line in the future and conduct regular market analysis to adjust strategies according to consumer preferences and competition. Additionally, ensure effective distribution in drugstores, supermarkets and cosmetics stores, along with a strong online presence.

*It is advisable to implement the project controlling risks and costs, adapting projections to market conditions. Exploring effective marketing strategies is key to improving market penetration and strengthening the ulloco soaps brand. Establishing strong relationships with suppliers and distributors is essential for business sustainability. Ongoing staff training and equipment maintenance will ensure efficient production, contributing to long-term success. Finally, it is recommended to carry out periodic financial reviews to adjust strategies and meet established objectives.*

*Implementing an education and awareness program aimed at the local community about the benefits of ulloco and its derivatives, as well as the importance of sustainable consumption, is also recommended. This program could include workshops on artisanal soap production, nutrition and personal care with natural products, which would not only increase local demand, but would strengthen the sense of belonging and pride in native products.*