

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA  
COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACÍO EN EL  
CORREGIMIENTO DE BUESAQUILLO MUNICIPIO DE PASTO  
(Resumen Analítico)**

**BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A COMPANY COMMERCIALIZING  
VACUUM-PACKED JUNCA ONION IN THE CORREGIMIENTO OF  
BUESAQUILLO, MUNICIPALITY OF PASTO  
(Analytical Summary)**

**Autores (Authors):** ENRIQUEZ ALMEIDA, Angela Gabriela, PAZ TOBAR, Ivonne Sofía.

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

**Programa (Program):** DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Asesor (Support):** Mg. NICOLAS GARCÉS CASTILLO

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

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

**PALABRAS CLAVE**

PLAN DE NEGOCIOS  
CREACIÓN DE EMPRESA  
INNOVACIÓN  
AGRICULTURA  
OPORTUNIDAD

**KEY WORDS**

*BUSINESS PLAN  
CREATION OF COMPANY  
INNOVATION  
AGRICULTURE  
OPPORTUNITY*

**RESUMEN:** El desarrollo de esta investigación buscó evaluar la viabilidad de crear una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo, municipio de Pasto, mediante un plan de negocios detallado. La Cebolla Junca empacada al vacío se destaca en la industria alimentaria por su frescura, durabilidad y conveniencia, preservando su calidad al eliminar el oxígeno, lo que retarda su deterioro. Este método de envasado conserva los nutrientes y el sabor de la cebolla, ofreciendo a los consumidores un producto que facilita la preparación de alimentos y reduce el desperdicio, convirtiéndose en una opción valiosa en la cocina moderna.

La investigación se estructuró en torno a un plan de negocios completo que abordó aspectos cruciales para la viabilidad y éxito del proyecto. A través de un enfoque multidisciplinario, se realizaron estudios de mercado, técnicos, administrativos, socio-ambientales y financieros para entender el entorno empresarial y desarrollar estrategias eficaces. El objetivo fue ver viabilidad de crear una empresa innovadora y sostenible, que no solo este enfocada en objetivos económicos, sino también en contribuir al desarrollo de la comunidad del corregimiento de Buesaquillo y fortalecer el sector agrícola de la región con un enfoque proactivo y comprometido, se buscó asegurar que la empresa no solo fuera rentable, sino también beneficiosa para el bienestar común.

**ABSTRACT:** *The development of this research aimed to evaluate the feasibility of creating a company that commercializes vacuum-packed Junca Onion in the corregimiento of Buesaquillo, municipality of Pasto, through a detailed business plan. Vacuum-packed Junca Onion stands out in the food industry for its freshness, durability, and convenience, preserving its quality by eliminating oxygen, which slows down deterioration. This packaging method preserves the onion's nutrients and flavor, offering consumers a product that facilitates food preparation and reduces waste, making it a valuable option in modern kitchens.*

*The research was structured around a comprehensive business plan that addressed crucial aspects for the project's viability and success. Through a multidisciplinary approach, market, technical, administrative, socio-environmental, and financial studies were conducted to understand the business environment and develop effective strategies. The objective was to evaluate the feasibility of creating an innovative and sustainable company that focuses not only on economic goals but also on contributing to the development of the Buesaquillo community and strengthening the region's agricultural sector. With a proactive and committed approach, the aim was to ensure that the company would not only be profitable but also beneficial for the common welfare.*

**CONCLUSIONES:** La introducción de la Cebolla Junca empacada al vacío en el mercado de Municipio de Pasto, representa una gran oportunidad significativa para el desarrollo económico local. Este producto no solo es novedoso en la región, sino que también se destaca por su relevancia en la gastronomía y su valor nutricional.

El estudio de mercado reveló una demanda anual considerable de 71,125 libras de Cebolla Junca en Pasto, evidenciando la oportunidad comercial para este producto. A pesar de esta demanda, actualmente no se está cubriendo de manera adecuada, lo que abre las puertas para la entrada de una empresa dedicada a su comercialización.

En el análisis técnico, se identificó que la inversión en maquinaria e implementos necesarios para la empresa es elevada y no están disponibles localmente. Se decidió que la ubicación óptima sería el corregimiento de Buesaquillo por su logística favorable y recursos disponibles. Estos aspectos fueron cruciales para garantizar una operación eficiente y rentable de la empresa comercializadora de Cebolla Junca.

En el estudio administrativo, se optó por constituir la empresa como una sociedad por acciones simplificadas (SAS) debido a su flexibilidad, limitación de responsabilidad, facilidad de financiamiento y agilidad administrativa. Se diseñó una planificación estratégica detallada que incluyó la estructura organizacional, manuales de funciones y procedimientos para una gestión eficiente.

El estudio financiero reveló que la inversión inicial necesaria para la puesta en marcha del proyecto es de 332.834.648 pesos m/cte, financiada completamente por los accionistas. Se realizó una evaluación financiera como los indicadores VPN, TIR, TVR, PRI Y la relación costo beneficio, para determinar la viabilidad del proyecto a largo plazo. Además, se estableció un precio de venta competitivo de 7.978 pesos m / cte basado en la aceptación de la población encuestada, lo que respalda la demanda prevista en el mercado.

Por último el proyecto de comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío no solo tiene repercusiones económicas, sino que también presenta un impacto positivo en el entorno social y ambiental. Su implementación en el Corregimiento de Buesaquillo contribuirá a mejorar las condiciones de vida de la comunidad al proporcionar empleo, impulsar la economía local y promover prácticas sostenibles. Estas acciones están alineadas con los objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, lo que refuerza su importancia en el contexto global de responsabilidad social empresarial

**CONCLUSIONS:** *The introduction of vacuum-packed Junca Onion to the market in the municipality of Pasto represents a significant opportunity for local economic development. This product is not only novel in the region but also stands out for its relevance in gastronomy and nutritional value.*

*The market study revealed a considerable annual demand of 71,125 pounds of Junca Onion in Pasto, highlighting the commercial opportunity for this product. Despite this demand, it is currently not being adequately met, opening the door for the entry of a company dedicated to its commercialization.*

*In the technical analysis, it was identified that the investment in the necessary machinery and equipment for the company is high and not locally available. It was decided that the optimal location would be the corregimiento of Buesaquillo due to its favorable logistics and available resources. These aspects were crucial to ensuring an efficient and profitable operation of the Junca Onion commercialization company.*

*In the administrative study, it was decided to establish the company as a Simplified Joint Stock Company (SAS) due to its flexibility, limited liability, ease of financing, and administrative agility. A detailed strategic plan was designed, including the organizational structure, function manuals, and procedures for efficient management.*

*The financial study revealed that the initial investment required to launch the project is 332,834,648 Colombian pesos, fully financed by the shareholders.*

*A financial evaluation was conducted, including NPV, IRR, TVR, PRI, and the cost-benefit ratio indicators, to determine the project's long-term viability. Additionally, a competitive selling price of 7,978 Colombian pesos was established based on the acceptance of the surveyed population, supporting the anticipated market demand.*

*Finally, the vacuum-packed Junca Onion commercialization project not only has economic repercussions but also presents a positive impact on the social and environmental environment. Its implementation in the corregimiento of Buesaquillo will contribute to improving the living conditions of the community by providing employment, boosting the local economy, and promoting sustainable practices. These actions are aligned with the Sustainable Development Goals of the United Nations Agenda 2030, reinforcing its importance in the global context of corporate social responsibility.*

**RECOMENDACIONES:** Tener un enfoque claro de lo que quieren estudiar e investigar, para ello se inicia realizando un estudio de mercado, es importante que el instrumento de recolección de información sea confiable, eficaz y de calidad, ya que este elemento determina la viabilidad y aceptación del producto y/o servicio dentro del mercado.

Implementar un entorno adecuado, es de mucha importancia, ya que se debe tener en claro que tipo de maquinaria se va a utilizar, los elementos de protección e insumos, tiempos de producción y otros beneficios los cuales son fundamentales para el desarrollo del proyecto.

Desarrollar un estudio administrativo, en el cual se definirá la razón social de la empresa, se crea una filosofía empresarial, la cual incluye misión, visión, objetivos generales y específicos, valores corporativos, se determinarán unas políticas empresariales, se establece un organigrama, para poder definir las funciones de cada colaborador.

Para determinar la viabilidad del proyecto, se aconseja que la información sea lo más detallada posible, esto con el fin de que los resultados sean confiables.

Implementar un estudio socio ambiental, esto con el fin de mitigar los problemas sociales, como es el desempleo, la cual se basa en incluir a la población del corregimiento de Buesaquillo el cual motiva a las mujeres cabeza de familia a que tengan un trabajo decente.

**RECOMMENDATIONS:** *Having a clear focus on what to study and research is crucial. This begins with conducting a market study. It is important that the information collection instrument is reliable, effective, and of high quality, as this element determines the viability and acceptance of the product and/or service within the market.*

*Implementing an appropriate environment is also of great importance. It is necessary to clearly understand what type of machinery will be used, the protective equipment and supplies required, production times, and other benefits that are fundamental to the project's development.*

*An administrative study should be developed in which the company's corporate name will be defined. A business philosophy will be created, which includes the mission, vision, general and specific objectives, and corporate values. Business policies will be determined, and an organizational chart will be established to define the functions of each collaborator.*

*To determine the project's viability, it is advised that the information be as detailed as possible to ensure reliable results.*

*A socio-environmental study should also be implemented to mitigate social issues, such as unemployment. This study should focus on including the population of the corregimiento of Buesaquillo, motivating female heads of households to secure decent work.*