



Universidad **Mariana**

Plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo Municipio de Pasto

Angela Gabriela Enriquez Almeida

Ivonne Sofia Paz Tobar

Universidad Mariana

Facultad De Ciencias Contables Económicas Y Administrativas

Administración De Negocios Internacionales

Semillero De Investigación

San Juan de Pasto

Año 2024

Plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada
al vacío en el corregimiento de Buesaquillo Municipio de Pasto

Angela Gabriela Enriquez Almeida

Ivonne Sofia Paz Tobar

Informe de investigación para optar al título de: Profesional en Administración de Negocios
Internacionales.

Mg. Nicolas Garcés Castillo.

Asesor

Universidad Mariana
Facultad De Ciencias Contables Económicas Y Administrativas
Administración De Negocios Internacionales
Semillero De Investigación
San Juan de Pasto
Año 2024

Artículo 71: los conceptos, afirmaciones y opiniones emitidos en el Trabajo de Grado son responsabilidad única y exclusiva del (los) Educando (s)

Reglamento de Investigaciones y Publicaciones, 2007
Universidad Mariana

Agradecimientos

En primer lugar a Dios, por guiarme y permitirme vivir una experiencia tan maravillosa, llena de muchas bendiciones, de tu mano toda es posible.

A la memoria de mi abuelita Mayra, por tu amor infinito, por cada consejo, gracias por ser mi fortaleza desde el cielo, siempre serás mi ángel guardián.

A mi mami Violeta, gracias por tu amor, dedicación, por apoyarme en todos mis proyectos, sobre todo gracias por ser un gran ejemplo a seguir, te admiro por la mujer que eres, tu valentía y dedicación me inspiran todos los días de mi vida.

A mis dos bebés perrunos, mi Ñaño aunque ya no estás conmigo te agradezco por haberme acompañado en cada traspaso por quedarte conmigo hasta el final, a mi Bebe, porque con tu amor y tus besitos me diste batería para continuar.

Infinitas gracias a mi compañera y gran amiga Ivonne, sin ti este trabajo no sería posible, me has enseñado muchas cosas maravillosas, eres un ejemplo a seguir, gracias por tu dedicación, desempeño y amor por culminar nuestro trabajo de grado. Gracias por cada momento compartido, desde primer semestre hasta el final nos hemos apoyado y unido formando así un excelente equipo, le pido a Dios que me permita seguir compartiendo muchas más vivencias a tu lado.

Gracias a todos mis familiares, amigos, docentes y compañeros que estuvieron presentes, por cada consejo y recomendación que me brindaron, gracias por todo su apoyo y amor.

Agradezco a mi alma mater la Universidad Mariana, por permitirme ser parte de ella, me llevo los más lindo recuerdos y aprendizajes, por medio de ustedes me puedo destacar como un profesional integral.

Mis más sinceros agradecimientos a nuestra directora de semilleros del grupo (GEAN) Mg. Nubia Gonzales, por su amor, dedicación y por haber compartido su conocimiento e inspirarnos a investigar.

Infinitas gracias a nuestro asesor y gran amigo Mg. Nicolas Garces, por el amor, dedicación, paciencia y disposición, de compartir su conocimiento con nosotras y poder culminar con nuestro trabajo de grado.

Angela Gabriela Enriquez Almeida

Quiero comenzar expresando mi profunda gratitud a Dios por ser mi luz y guía en este camino de aprendizaje y crecimiento. Su amor incondicional ha sido mi roca en momentos de incertidumbre y mi motivación para perseverar.

A mi familia, pilar fundamental de mi vida, le debo un agradecimiento que va más allá de las palabras. A mi madre, cuya inquebrantable dedicación y amor han sido mi sustento diario, agradezco por su apoyo incondicional, por ser mi ejemplo de entrega y por cada sacrificio que ha hecho para verme triunfar. A mi padre, por su constante apoyo y compañía en cada desafío, a mi hermano, por su cercanía y por ser mi cómplice en cada etapa, a mi Polito, mi sombra, mi compañerito de estudio gracias por tu amor y alegría mi niño.

Agradezco también a mi familia, por su amor incondicional y por estar siempre presentes en cada momento crucial de mi vida, cuidando de mi salud y brindándome su apoyo en todo momento.

Quiero agradecer de corazón a mi amiga Gaby Enriquez, por ser parte esencial de esta investigación. Tu apoyo incondicional, tus brillantes ideas y tu constante ánimo han hecho de este proyecto una experiencia enriquecedora y memorable. Valoro siempre nuestra amistad y el extraordinario equipo que formamos. Gracias por cada momento compartido y por tu dedicación. ¡Juntas logramos grandes cosas y sé que vendrán aún más éxitos y bendiciones en el futuro!

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a la Universidad Mariana por brindarme la oportunidad invaluable de formarme como profesional y por permitirme vivir esta maravillosa experiencia.

Agradezco de manera especial a la Mg. Nubia Gonzales Martínez, Coordinadora de Semilleros de Investigación del grupo GEAN, por su paciencia infinita, sabiduría inspiradora y entrega total en cada paso de este trabajo de grado. Su guía y apoyo fueron fundamentales para alcanzar este logro.

Finalmente agradezco al Mg. Nicolás Garcés, nuestro Asesor de Tesis, por su invaluable sabiduría, apoyo incondicional, paciencia infinita y guía constante durante este proceso de investigación. Su dedicación ha sido clave para alcanzar los objetivos planteados.

Ivonne Sofia Paz Tobar

Dedicatoria

Le dedico y agradezco a Dios por ser mi principal motor, mi fuente de sabiduría y guía en la culminación de mi trabajo de grado, dos frases que me llenan de mucha valentía “El tiempo de Dios es perfecto” “Todo lo puedo en Cristo que me fortalece”.

A la memoria de mi abuelita Mayra, al amor de mi vida mi mami, mis dos mascotas Ñaño y Bebe que me acompañaron en cada traspaso, a mi compañero de vida, que me apoyo en mis momentos más difíciles, a mis amados familiares y amigos que han estado en todo este proceso de aprendizaje y su apoyo incondicional para poder culminar una más de mis metas, a mi compañera por su amor y dedicación, a mis asesores y docentes los cuales me apoyaron y brindaron su conocimiento.

Angela Gabriela Enriquez Almeida

Dedico en primer lugar este trabajo a Dios, quien ha sido mi guía constante, mi fortaleza en momentos de dificultad y mi fuente de sabiduría infinita. Sus bendiciones y orientación me han permitido persistir y nunca desistir en la culminación de este proyecto académico.

Asimismo, quiero expresar mi profundo agradecimiento a mi querida familia. A mi madre, cuyo amor incondicional y sacrificio desinteresado han sido el faro que ilumina mi camino; a mi padre, por su apoyo constante; a mi hermano, cómplice y compañero de aventuras, quien siempre está ahí para compartir alegrías y desafíos; a mi Polito, fuente de alegría y amor incondicional.

En memoria de mi tío Steven Tobar, quiero dedicar una parte especial de este trabajo. Su amor inmenso y su ejemplo de fortaleza, valentía, responsabilidad, solidaridad y empatía hacia la sociedad han dejado una huella imborrable en mi vida. Su legado me enseñó que quien vive para servir, sirve para vivir.

Ivonne Sofía Paz Tobar

Contenido

Introducción	19
1. Aspectos generales del estudio.....	20
1.1. Título	20
1.2. Tema.....	20
1.3. Línea de investigación.....	20
1.3.1. Sub línea de investigación.....	20
1.4. Planteamiento del problema	20
1.4.1. Descripción del problema.....	20
1.4.2. Formulación del problema.	23
1.4.3. Sistematización del problema.....	23
1.5. Justificación.....	24
1.6. Objetivos	26
1.6.1. Objetivo general.	26
1.6.2. Objetivos específicos.....	26
1.6.3. Matriz de Operacionalización de Variables	28
1.7. Delimitación.	30
1.7.1. Delimitación especial y geográfica.	30
1.7.2. Delimitación temporal.....	30
1.8. Marco referencial.	30
1.8.1. Antecedentes.	30
1.8.1.1. Antecedente Internacional.....	31
1.8.1.2. Antecedente Nacional.....	32
1.8.1.3. Antecedentes Regionales.....	33
1.8.2. Marco teórico.	37
1.8.3. Marco Contextual.....	43
1.8.3.1. Micro Contexto.	46
1.8.4. Marco Legal.	48
1.8.4. Marco Conceptual.	49
1.9. Aspectos metodológicos.....	51
1.9.1. Paradigma de la investigación.....	51

1.9.2. Tipo de investigación.	51
1.9.3. Enfoque de la investigación.	51
1.9.4. Método de la investigación.	52
1.10. Población y muestra.	52
1.10.1. Población.	52
1.10.2. Muestra.	53
1.11. Fuentes y técnicas de recolección de información.	54
1.11.1. Fuentes de información.	54
1.11.1.1. Fuentes primarias.	54
1.11.1.2. Fuentes secundarias.	55
1.11.2. Técnicas de recolección de información.	55
2. Presentación de resultados.	56
2.1. Estudio de mercado.	56
2.1.3. Especificaciones técnicas.	59
2.1.4. Beneficios y usos.	60
2.1.5. Productos sustitutos.	61
2.1.6. Descripción del mercado.	62
2.1.7. Análisis de la demanda.	69
2.1.7.1. Proveedores.	72
2.1.7.2. Demanda estimada.	73
2.1.7.3. Demanda insatisfecha.	75
2.1.8. Análisis de la oferta.	76
2.1.8.1. Principales competidores y participación en el mercado.	76
2.1.8.2. Proyección de la oferta. Para continuar el cálculo de la demanda.	79
2.1.9. Precio.	80
2.1.9.1. Fijación de precio.	80
2.1.9.2. Comercialización y distribución.	81
2.1.9.3. MIX de marketing.	82
2.1.9.3.1 Estrategias basadas en la Matriz DOFA.	85
2.1.9.3.2 Plan de marketing.	87
2.1.10. Diseño de producto.	95

2.1.10.1. Logotipo.	98
2.1.10.2. Propuesta de valor.	99
2.2. Estudio técnico	99
2.2.1. Localización del proyecto.	99
2.2.2. Tamaño del proyecto.	102
2.2.3. Ingeniería del proyecto.	103
2.2.4. Maquinaria y equipo.	113
2.2.4.1 Elementos de bioseguridad.	128
2.2.4.2 Muebles y enseres	130
2.2.5. Distribución de la planta	131
2.2.6. Maquinaria y equipo requerido.	136
2.3 Estudio administrativo.....	138
2.3.1 Razón social de la empresa	138
2.3.1.1 Forma de constitución	138
2.3.2 Estructura legal.....	139
2.3.3 Filosofía organizacional	141
2.3.4 Políticas empresariales.	143
2.3.4.1 Política de Calidad	143
2.3.4.2 Política de Talento Humano	144
2.3.4.3 Política de seguridad y salud en el trabajo.	144
2.3.4.4 Política Ambiental.....	144
2.3.4.5 Política Social.....	145
2.3.5 Fuente de Selección.....	145
2.3.6 Reglamento de trabajo.....	147
2.3.7 Estructura organizacional	147
2.3.8 Elementos de protección personal (EPP)	150
2.3.9 Manual de funciones	151
2.4 Estudio económico y financiero	160
2.4.1 Inversiones del proyecto.....	160
2.4.2 Presupuesto de costo	167
2.4.3 Presupuesto de ingreso	177

2.4.4 Punto de equilibrio.	179
2.4.5 Fuentes de financiación.....	181
2.4.6 Estados de resultados.	182
2.4.7 Evaluación financiera.....	188
2.5 Estudio socio ambiental.	189
2.5.1 Sector social	189
2.5.2. Sector ambiental.....	190
3. Conclusiones	193
4. Recomendaciones.....	195
Referencias bibliográficas	196
Anexos.....	203

Índice de Tablas

Tabla 1. Operacionalización de Variables.....	28
Tabla 2. Estratos socioeconómicos municipio de Pasto.....	52
Tabla 3. Análisis PESTEL	57
Tabla 4. Demanda estimada	73
Tabla 5. Identificación de variables	74
Tabla 6. Total, demanda estimada.....	74
Tabla 7. Proyección de la demanda.....	75
Tabla 8. Análisis y comparación de la oferta.....	77
Tabla 9. Oferta actual de Cebolla Junca.....	79
Tabla 10. Análisis cinco fuerzas de PORTER	84
Tabla 11. Matriz DOFA	85
Tabla 12. Matriz MEFI.....	87
Tabla 13. Mapa de localización.....	100
Tabla 14. Matriz de ponderación de factores	101
Tabla 15. Capacidad de producción	103
Tabla 16. Insumo principal.....	104
Tabla 17. Insumos secundarios.	104
Tabla 18. Empaque.....	106
Tabla 19. Tiempo de producción.....	113
Tabla 20. Mesón de trabajo industrial.....	114
Tabla 21. Empacadora al vacío.	115
Tabla 22. Cuarto frío.	116
Tabla 23. Báscula comercial digital.	117
Tabla 24. Codificadora manual.	118
Tabla 25 Lavadora de aspersión.....	119
Tabla 26 Transportadora de rodillos.	120
Tabla 27 Batea industrial.....	121
Tabla 28 Canastilla plástica.....	122
Tabla 29 Cuchillo rebanador	123
Tabla 30 Túnel de secado.....	124

Tabla 31 Plataforma / ruedas 150 kg.....	125
Tabla 32 Canasta plegable robusta grande 56 x 48 x 16.....	126
Tabla 33 Contenedor con ruedas plásticas con tapa.....	127
Tabla 34 Elementos de bioseguridad.....	129
Tabla 35 Muebles y enseres	130
Tabla 36 Maquinaria	137
Tabla 37 Medidas de protección personal.....	151
Tabla 38 Manual de funciones y responsabilidades – Gerente.	152
Tabla 39 Manual de funciones y responsabilidades – Contador.....	153
Tabla 40 Manual de funciones y responsabilidades – personal ventas.....	154
Tabla 41 Manual de funciones y responsabilidades – Jefe de producción.....	155
Tabla 42 Manual de funciones y responsabilidades – Operarios	156
Tabla 43 Manual de funciones y responsabilidades – Servicios generales.....	157
Tabla 44 Manual de funciones y responsabilidades – Jefe de talento humano.....	158
Tabla 45 Manual de funciones y responsabilidades – Secretaria.....	158
Tabla 46 Inversión propiedad.....	161
Tabla 47 Inversión maquinaria y equipo.....	161
Tabla 48 Inversión muebles y enseres.....	162
Tabla 49 Equipo de computación y comunicación	162
Tabla 50 Inversiones fijas.....	163
Tabla 51 Vida útil de activos fijos.....	163
Tabla 52 Depreciación de activos fijos	164
Tabla 53 Diferidos.....	164
Tabla 54 Amortización.....	165
Tabla 55 Capital de trabajo	166
Tabla 56 Inversión total.....	166
Tabla 57 Insumo principal.....	167
Tabla 58 Insumo secundarios	168
Tabla 59 Empaque.....	169
Tabla 60 Costo de materia prima.	169
Tabla 61 Mano de obra directa.....	172

Tabla 62 Mano de obra indirecta.....	172
Tabla 63 Mano de obra administrativa.....	173
Tabla 64 Elementos de protección personal.....	174
Tabla 65 Costos indirectos de fabricación	174
Tabla 66 Promedio índice de precio al consumidor	175
Tabla 67 Costos totales de producción.....	175
Tabla 68 Gastos de administración.	176
Tabla 69. Precio proyectado.....	178
Tabla 70. Proyección de ingresos.....	179
Tabla 71 Punto de equilibrio	180
Tabla 72 Estado de resultados proyectado	183
Tabla 73 Estado flujo de efectivo proyecto.....	184
Tabla 74 Estado de situación financiera proyectad.	186
Tabla 75 Estado de flujo de efectivo proyectado	187

Índice de gráficas.

Grafica 1. Genero	65
Grafica 2. Edad.....	66
Grafica 3. Estrato socio económico.....	67
Grafica 4. Nivel de ingresos	68
Grafica 5. Consume hortalizas	69
Grafica 6. Consumo semanal de Cebolla Junca	69
Grafica 7. Presentación de compra.....	71
Grafica 8. Conocimiento del producto	72
Grafica 9. Precio Cebolla Junca empacada al vacío.....	80
Grafica 10. Venta en supermercados locales y de cadena.....	81
Grafica 11. Decisión de consumo.....	90
Gráfico 12. Aspectos que influyen en la compra	91
Gráfico 13. Lugar de preferencia	94
Grafica 14 Punto de equilibrio	180

Índice de Figuras

Figura 1. Mapa Municipio de Pasto	43
Figura 2. Carnaval de Negros y Blancos Pasto	45
Figura 3. Corregimiento de Buesaquillo.	46
Figura 4 Información nutricional de la Cebolla Junca (Larga).	60
Figura 5 Municipio de Pasto.	64
Figura 6. Producto ampliado.	92
Figura 7. Proyección de Diseño de producto	97
Figura 8. Proyección de logo corporativo.	98
Figura 9. Dimensiones de la Cebolla Junca	108
Figura 10. Proceso de producción de Cebolla Junca.....	110
Figura 11 Diagrama de flujo de la línea de producción	112
Figura 12 Corregimiento de Buesaquillo – vereda la Alianza	133
Figura 13 Distribución planta primer piso	134
Figura 14 Distribución planta segundo piso.....	135
Figura 15 Organigrama CEBOLLARTE S.A.S.	149

Índice de Anexos

Anexo A. Encuesta dirigida a consumidores.....	204
Anexo B. Encuesta dirigida a distribuidores.	208
Anexo C. Encueta dirigida a productores.....	211
Anexo D. Estatuto de constitución.	216
Anexo E. Sistema de gestion y seguridad en el trabajo.	227
Anexo F. Reglamento interno de trabajo.....	230

Introducción

La Cebolla Junca empacada al vacío es un producto que ha ganado prominencia en la industria alimentaria debido a su excepcional frescura, durabilidad extendida y conveniencia para el consumidor. Este método de envasado hermético preserva la integridad y calidad de la Cebolla Junca al eliminar el oxígeno, lo que retarda significativamente su deterioro. Además de su larga vida útil, este proceso de envasado también conserva los nutrientes esenciales y el sabor característico de la Cebolla Junca, garantizando que cada bocado ofrezca una explosión de frescura y aroma.

La Cebolla Junca empacada al vacío no solo facilita la preparación de alimentos al eliminar la necesidad de pelar y picar Cebollas frescas, sino que también reduce el desperdicio de alimentos al proporcionar una opción conveniente y lista para usar. Su relevancia en la cocina moderna y su importancia en la promoción de una dieta saludable y sostenible hacen de este producto una elección invaluable para los consumidores conscientes de la calidad y la practicidad.

Con base a lo anterior, nace la oportunidad de realizar la presente investigación la cual tiene como finalidad, determinar la viabilidad para la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo del municipio de Pasto, buscando ofrecer un producto práctico, saludable y de calidad.

Esta investigación, se estructuró en torno a un plan de negocios completo y detallado, que abarco diversos aspectos clave para la viabilidad y el éxito del proyecto. A través de un enfoque multidisciplinario, se realizaron estudios de mercado, técnico, administrativo, socio ambiental y financiero, con el propósito de comprender a fondo el entorno empresarial, identificando oportunidades, desafíos, y estrategias eficaces para el desarrollo y la gestión efectiva de la creación de una empresa innovadora y sostenible, que no solo persiga objetivos económicos, sino que también contribuya al desarrollo integral de la comunidad y al fortalecimiento del sector agrícola en la región. Con un enfoque proactivo, comprometido y orientado al bien común.

1. Aspectos generales del estudio

1.1. Título

Plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo del municipio de Pasto.

1.2. Tema

Estudio de factibilidad.

1.3. Línea de investigación

Desarrollo empresarial y económico.

1.3.1. Sub línea de investigación.

Creación de empresa

1.4. Planteamiento del problema

1.4.1. Descripción del problema

Según la secretaria de agricultura (202-2023):

Al analizar la producción a nivel nacional, el sector de las hortalizas presenta 122 mil hectáreas sembradas en donde los principales productores son los departamentos de Cundinamarca, Boyacá, Antioquia y Nariño según estudios de la secretaría de agricultura del municipio de Pasto el sector hortofrutícola aporta con el 17.27% del PIB departamental y el 85.3% del PIB agrícola departamental

Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (2014):

Reporta que las hortalizas se producen semestralmente en el municipio de Pasto con un 39 % de participación, así

En el caso del repollo con un 51,30 % con 110 Ha sembradas de un total de 191 ton en el departamento, la zanahoria con el 48,64 % en 335 Ha sembradas de un total de 19.342 toneladas, la Cebolla Junca con 79,69 % de un total de 7780 toneladas en el departamento, coliflor 80 % en 150 Ha sembradas de 2. 999 toneladas.

Según la secretaria de agricultura del Municipio de Pasto (2021)

Actualmente el corregimiento de Buesaquillo, cuenta con aproximadamente 1100 productores de Cebolla Junca (*Allium Fistulosum*), Con 250 hectáreas en producción, teniendo en cuenta que también los corregimientos se dedican a la producción de Cebolla los cuales son, cabrera con 10 hectáreas, el Encano con 20 hectáreas, la laguna 8, san Fernando 4 hectáreas. Con base a esta informa se confirma la gran importancia que tiene el corregimiento de Buesaquillo en el cultivo de la Cebolla Junca (*Allium Fistulosum*).

Con base a lo anterior se puede afirmar que la Cebolla Junca, es un producto que puede convertirse en una oportunidad de negocios, ya que se cuenta con Cebolla Junca (*Allium Fistulosum*), de excelente calidad y que puede incluso tener un aprovechamiento agroindustrial; para ello es importante que se implemente procesos que permitan dar un tratamiento y proceso adecuado después de la cosecha con miras a conservar las características propias de la Cebolla Junca (*Allium Fistulosum*).

Sin embargo, es importante resaltar que los productos hortofrutícolas, se calcula que el 90% de los productores no agregan valor y venden en las condiciones básicas de aceptación en mercados locales y regionales, bien para consumo directo o bien para ser transformados. Al 10% de algunos productos como Cebolla, papa y arveja se les realiza alguna operación agroindustrial de acondicionamiento como lavado y empacado.

Cabe resaltar también que el proceso de comercialización de hortalizas en el Municipio de Pasto siempre ha sido manejado por intermediarios que compran a productores o intermediarios menores que luego distribuyen en centros urbanos como Popayán, Cali, Bogotá y la zona cafetera e incluso a exportar o llevar productos de contrabando a países cercanos como Ecuador y Perú los cuales reciben el producto a muy bajos precios y lo venden a altos precios obteniendo ganancias muy altas.

Con base a lo anterior se quiere aprovechar las potencialidades productivas agrícolas del sector hortofrutícolas que tiene el municipio de Pasto, para llevar a cabo un proyecto dedicado a la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo del municipio de Pasto. Garantizando una mejora y buena comercialización de Cebolla empacada al vacío de tal forma que se certifique las características propias de la Cebolla Junca y que permita llegar a los hogares, restaurantes, supermercados y almacenes de cadena, con óptima calidad.

Considerando, una oportunidad de mejora al implementar una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo del municipio de Pasto, ya que tendrá un amplio alcance sobre la economía del sector agropecuario y así mismo sobre los consumidores directos.

El estado actual del entorno público, social y económico en el que operan los diversos actores empresariales, la propuesta que se ha desarrollado tiene el potencial de ser una herramienta de desarrollo que tenga un impacto significativo en el crecimiento y adopción de nuevas técnicas y métodos que apoyen la mejor organización y estructuración del gremio de la cebolla en la zona.

Según Laguado (2022) actualmente las problemáticas que enfrentan los cebolleros colombianos son por parte del TLC y el contrabando:

La región de Catatumbo y la provincia de Ocaña destacan como la principal área de producción de cultivos de ciclo corto en Colombia, especialmente de cebolla roja, consolidándola como la despensa agrícola más importante de la costa Atlántica y del Caribe.

Este producto se ha convertido en un símbolo regional debido a las condiciones óptimas del suelo y su arraigada tradición entre los campesinos. Sin embargo, la falta de una política gubernamental eficiente para controlar las importaciones y el contrabando de cebolla ha resultado en que más de 7,000 familias de la región se vean afectadas por los bajos precios.

Según Díaz y Martínez (2019):

Es crucial impulsar el desarrollo del sector hortofrutícola en el corregimiento de Buesaquillo, dado que estas acciones públicas generarán un impacto positivo en la comunidad agrícola. Esto se traducirá en una adecuada recompensa por su labor, mediante incentivos que mejoren sus condiciones de vida y les proporcionen una remuneración justa por sus productos. Este impulso, sin duda, se verá reflejado en un aumento de la producción, en la calidad de los productos y en la mejora de la calidad de vida de los agricultores locales. Por consiguiente, se justifica la necesidad de dedicar todos los esfuerzos requeridos para caracterizar el sector hortícola y evaluar su potencial frente a los desafíos de los nuevos mercados, tanto a nivel nacional como internacional.

1.4.2. Formulación del problema.

¿Es viable la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo del municipio de Pasto?

1.4.3. Sistematización del problema.

❖ ¿Cuáles son los elementos de un estudio de mercado que permita cuantificar la oferta, demanda, precios, canales de distribución y estrategias de marketing que permitan la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío?

❖ ¿Cuáles son los requerimientos técnicos necesarios para determinar la localización, el tamaño, la maquinaria y equipos y la ingeniería del proyecto para llevar a cabo el óptimo funcionamiento del proyecto?

- ❖ ¿Cómo diseñar el modelo administrativo adecuado para la puesta en marcha de la empresa?

- ❖ ¿Cuál es la inversión necesaria y las posibles fuentes de financiación para la puesta en marcha del proyecto?

- ❖ ¿Cómo determinar los costos de operación y los ingresos, para alcanzar la máxima rentabilidad?

- ❖ ¿Qué normas administrativas, legales, ambientales y sanitarias se requieren para la puesta en marcha del proyecto?

- ❖ ¿Qué criterios de evaluación financiera, económica, social y ambiental, se deben tener en cuenta para determinar la viabilidad del proyecto?

1.5. Justificación

Este proyecto se enmarca dentro de los Objetivos de desarrollo sostenible de la Agenda 2030 entre ellos el objetivo número tres salud y bienestar por la salubridad y calidad de la Cebolla Junca empacada al vacío fundamental para el bienestar y desarrollo humano, porque todas las personas tienen derecho a que el producto alimenticio ofrecido que van a consumir sea inocuo (calidad).

En segundo lugar, el objetivo número cinco igualdades de género ya que, es muy importante incluir a todas las mujeres del corregimiento de Buesaquillo y del municipio de Pasto, respetando sus derechos, ofreciendo un trabajo remunerado con el fin de empoderar a la mujer aportando al crecimiento económico y desarrollo sostenible de la región.

En tercer lugar, el objetivo número ocho trabajo decente y crecimiento económico donde se incluirá a los habitantes del corregimiento de Buesaquillo y del municipio de Pasto, sin tener en cuenta su género, edad, su nivel de ingresos o sus antecedentes socio-económicos ofreciendo un

salario justo, seguridad laboral y protección social, de modo que ayudará a la reducción de la pobreza y desigualdad.

En cuarto lugar, el objetivo número trece acciones por el clima, combatiendo el cambio climático y sus efectos por medio de la disminución de desechos que genera la Cebolla Junca y de igual manera el empaque y embalaje va a ser amigable con el medio ambiente.

Es importante agregar que en el “PLAN REGIONAL DE COMPETITIVIDAD DE NARIÑO 2010 – 2032 PRIMERA EDICION” menciona que el proceso productivo tanto de frutas y hortalizas entre ellas la Cebolla Junca, en el departamento de Nariño se han desarrollado bajo unas técnicas tradicionales, por ende, hay bajos niveles de productividad, además, no hay una estructura comercial, que responda a las nuevas exigencias de los mercados. Por ende, la mayoría de productores Nariñenses venden sus productos en condiciones básicas de aceptación en mercados locales y regionales, bien para consumo directo o para ser transformados.

También esta investigación se basa en el modelo de desarrollo sostenible para el desarrollo territorial según el “PLAN DE DESARROLLO MUNICIPAL PASTO LA GRAN CAPITAL 2020-2023” este modelo proporciona una visión integral de las realidades, fortalezas y posibles soluciones transformadoras para convertir a Pasto en un municipio seguro, lleno de oportunidades, transparente, participativo, eficiente, integrado y sostenible.

Esta estructura se compone de cuatro dimensiones principales: la dimensión social, que busca crear las condiciones necesarias para garantizar que todos los habitantes del municipio disfruten de igualdad de derechos y oportunidades; la dimensión ambiental, orientada hacia el desarrollo de procesos de gobernabilidad y gobernanza ambiental para asegurar la conservación, protección y bienestar ambiental, así como el crecimiento verde del municipio, promoviendo un uso sostenible, ético y racional de sus recursos ecológicos y naturales; la dimensión económica, que tiene como objetivo impulsar la asociatividad, el emprendimiento, el empresarismo y la empleabilidad en el municipio.

Además, este proyecto está basado en los objetivos del plan de desarrollo “MI NARIÑO EN DEFENSA DE LO NUESTRO 2020-2023” cuyo propósito radica en fortalecer las capacidades competitivas de los pequeños productores rurales y campesinos. Esto se llevará a cabo mediante la implementación de estrategias destinadas a añadir valor a sus productos, lo que generará oportunidades para acceder a mercados más lucrativos y a la modernización del sector productivo.

Estos objetivos se alcanzarán mediante la ejecución de acciones específicas en los siguientes programas: desarrollo agrícola, orientado a optimizar las capacidades productivas en la fase primaria del sector agrícola; agroindustrialización y agregación de valor, dirigido a fortalecer el desarrollo agroindustrial en el Departamento de Nariño; mercadeo agropecuario, con el fin de mejorar la comercialización de los productos agropecuarios del departamento; y desarrollo rural, con el propósito de contribuir al mejoramiento del bienestar de las comunidades rurales más vulnerables mediante la gestión y la articulación interinstitucional en pro del desarrollo del sector agropecuario (Plan de Desarrollo "Mi Nariño en Defensa de lo Nuestro 2020-2023").

1.6. Objetivos

1.6.1. Objetivo general.

Elaborar un plan de negocios para la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo del municipio de Pasto.

1.6.2. Objetivos específicos.

- ❖ Realizar un estudio de mercado que permita identificar las características de oferta, demanda, sistema de precios y sistema de comercialización para la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.

- ❖ Identificar los requerimientos técnicos óptimos para la implementación de una empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.

- ❖ Realizar un estudio administrativo y organizacional óptimo que permita el funcionamiento de la empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.

- ❖ Realizar un estudio económico y financiero que permita identificar la utilidad y rentabilidad que generaría una empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.

- ❖ Identificar las incidencias socio-ambientales que se generarían con la implementación de una empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño

1.6.3. Matriz de Operacionalización de Variables

Tabla 1.

Operacionalización de Variables.

Objetivos específicos	Variables	Sub variables	Fuente	Técnica
Realizar un estudio de mercado que permita identificar las características de oferta, demanda, sistema de precios y sistema de comercialización para la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.	Estudio de mercado	Oferta	Fuente primaria	Encuesta Entrevista Observación
		Demanda		
		Sistema de comercialización		
		Precio		
		Producto		
		Plaza		
		Promoción	Fuente secundaria.	Revisión documental y bibliográfica Alcaldía municipal de Pasto
Identificar los requerimientos técnicos óptimos para la implementación de una empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.	Estudio técnico.	Requerimientos técnicos	Fuente primaria	Encuesta Observación
		Localización		
		Tamaño		Observación
		Maquinaria, herramienta y equipo	Fuente secundaria.	Revisión documental y bibliográfica Revisión teórica
		Materia prima		Resultados estudio de mercado

<p>Realizar un estudio administrativo y organizacional optimo que permita el funcionamiento de la empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.</p>	<p>Estudio administrativo y organizacional.</p>	<p>Proceso administrativo Planeación estratégica Direccionamiento estratégico Reglamento interno de trabajo Aspectos legales</p>	<p>Fuente primaria</p>	<p>Encuesta Observación</p>
			<p>Fuente secundaria</p>	<p>Revisión documental y bibliográfica Revisión teórica Resultados estudio técnico</p>
<p>Realizar un estudio económico y financiero que permita identificar la utilidad y rentabilidad que generaría una empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño.</p>	<p>Estudio económico y financiero.</p>	<p>Utilidad Rentabilidad Estados de situación financiera Análisis de costos Inversión Costos y gastos</p>	<p>Fuente primaria</p>	<p>Encuesta Observación</p>
			<p>Fuente secundaria</p>	<p>Revisión documental y bibliográfica Revisión teórica Resultados de estudios realizados</p>
<p>Identificar las incidencias socio-ambientales que se generarían con la implementación de una empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo municipio de Pasto departamento de Nariño</p>	<p>Estudio socio ambiental</p>	<p>Impacto ambiental Impacto social</p>	<p>Fuente primaria</p>	<p>Encuesta Observación</p>
			<p>Fuente secundaria</p>	<p>Revisión documental y bibliográfica Revisión teórica Resultados de estudios realizados</p>

1.7. Delimitación.

1.7.1. Delimitación especial y geográfica.

La presente investigación, se llevará a cabo en el corregimiento de Buesaquillo del Municipio de San Juan Pasto, destacando de esta forma su gran potencial para el desarrollo de este proyecto y conociendo sus limitaciones geográficas.

El Corregimiento de Buesaquillo: se encuentra ubicado en el Departamento de Nariño al sur del País a 4 Km de la ciudad de Pasto, ubicado al margen izquierdo de la vía a oriente su temperatura es de 11°C, su altura es de 2.800 m.s.n.m. Los límites de este corregimiento son: por el norte con la vereda Cujacal, por el sur con el barrio la estrella, por el oriente con el corregimiento de La Laguna y san Fernando

1.7.2. Delimitación temporal.

Para la realización de la presente investigación se estima aproximadamente en un año completo iniciando en junio de 2022. No obstante, este tiempo estará ajustada a cambios, bien sea para adelantar o aplazar el tiempo de ejecución, debido a los diferentes factores externos que se presentan actualmente en la sociedad.

1.8. Marco referencial.

1.8.1. Antecedentes.

A continuación, se presentan los antecedentes de la investigación.

1.8.1.1. Antecedente Internacional.

Título: Estudio económico de la cadena de comercialización del cultivo de Cebolla en las comunidades Corpa Grande y Chinchaya del municipio de Ancoraimos del departamento de la paz.

Autores: Alex Fabricio Jácome Castro

Universidad: Universidad mayor de san Andrés

Año: 2017

Objetivo General:

Estudiar el comportamiento económico de la cadena de comercialización del cultivo de Cebolla, en las comunidades de Corpa Grande y Chinchaya del municipio de Ancoraimos.

Objetivos Específicos:

- ✓ Determinar y comparar los costos de producción del cultivo de Cebolla en ambas comunidades.
- ✓ Evaluar los márgenes de mercadeo de los participantes de la cadena de comercialización.
- ✓ Identificar los canales o circuitos de comercialización del producto.

Aporte: Esta tesis permite identificar la cadena de comercialización (canales o circuitos) de la Cebolla para una grata comercialización y distribución.

1.8.1.2. Antecedente Nacional.

Título: Estudio de factibilidad de un nuevo producto cárnico: carne madurada, procesada y empacada al vacío en el municipio de Arauca.

Autores: Leidy Lorena Ramos Álvarez

Universidad: Universidad Santo Tomas

Año: 2018

Objetivo General:

Hacer es el estudio de factibilidad de un nuevo producto cárnico: carne madurada, procesada y empacada al vacío en el municipio de Arauca.

Objetivos Específicos:

- ✓ Hacer el estudio de mercado que permita dar a conocer las oportunidades del entorno, para generar estrategias competitivas que permitan el posicionamiento de la microempresa en el sector productivo.
- ✓ Realizar el estudio técnico y operacional que permita la planeación y optimización de la utilización de los recursos disponibles para ubicar la microempresa en un alto nivel de competitividad.
- ✓ Establecer la estructura organizacional mediante un estudio administrativo y legal, de acuerdo al objeto social de la microempresa, y a los requerimientos de las entidades que vigilan y regulan su actividad económica.

- ✓ Establecer mediante el estudio financiero y económico, las proyecciones de ingresos y egresos de la microempresa para generar los estados financieros necesarios, que permitan evaluar su viabilidad y factibilidad.

- ✓ Formular el plan operativo de la microempresa.

Aporte: Esta tesis permite identificar cómo se puede realizar un estudio de mercado el cual da a conocer las oportunidades del entorno para poder generar estrategias competitivas para posicionar la microempresa en el sector productivo, un estudio técnico y operacional para la optimización de los recursos en cuanto al empaque al vacío, igualmente un estudio financiero y económico para lograr identificar las proyecciones de ingresos y egresos de la micro empresa, de esta forma generar los estados financieros que sean necesarios.

1.8.1.3. Antecedentes Regionales.

Título: Plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de fresas en la ciudad de San Juan de Pasto.

Autores: Mónica Lara Campaña, Ángela María Miranda E. María Victoria Reyes Castellanos, Rosa Cristina Vallejo Moreno

Universidad: Universidad de Nariño

Año: 2013

Objetivo General:

Estructurar un plan de negocios que conduzca a la creación de una empresa productora y comercializadora de fresas en la ciudad de San Juan de Pasto.

Objetivos Específicos:

- ✓ Elaborar un estudio del entorno en el cual se pretende desarrollar el plan de negocios.
- ✓ Realizar un estudio de mercado en la ciudad de San Juan de Pasto.
- ✓ Realizar un estudio técnico y de operaciones bajo el uso de buenas prácticas agrícolas para el plan de negocios.
- ✓ Establecer un estudio organizacional y administrativo para el plan de negocios.
- ✓ Realizar un estudio financiero para el plan de negocios.
- ✓ Estructurar la evaluación económica y social del plan de negocios

Aporte: Esta tesis permite identificar diferentes variables por medio de un estudio de mercado, financiero y organizacional, al igual que un plan administrativo de negocios para poder crear una empresa comercializadora de un producto agrícola, por otra parte, habla de cómo construir una empresa que ofrece productos desarrollados bajo buenas prácticas agrícolas.

Título: Plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de tortillas de plátano verde con empaque al vacío en la ciudad de Pasto.

Autores: Vicente España Gelpud; David Trujillo Gutiérrez

Universidad: Universidad Mariana Pasto

Año: 2021

Objetivo General:

Realizar una investigación de mercados que permita analizar gustos, preferencias y necesidades del mercado de la ciudad de Pasto producto de tortillas de plátano verde con empaque al vacío.

Objetivos Específicos:

- ✓ Determinar las necesidades que tienen los posibles clientes referentes al consumo de productos saludables y de fácil preparación.
- ✓ Corroborar la aceptación del producto mediante herramientas para investigación de mercados que nos ayude a identificar la percepción y aceptación del producto.
- ✓ Identificar los principales competidores del mercado para realizar un diagnóstico comparativo para así poder identificar oportunidades de crecimiento de la marca.
- ✓ Establecer un precio apto para el segmento al cual está dirigido, que tengan competencia con los competidores en esta línea de productos ya posicionados en el mercado.
- ✓ Definir la estrategia de distribución para llegar a los consumidores finales a menor tiempo y costo posible, esto para aumentar la rentabilidad de la empresa y que la rotación del producto sea eficiente.

Aporte: Esta tesis aporta en la estructura del plan de negocios el cual inicia con un estudio de mercado que es fundamental para conocer e investigar la situación actual del segmento y de acuerdo con eso poder diseñar estrategias exitosas a futuro, un estudio técnico para identificar los aspectos operativos requeridos para una funcionalidad óptima, estudio administrativo, organizacional y legal para determinar el funcionamiento, manejo de recursos del proyecto bajo una estructura y cumpliendo un esquema normativo, estudio económico que consiste en evaluar la viabilidad financiera del proyecto y finalmente un análisis de impacto.

Título: Plan de negocios para la creación de una planta productora y comercializadora de abono orgánico en el municipio de Tuquerres - Nariño.

Autores: Dayra Alexandra Altamirano Getial.

Universidad: Universidad Mariana.

Año: 2021

Objetivo General:

Diseñar un plan de negocios para la creación de una planta productora y comercializadora de abonos orgánicos en el municipio de Tuquerres departamento de Nariño.

Objetivos Específicos:

- ✓ Analizar los procesos técnicos para producción y comercialización de abonos orgánicos en el municipio de Tuquerres departamento de Nariño.
- ✓ Diseñar una estructura organizacional y legal para la creación de empresa productora y comercializadora de abonos orgánicos en el municipio de Túquerres –Nariño
- ✓ Diseñar un estudio Financiero para la producción y comercialización de abono orgánico en el municipio de Túquerres – Nariño
- ✓ Analizar el impacto socio ambiental del proyecto.

Aporte: Esta tesis aporta en la realización del plan de negocios, el estudio de mercado y el impacto ambiental teniendo en cuenta que es una investigación realizada en un sector rural del departamento de Nariño la cual da a conocer la importancia de la economía ambiental la cual

viene adquiriendo importancia en el mundo, con un mercado potencial y en realidad convirtiéndose en un país de mercado.

1.8.2. Marco teórico.

A continuación, se presentan la fundamentación teórica que se tiene en cuenta para la presente investigación.

❖ Plan de Negocios.

Balanko – Dickson (2008) explican detalladamente que un plan de negocios constituye un instrumento crucial en la gestión empresarial, ya que sirve para plasmar de manera ordenada y estructurada el propósito del negocio, así como los proyectos que el propietario tiene en mente para cada uno de los aspectos que abarca la empresa. Este documento no solo tiene un propósito interno, sino que también es una herramienta de comunicación fundamental para compartir los planes, estrategias y tácticas con los administradores, socios y posibles inversores, además de ser una pieza clave al momento de solicitar financiamiento o créditos empresariales.

El autor enfatiza la importancia de no cometer el error común de asumir que existe un mercado garantizado para los productos o servicios que se ofrecen. Simplemente tener una idea innovadora no garantiza que haya una demanda establecida o que esta sea viable sin una inversión significativa de recursos financieros. Por ello, destaca la necesidad de realizar un análisis exhaustivo del mercado, desarrollar una estrategia de marketing efectiva y elaborar un plan financiero sólido como elementos fundamentales en la elaboración del plan de negocios.

En cuanto al análisis de la competencia, Balanko-Dickson resaltan la importancia de identificar tanto a los competidores directos como a los indirectos para evaluar adecuadamente la posición competitiva de la empresa. Este análisis incluye aspectos como las fortalezas y debilidades de los competidores, modelo de negocio, estrategias de marketing, precios, calidad de productos o servicios, know how, goodwill y calidad de recursos humanos, entre otros. Estos aspectos son

importantes para entender el entorno competitivo en el que se desenvuelve la organización y diseñar estrategias efectivas para destacar en el mercado.

Por otro lado, mencionan la importancia de segmentar el mercado de manera adecuada para identificar oportunidades específicas y establecer un nicho de mercado. Esto se logra mediante la identificación de variables como la ubicación geográfica, características demográficas, comportamientos de compra, patrones socioeconómicos y otros aspectos relevantes que permiten entender las necesidades y preferencias del consumidor. Esta segmentación no solo ayuda a dirigir los esfuerzos de marketing de manera más efectiva, sino que también proporciona indicadores clave de rendimiento que son fundamentales para el éxito a largo plazo de la empresa.

❖ **Estudio Técnico.**

Según Baca (2010) el estudio técnico en el contexto empresarial abarca varios aspectos cruciales para el desarrollo y funcionamiento óptimo de un proyecto. Este estudio comprende la determinación del tamaño óptimo de la planta, la determinación de la localización óptima de la planta, la ingeniería del proyecto y el análisis organizativo, administrativo y legal.

En el estudio técnico se incluyen los siguientes componentes esenciales:

1. **Localización del proyecto:** Este aspecto se refiere a la búsqueda de la ubicación más adecuada para el desarrollo del proyecto, considerando factores que contribuyan a la rentabilidad y eficiencia del mismo. Se divide en dos aspectos principales:

- **Macro localización:** Involucra la ubicación del mercado consumidor, las fuentes de materias primas y la disponibilidad de mano de obra.

- **Micro localización:** Se centra en aspectos como la cercanía al mercado consumidor, la infraestructura disponible y los servicios necesarios para el funcionamiento del proyecto.

2. **Ingeniería del proyecto:** Este componente aborda todos los aspectos técnicos relacionados con la instalación y operación de la planta, asegurando que funcione de manera eficiente y cumpliendo con los estándares requeridos.

3. **Determinación del tamaño óptimo de la planta:** Se refiere a establecer la capacidad instalada del proyecto, expresada en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando se logra operar con los menores costos totales o alcanza la máxima rentabilidad económica posible.

4. **Organización de la organización humana y jurídica:** En esta fase, se aborda la estructura organizativa y legal del proyecto. Se elabora un organigrama que muestra la jerarquía y distribución de responsabilidades dentro de la empresa, asegurando una organización eficiente y claramente definida desde el punto de vista administrativo y legal.

❖ **Estudio de Mercado**

Según Baca (2010)

Describe el estudio de mercado como la primera etapa de la investigación formal en un proyecto. Esta fase implica la determinación y cuantificación de la demanda y la oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización. Aunque la información sobre la oferta y la demanda pueden obtenerse de fuentes secundarias en algunos casos, se recomienda realizar investigaciones en fuentes primarias debido a su mayor fiabilidad y actualización. El objetivo principal de esta investigación es evaluar la viabilidad de introducir un producto en un mercado específico.

1. **El análisis de la demanda:** Implica determinar la cantidad de bienes o servicios que el mercado requiere para satisfacer una necesidad específica a un precio determinado. Esto incluye comprender las fuerzas que afectan estos requerimientos y evaluar la posibilidad de que el producto del proyecto satisfaga esta demanda. Se consideran factores como la necesidad real del producto, su precio y el nivel de ingresos de la población, requiriendo datos tanto de fuentes primarias como secundarias y el uso de indicadores económicos.

2. **El análisis de la oferta:** Aborda la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a ofrecer al mercado a un precio dado. Su propósito es entender las cantidades y condiciones en las que los productores pueden y desean ofrecer sus productos o servicios al mercado.

3. **El análisis de precios:** Se centra en la cantidad monetaria a la que los productores están dispuestos a vender y los consumidores están dispuestos a comprar un bien o servicio. Este análisis considera cómo se determina el precio, ya sea a través del equilibrio entre oferta y demanda o mediante la suma del costo de producción y un margen de ganancia.

4. **La comercialización del producto:** Es una actividad vital para cualquier empresa, ya que permite llevar los productos o servicios al consumidor final en términos de tiempo y lugar. La eficiencia en la comercialización es crucial para el éxito empresarial.

5. **El canal de distribución:** Describe la ruta que sigue un producto desde el productor hasta el consumidor final, considerando los puntos de detención, transacciones y flujo de información en cada etapa. Elegir un canal de distribución adecuado es esencial para la eficacia y eficiencia de la distribución del producto.

6. **La definición del producto:** Implica una descripción detallada del producto o productos que se pretenden elaborar, acompañada de normas de calidad establecidas por las autoridades correspondientes. Esto es fundamental para asegurar la calidad y especificaciones del producto final.

❖ **Mercado Agropecuario.**

Según la unidad de planificación rural agropecuaria (UPRA) (S.F) (2022)

Define el mercado agropecuario como el entorno donde se lleva a cabo la transacción, venta y compra de bienes y servicios relacionados con la agricultura, la ganadería, la acuicultura,

la pesca y la silvicultura. Este mercado involucra a agentes compradores con la capacidad de adquirir estos productos y agentes vendedores que los ofrecen, pudiendo desarrollarse tanto de forma física como virtual.

En el contexto de la planificación y ordenamiento productivo agropecuario, la UPRA incorpora los aspectos del mercado al analizar variables e indicadores relevantes de la oferta y demanda, tanto a nivel interno como externo. Esto se realiza con el propósito de orientar la producción agroalimentaria del país de manera competitiva, aprovechando las ventajas del suelo rural colombiano y los acuerdos comerciales internacionales (TLC) que Colombia ha establecido con diversos países.

❖ **Estudio Administrativo**

Según Meza (2016)

Señala que el estudio administrativo y organizacional tiene como objetivo definir la estructura y funcionamiento de la unidad empresarial, considerando sus necesidades funcionales y presupuestales. Este estudio abarca el análisis del marco legal en el que operará la empresa, la determinación de una estructura organizativa acorde a las características y requerimientos del proyecto, y la elaboración de procedimientos y reglamentos que guíen las actividades durante la fase operativa. Asimismo, este estudio abarca aspectos relacionados con la gestión del personal, incluyendo la descripción de puestos y la previsión de remuneraciones.

En este contexto, es crucial realizar un análisis exhaustivo de las ventajas y desventajas de los distintos tipos de empresas (individuales y sociedades) en términos de su constitución legal. La elección del tipo de empresa más adecuado debe alinearse con las características específicas del proyecto, así como con las aspiraciones y capacidades de los emprendedores involucrados en la inversión.

Se destaca la importancia del estudio administrativo y organizacional en la evaluación de proyectos, ya que problemas en este ámbito pueden llevar al fracaso del proyecto, incluso si se cumplen las demás condiciones necesarias para su éxito.

❖ **Estudio Financiero**

Meza (2016) explica que la etapa de evaluación financiera corresponde al último paso en la formulación de un proyecto. Esta fase consiste en recopilar y cuantificar toda la información obtenida de los estudios de mercado, estudio técnico y estudio organizacional. Estos estudios se realizan de manera secuencial, siguiendo un orden específico. Una vez que se ha verificado la existencia de un mercado para el producto o servicio, así como la viabilidad técnica y legal del proyecto, se procede a calcular las inversiones necesarias para poner en marcha el proyecto y determinar los ingresos y costos durante su periodo de evaluación.

Durante esta etapa, se analizan principalmente aspectos como las inversiones y beneficios esperados, las fuentes de financiamiento disponibles, proyecciones financieras detalladas, cálculo de costos y la elaboración de un flujo de caja para el proyecto. Todo esto se lleva a cabo con el objetivo de realizar una evaluación financiera del proyecto utilizando indicadores de rentabilidad específicos.

❖ **Impacto Socio Ambiental.**

Según Javier Toro Calderón, Renson Martínez Prada & Gabriela Arrieta Loyo la evaluación de Impacto Ambiental (EIA)

La Evaluación de Impacto Ambiental (EIA) constituye un proceso técnico-administrativo empleado para valorar las repercusiones medioambientales de proyectos, obras o actividades (POA). Este procedimiento busca informar anticipadamente a la comunidad, permitiéndole participar en la toma de decisiones. En esencia, la EIA actúa como un mecanismo de anticipación y prevención de posibles perjuicios al entorno.

El Estudio de Impacto Ambiental se erige como un instrumento o documento que organiza el análisis público en torno a elementos científica y técnicamente fundamentados, especialmente para proyectos de gran envergadura. Su propósito es facilitar el análisis y el debate técnico entre diversos actores, asegurando la presentación precisa de información y la autenticidad de los diagnósticos, las proyecciones y las recomendaciones sobre las opciones de acción y decisiones relativas al proyecto.

Por su parte, la Declaración de Impacto Ambiental representa un dictamen administrativo cuyas implicaciones jurídicas pueden variar según el marco legal vigente. Esta herramienta de carácter público proporciona información sobre las previsiones ambientales y sociales, así como recomendaciones para acciones futuras. Su objetivo primordial es formular recomendaciones que tengan repercusiones legales sobre las opciones de acción y decisiones a tomar.

1.8.3. Marco Contextual.

A continuación, se argumenta el marco contextual el cual contiene información de importancia para la presente investigación.

Figura 1.

Mapa Municipio de Pasto



Fuente: Alcaldía Municipal de Pasto, mapas de Pasto (2020)

El municipio de San Juan de Pasto está ubicado en el departamento de Nariño, al suroeste de Colombia, cerca de la frontera con Ecuador. Su posición geográfica la sitúa en una región montañosa de los Andes, específicamente en el valle de Atriz. Al occidente de la ciudad de Pasto se localiza el “León dormido” el esplendoroso volcán Galeras, además se destaca el cerro Morasurco.

El municipio Limita al norte con los municipios de Buesaco, Chachagüi y La Florida, al sur con el municipio de Funes, al oeste con el municipio de Tangua, y al este con el departamento de Putumayo. Estas características geográficas y geoclimáticas influyen significativamente en la vida y actividades de sus habitantes, así como en su desarrollo económico y cultural.

La ciudad de San Juan de Pasto se divide en 12 comunas y 17 corregimientos. Ocupa una superficie de 6.181 kilómetros cuadrados, su cabecera municipal se ubica a una altitud de 2.527 metros sobre el nivel del mar.

En el municipio de Pasto, de acuerdo a las proyecciones del censo de población y vivienda del DANE-2018, para 2020 se cuenta con 392.589 habitantes, de los cuales 185.141 son hombres (47,15%) y 207.448 son mujeres (52,84%)

❖ Aspectos Culturales Y Sociales.

El Municipio de San Juan de Pasto, capital del departamento de Nariño en Colombia, es una ciudad con una rica diversidad cultural y social que se refleja en varios aspectos. En el ámbito cultural, se destaca su celebración más emblemática, el Carnaval de Negros y Blancos, reconocido como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por la UNESCO. Este evento, que tiene raíces ancestrales indígenas y afrodescendientes, reúne a la comunidad en una festividad llena de color, música, danzas y tradiciones que celebran la diversidad étnica y cultural de la región.

Pasto se distingue por su diversidad natural y riqueza de sus campos, la destacada arquitectura de sus templos históricos, y la influencia andina en su gastronomía local. La ciudad acoge a turistas

y residentes locales, ofreciéndoles una experiencia en la región sur de Colombia que abarca diferentes dimensiones geográficas, desde la zona andina hasta el pie de monte costero y amazónico, haciendo de Pasto una ciudad socialmente pluriétnica y multicultural.

❖ **Carnaval de Negros y Blancos**

El Carnaval de Negros y Blancos Pasto es una explosión de color, música y tradiciones que enciende la ciudad cada año. Reconocido como Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad por la UNESCO, esta fiesta única celebra la diversidad étnica y cultural de la región, fusionando rituales indígenas ancestrales con influencias africanas y europeas. Del 2 al 7 de enero, las calles se llenan de comparsas, desfiles de carrozas adornadas con figuras monumentales, música, y la alegría contagiosa de miles de pastusos y turistas nacionales e internacionales que participan en esta festividad emblemática que trasciende fronteras y une a la comunidad en una celebración inolvidable.

Figura 2.

Carnaval de Negros y Blancos Pasto.



Fuente: Alcaldía Municipal de Pasto, desfile magno (2024).

1.8.3.1. Micro Contexto.

Figura 3.

Corregimiento de Buesaquillo.



Según la alcaldía municipal de pasto (2024),

El corregimiento de Buesaquillo, se encuentra ubicado en el Departamento de Nariño al sur del País situado al nororiente de Pasto y a 4 km. del centro de la ciudad, tiene entrada por la variante al margen izquierdo de la vía a Oriente, sector Santo Ángel. Conformado por catorce veredas: Buesaquillo Centro, Pejendino Reyes, Buesaquillo Alto, La Josefina, Tamboloma, Alianza, San José, San Francisco, El Carmelo, La Huecada, Villa Julia, Cujacal Centro, Cujacal Bajo, San Isidro.

El corregimiento limita al norte con el Municipio de Buesaco y el corregimiento de Morasurco; al sur con el Río Pasto y los barrios Estrella, Pinar del Río, Rosal de Oriente y Popular; al oriente con el Corregimientos de San Fernando y Cabrera y al occidente con la Finca Lope del SENA y los barrios Sindagua, Santa Matilde y Aranda.

Según la Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA), (2020),

En el año 2019 el área sembrada en promedio es de 2.077 (ha) el área cosechada en promedio es de 1.994 (ha) y la producción en promedio es 26.664 (t) de Cebolla Junca en el departamento de Nariño.

Según el plan de vida del corregimiento de Buesaquillo-municipio de Pasto-Nariño, (2019) “el Corregimiento de Buesaquillo se destaca por varios aspectos culturales, sociales y económicos que son clave para entender su dinámica y desarrollo.”

Económicamente, el principal motor es la producción de Cebolla Junca, un producto emblemático de Nariño y uno de los mayores a nivel nacional. Con alrededor de más de 2.440 hectáreas de cultivos, esta actividad genera importantes ingresos y empleo para los habitantes de Buesaquillo y de otros corregimientos. Se estima que alrededor del 66% de la población se dedica a este cultivo, brindando empleo a más de 2.800 jornaleros. Además, se ha diversificado con cultivos de flores en invernadero, algunas fincas ganaderas y crianzas de especies menores, así como con nuevos cultivos de legumbres y frutales, ampliando las oportunidades económicas en la región.

En términos sociales, la participación de las mujeres en las actividades agrícolas es significativa, abarcando labores desde la preparación del terreno hasta la cosecha. Este aspecto resalta la importancia de la equidad de género en el desarrollo rural y agrícola del corregimiento.

Culturalmente, aunque la infraestructura turística está poco desarrollada, existen atractivos lugares históricos y naturales que podrían potenciarse como las capillas de Buesaquillo Centro y Pejendino Reyes la cuales son destacables por su antigüedad dentro del municipio de Pasto. Además, el corregimiento ofrece oportunidades para el turismo ecológico e histórico, con hermosos lugares y senderos como el cerro de Tacines, cerro Morasurco, cerro La cuchilla, El Fraile, el camino histórico de las batallas de la Independencia, el camino de las Animas y reservas forestales con paisajes espectaculares. La topografía del lugar, marcada por cerros como Morasurco, Tacines, El Fraile, Las Animas, Granadillo, San Francisco y La Torrecilla, junto con las veredas con cultivos de cebolla junca, ofrece un panorama natural impresionante con vista a la ciudad de Pasto.

1.8.4. Marco Legal.

Dentro de las normas que rigen la siguiente investigación se encuentran las siguientes:

Ley 160 de 1994. Por la cual se crea el Sistema Nacional de Reforma Agraria y Desarrollo Rural Campesino, se establece un subsidio para la adquisición de tierras, se reforma el Instituto Colombiano de la Reforma Agraria y se dictan otras disposiciones.

Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas, en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos.

Ley 1351 de 2009 Por medio de la cual se aprueba el “Convenio del Programa Cooperativo para el Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria”, Enmendado, y el “Convenio de Administración del Programa Cooperativo para el Fondo Regional de Tecnología Agropecuaria”, Enmendado, firmados el 15 de marzo de 1998.

Ley 1429 de 2010. Ley de Formalización y Generación de Empleo, que brinda beneficios e incentivos a los empresarios para disminuir los costos de formalizarse y apoyarlos en el crecimiento de sus negocios.

Ley 1480 de 2011. Esta ley tiene como objetivos proteger, promover y garantizar la efectividad y el libre ejercicio de los derechos de los consumidores, así como amparar el respeto a su dignidad y a sus intereses económicos.

Ley 1731 de 2014. Por medio de la cual se adoptan medidas en materia de financiamiento para la reactivación del sector agropecuario, pesquero, acuícola, forestal y agroindustrial, y se dictan otras disposiciones relacionadas con el fortalecimiento de la Corporación Colombiana de Investigación Agropecuaria (CORPOICA).

Ley 1780 de 2016. Se busca promover la creación de nuevas empresas jóvenes, entendiendo que una empresa joven es aquella conformada por personas naturales o jurídicas que cumplan con ser pequeñas empresas, entendiendo por pequeñas empresas aquellas cuyo personal no supere los 50 trabajadores y cuyos activos totales no superen los 5.000 Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes.

Ley 1834 de 2017 Por medio de la cual se fomenta la economía creativa Ley Naranja, tiene como objetivo desarrollar, fomentar, incentivar y proteger las industrias creativas. Entendidas como aquellas industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, los cuales se fundamentan en la propiedad intelectual.

La Ley 2069 de 2020. Es una ley integral diseñada a la medida de todos los emprendedores, sin importar el tamaño de sus negocios. Busca brindar un marco regulatorio moderno que facilite el nacimiento de nuevos emprendimientos y empresas, que los ayude a crecer y a incentivar la creación de nuevos empleos. Incluye la reducción de cargas y trámites para los emprendimientos del país, con el objetivo de facilitar su creación, formalización y desarrollo.

Decreto-ley 019 de 2012 Por la cual se reglamenta el artículo 126 del y se dictan otras disposiciones establece que los alimentos que se fabriquen, envasen o importen para su comercialización en el territorio nacional, requerirán de notificación sanitaria, permiso sanitario o registro sanitario, según el riesgo de estos productos en salud pública, de conformidad con la reglamentación que expida el Ministerio de Salud y Protección Social.

1.8.4. Marco Conceptual.

A continuación, se proporciona un glosario con una serie de términos destinados a orientar al lector en la comprensión del texto. Estos términos son los siguientes:

Atado: Se refiere al agrupamiento de productos, como hortalizas o frutas, mediante un lazo, cuerda u otro material para su transporte o exhibición en el mercado. Este método de agrupación facilita la manipulación y el transporte de los productos agrícolas.

Cebolla Junca: Tipo de Cebolla de bulbo pequeño y sabor suave, comúnmente utilizada en la cocina para aderezar o como ingrediente en diversas recetas.

Costo: Se refiere a la cantidad de recursos, ya sean financieros, humanos o materiales, que se requieren para llevar a cabo una actividad específica, como la producción, comercialización o distribución de productos agrícolas.

Demanda: Se refiere a la cantidad de un bien o servicio que los consumidores desean y están dispuestos a adquirir a diferentes precios y condiciones de mercado.

Direccionamiento estratégico: Es el proceso mediante el cual una organización establece sus objetivos a largo plazo y desarrolla planes y acciones para alcanzarlos. En el contexto agrícola, implica la identificación de oportunidades, el análisis de riesgos y la formulación de estrategias para el crecimiento y la sostenibilidad.

Empaque al vacío: Método de envasado que consiste en eliminar el aire del interior del envase antes de sellarlo, creando un vacío. Este tipo de empaque se utiliza para preservar la frescura y prolongar la vida útil de los productos alimenticios, como las hortalizas, al reducir la actividad microbiana y prevenir la oxidación.

Gasto: Anotación o partida contable en la cual disminuye el beneficio o aumenta la pérdida de una persona natural o jurídica

Granel: Se refiere a la venta o transporte de productos a granel, es decir, sin envasar o empaquetar individualmente. En el caso de las hortalizas, la venta a granel es común en mercados mayoristas o en la distribución a grandes compradores, como restaurantes o procesadores de alimentos.

Hortaliza: Las hortalizas son plantas cultivadas por sus partes comestibles, como las hojas, tallos, raíces o frutos, que se consumen frescas o cocidas. Incluyen una amplia variedad de

vegetales, como lechuga, zanahoria, tomate, Cebolla, entre otros, y son fundamentales en la alimentación humana debido a su contenido de nutrientes.

Marketing: Conjunto de técnicas, actividades, estudios que tienen como objeto el mejorar la actividad de comercialización de un producto.

Oferta: Se refiere a la cantidad de un bien o servicio que los productores están dispuestos a vender en el mercado a diferentes precios y condiciones.

Salubridad: Se refiere a las condiciones de higiene y seguridad alimentaria que garantizan la calidad y la inocuidad de los productos agrícolas. En la producción de hortalizas, es fundamental cumplir con estándares de salubridad para prevenir enfermedades transmitidas por alimentos y asegurar la salud del consumidor.

1.9. Aspectos metodológicos.

1.9.1. Paradigma de la investigación.

Cuantitativo: Cuantitativo ya que mide variables y resultados cuantificables. Para ello se apoya en las técnicas estadísticas, sobre todo la encuesta y el análisis estadístico de datos secundarios.

1.9.2. Tipo de investigación.

La investigación será de tipo descriptivo debido a permitir hacer una descripción del fenómeno bajo estudio, mediante la caracterización de sus rasgos.

1.9.3. Enfoque de la investigación.

La investigación se desarrollará bajo el enfoque empírico analítico, que tendrá como principales fuentes de ayuda la encuesta y la entrevista, fuentes que son de vital importancia para analizar las necesidades, debilidades y oportunidades de las personas que deseen adquirir nuestro producto.

1.9.4. Método de la investigación.

En la realización de la presente investigación se aplicará el método deductivo el cual parte de aspectos generales llegando a identificar y explicar las particularidades contenidas en la situación general, se llevará a cabo análisis de las encuestas y entrevistas.

1.10. Población y muestra.

1.10.1. Población.

Se determinaron dos poblaciones, por una parte, el total de viviendas ocupadas por personas presentes de los estratos socioeconómicos tres, cuatro, cinco y seis del municipio de Pasto, según el DANE, para 2018 se cuenta con 84.673; del total de viviendas ocupadas; por otra parte, los productores del corregimiento de Buesaquillo, la información fue suministrada por parte del secretario de agricultura de Pasto la cual menciona que cuenta con aproximadamente 1.100 productores de Cebolla Junca.

Tabla 2.

Estratos socioeconómicos municipio de Pasto.

TOTAL DE VIVIENDAS OCUPADAS POR PERSONAS PRESENTES CNPV (2018)	VIVIENDAS CON ENERGIA ELÉCTRICA QUE DECLARON ESTRATO (3-4-5-6) - CNPV. Y SUPCRIPTORES A ENERGIA ELECTRICA -PASTO			
	ESTRATO 3	ESTRATO 4	ESTRATO 5	ESTRATO 6
130.789	43,93%	15,37%	5,38%	0,06%
	57.456	20.102	7.036	78
TOTAL	84.673			

1.10.2. Muestra.

Para determinar la muestra se tendrá en cuenta los almacenes de cadena, los supermercados regionales y los productores.

- ❖ Almacenes de cadena como: ÉXITO, ALKOSTO, METRO Y JUMBO.
- ❖ Supermercados regionales como: Supermercados Andino, Supermercado El Tigre de la Rebaja, Supermercado Abraham Delgado.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times Q}{(N - 1) \times e^2 + Z^2 \times p \times Q}$$

n = tamaño de la muestra

N = Población

p = Proporción de que el evento ocurra = 0.5

Q = Proporción de que el evento no ocurra = 0.5

Z = Valor en la tabla de la normal = 1.96

e = Error asumido = 0.05

Cálculo de la muestra de consumidores.

N = 84.673 (Familias de los estratos 3, 4, 5 y 6)

p = 0.5

Q = 0.5

Z = 1.96

e. = 0.05

$$n = \frac{84.673 \times (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(84.673 - 1) \times (0.05)^2 + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

n = 382 encuestas.

Cálculo de la muestra de productores.

N = 1.100 (Número de productores del corregimiento de Buesaquillo)

p = 0.5

Q = 0.5

Z = 1.96

e = 0.05

$$n = \frac{1.100 \times (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}{(1.100) \times (0.05)^2 + (1.96)^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

n = 285 encuestas.

1.11. Fuentes y técnicas de recolección de información.

1.11.1. Fuentes de información.

Las fuentes de información que se van a utilizar en la presente investigación son tanto primarias como secundarias.

1.11.1.1. Fuentes primarias.

La recolección de este tipo de información se basará en instrumentos como las encuestas a los potenciales consumidores familias de los estratos socioeconómicos tres, cuatro, cinco y seis y entrevistas a los propietarios de supermercados regionales del Municipio de Pasto, Supermercados Andino, Supermercado El Tigre de la Rebaja, Supermercado Abraham Delgado.

1.11.1.2. Fuentes secundarias.

Este plan de negocios está soportado por la información que se obtenga de investigaciones ya realizadas, así como también por información suministrada por entidades tales como Cámara de Comercio, DANE y Alcaldía municipal de Pasto.

1.11.2. Técnicas de recolección de información.

Las técnicas de recolección de información serán la encuesta dirigida a productores de Cebolla Junca del corregimiento de Buesaquillo y supermercados regionales del municipio de Pasto y, por otra parte, se aplicará entrevista a los almacenes de cadena.

2. Presentación de resultados

2.1. Estudio de mercado

Philip Kotler, uno de los autores más influyentes en el campo del marketing, define el estudio de mercado como "el proceso de recopilación, análisis e interpretación de datos relevantes sobre un mercado específico, con el propósito de comprender su dinámica y las oportunidades que ofrece"

En este proceso, se investiga a fondo a los competidores, se analiza el comportamiento de los consumidores, se evalúa la demanda del producto o servicio, y se identifican las tendencias del mercado. Siendo así, la presente investigación, se determinó llevar a cabo el desarrollo de los siguientes factores:

2.1.1. Análisis PESTEL.

El análisis PESTEL es una herramienta estratégica para comprender el entorno macroeconómico en el que opera una organización. Examina seis factores clave: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal, cada uno de los cuales puede influir en las decisiones y el rendimiento de una empresa. En este caso, se realizará un análisis PESTEL del municipio de Pasto para evaluar la viabilidad de crear una empresa comercializadora de cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo.

Este análisis permitirá identificar oportunidades y desafíos en el entorno macroeconómico que podrían afectar este emprendimiento.

Tabla 3.

Análisis PESTEL

ANÁLISIS PESTEL EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACÍO		
Factores Políticos	Factores Económicos	Factores Sociales
I. Iniciativas gubernamentales de apoyo a la agricultura	I. Crecimiento económico regional	I. Preferencias de los consumidores
II. Relaciones con entidades gubernamentales	II. Costos laborales	II. Cambio demográfico
III. Políticas de desarrollo rural	III. Poder adquisitivo de la población	III. Educación y capacitación
IV. Regulaciones de comercio local	IV. Acceso a financiamiento	IV. Cultura alimentaria
V. Apoyo a PYMES	V. Inflación y tipos de interés	V. Conciencia sobre la salud
Factores Tecnológicos	Factores Ecológicos	Factores Legales
I. Desarrollo de tecnologías agrícolas	I. Condiciones climáticas favorables	I. Normas de seguridad alimentaria
II. Infraestructura tecnológica	II. Prácticas agrícolas sostenibles	II. Leyes laborales
III. Acceso a información y comunicaciones	III. Biodiversidad y recursos naturales	III. Permisos y licencias
IV. Investigación y desarrollo	IV. Regulaciones ambientales	IV. Protección del consumidor
V. Capacitación en nuevas tecnologías	V. Cambio climático	V. Regulaciones tributarias

El análisis PESTEL del municipio de Pasto sugiere un entorno favorable para la creación de una empresa comercializadora de cebolla Junca empacada al vacío, pero también identifica varios aspectos a considerar estratégicamente. Los aspectos políticos muestran una estabilidad y apoyo gubernamental positivo hacia la agricultura, lo que puede facilitar el inicio y mantenimiento del negocio. Sin embargo, es esencial establecer relaciones sólidas con las entidades gubernamentales para aprovechar estos beneficios y cumplir con las regulaciones locales.

En términos económicos, el crecimiento de la región y la inversión en infraestructura son factores que favorecen la logística y distribución del producto. Los bajos costos laborales y el

acceso a financiamiento también representan ventajas competitivas. No obstante, es importante realizar seguimiento a la inflación y los tipos de interés, ya que pueden afectar los costos operativos y el poder adquisitivo de los consumidores. Desde la perspectiva social, la creciente demanda de productos frescos y empaquetados higiénicamente, junto con una mayor conciencia sobre la salud, presenta una oportunidad significativa.

Los aspectos tecnológicos presentan un desafío ya que en Pasto no hay tecnología disponible para el empaquetado al vacío. Sin embargo, la infraestructura tecnológica general y la colaboración con instituciones de investigación pueden ser aprovechadas para adquirir y desarrollar estas tecnologías. En cuanto a los aspectos ecológicos, las condiciones climáticas favorables y las prácticas agrícolas sostenibles son ventajas importantes, aunque es vital cumplir con las regulaciones ambientales y gestionar adecuadamente los residuos. Finalmente, los aspectos legales, incluyendo las normas de seguridad alimentaria y las leyes laborales, aseguran la calidad del producto y la justicia laboral. La obtención de permisos y el cumplimiento de las regulaciones tributarias son fundamentales para la sostenibilidad financiera y operativa de la empresa.

El análisis PESTEL indica que el municipio de Pasto ofrece un entorno prometedor para la creación de una empresa comercializadora de cebolla Junca empacada al vacío. Aprovechar los apoyos gubernamentales, las condiciones económicas favorables, la demanda del mercado y adquirir tecnologías avanzadas, mientras se gestionan adecuadamente los desafíos ambientales y legales, puede conducir al éxito y sostenibilidad de la empresa. Es crucial realizar un monitoreo continuo del entorno macroeconómico y adaptar las estrategias de negocio en consecuencia para maximizar las oportunidades y mitigar los riesgos.

2.1.2. Identificación de Producto.

El producto a desarrollar en este proyecto es la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío o también conocida científicamente como *ALLIUM FISTULOSUM* es una planta hortícola apreciada por su valor culinario como un condimento fundamental en la gastronomía debido a su distintivo sabor y aroma picante. Este bulbo, es empleado en la preparación de diversos platos, no solo aporta una experiencia sensorial única, sino que también ofrece beneficios para la salud. Sus

propiedades incluyen la capacidad para limpiar la sangre al reducir los niveles de colesterol y azúcar, gracias a su rica composición de minerales como por sus propiedades medicinales

En cuanto al empaque al vacío, este se presenta como una innovadora solución para preservar la frescura y calidad de la Cebolla Junca. El proceso de envasado al vacío elimina el aire del interior del envase, reduciendo significativamente la oxidación y prolongando la vida útil del producto. Además, esta técnica hermética protege la Cebolla Junca de posibles contaminantes externos, garantizando a los consumidores un producto fresco, saludable y con todas sus propiedades organolépticas intactas. El empaque al vacío emerge como un aliado eficaz para mantener la excelencia del producto desde su origen hasta la mesa del consumidor.

2.1.3. Especificaciones técnicas.

La Cebolla Junca tiene forma cilíndrica alargada de unos 25 a 30 centímetros de longitud, con hojas delgadas y tubulares de un vibrante color verde intenso. Esta variedad presenta una textura crujiente y jugosa, mientras su sabor suavemente picante se combina con un aroma fresco y distintivo. Su composición nutricional es notable, rica en vitaminas A, B6, B12, C, D, E y K, y una gama de minerales como calcio, hierro, magnesio, fósforo, sodio, zinc y potasio. Estas características técnicas definen la Cebolla Junca como un elemento esencial en la gastronomía y una fuente valiosa de nutrientes, resaltando su importancia tanto en el ámbito culinario como en la promoción de la salud.

A continuación, se presenta la siguiente ficha técnica de la Cebolla larga elaborada por la empresa AGROTECH DE COLOMBIA SAS. Esta ficha detalla con precisión las características nutricionales y físico/químicas específicas de la Cebolla Junca.

Figura 4.

Información nutricional de la Cebolla Junca (Larga).

NOMBRE: CEBOLLA LARGA
NOMBRE CIENTÍFICO: Allium fistulosum linnaeus

INFORMACIÓN NUTRICIONAL

TAMAÑO DE LA MUESTRA	1 TALLO	(80 G)
ITEM	CANTIDAD	UNIDAD
Agua	88,9	%
Proteínas	2,4	Gr
Grasa	0,1	%
Carbohidratos	6,9	%
Calorías	33	Kcal
Fosforo	31	Mg
Hierro	0,5	Mg
Vitamina A	0,2	Mg
Vitamina C	0,8	Mg
Fibras	1,2	Gr
Calcio	34	Mg
Potasio 70 mg	2	%

Los valores porcentuales diarios se basan en una dieta de 2000 calorías. Sus valores diarios pueden ser mayor o menor dependiendo de sus necesidades calóricas

	Calorías	2.000	2.500
Grasa total	Menos de	65g	80g
Colesterol	Menos de	300mg	300mg
Sodio	Menos de	2.400mg	2.400mg
Potasio		3.500mg	3.500mg
Total carbohidratos		300g	375g
Fibra		25g	30g
Calorías por gramo: Grasa 9 / Carbohidratos 4 / Proteína 4			

Fuente. Agrotech de colombia sas (2020).

2.1.4. Beneficios y usos.

En el vasto universo de la alimentación saludable y la riqueza gastronómica, la Cebolla Junca emerge como un tesoro culinario, cargado de beneficios tanto para la salud como para el deleite gastronómico, La Organización Mundial de la Salud (OMS) señala, “una dieta saludable ayuda a protegernos de la malnutrición en todas sus formas, así como de las enfermedades no transmisibles, entre ellas la diabetes, las cardiopatías, los accidentes cerebrovasculares y el cáncer, una dieta sana incluye al menos 400 g (o sea, cinco porciones) de frutas y hortalizas al día (2), excepto papas, batatas, mandioca y otros tubérculos feculentos.”. En este contexto nutricional la Cebolla Junca se revela como una aliada indispensable.

El reconocido experto en alimentos y nutrición, Marek Pruszewicz afirma que “la Cebolla se trata del alimento más ubicuo del mundo. Naciones Unidas estima que al menos 175 países producen Cebolla, el doble de los que producen trigo. La Cebolla es un ingrediente básico de recetas de todas las regiones; el único ingrediente verdaderamente global”

En el contexto específico de la gastronomía colombiana, la Cebolla Junca se convierte en un elemento esencial y distintivo en la sazón, presente en guisos, sopas, adobos, carnes, hogaos, entre otros, dan forma al repertorio culinario del país, la Cebolla Junca deja su impronta única. Su sabor, caracterizado por notas dulces y picantes, no solo deleita el paladar, sino que también perfuma el aire, armonizando de manera magistral los sentidos. Es así como la Cebolla Junca se convierte en un ícono de la gastronomía colombiana, enriqueciendo cada plato con su distintivo aroma y sabor, y demostrando ser no solo un ingrediente, sino un componente esencial de la identidad culinaria del país.

2.1.5. Productos sustitutos.

En el contexto de la culinaria y la nutrición, la Cebolla Junca ha surgido como un componente esencial y distintivo en diversas preparaciones gastronómicas. Sin embargo, en este panorama culinario diverso, emerge la presencia de productos sustitutos que, aunque pueden diferir en características como textura y presentación, comparten la singularidad de satisfacer las mismas necesidades o deseos en la cocina que la Cebolla larga, por ende, se centra cuatro fascinantes alternativas: la Cebolla en Crema, la Cebolla en Polvo, la Cebolla Cabezona y la Cebolla

Deshidratada. Cada una de estas opciones presenta características únicas que prometen facilitar su integración en la cocina cotidiana, aportando la esencia característica de la Cebolla larga de formas novedosas y prácticas.

1. **Cebolla en Crema:** Destaca por su suavidad y comodidad para el ámbito gastronómico moderno. Esta variante procesada de la Cebolla larga se distingue por su capacidad para realzar una variedad de platillos, desde salsas y aderezos hasta guisos, proporcionando la esencia distintiva de la Cebolla larga de manera práctica y fácil de utilizar.

2. **Cebolla en Polvo:** Ofrece una alternativa deshidratada a la Cebolla larga fresca. Su fina textura y concentración permiten realzar el sabor y aroma característicos de la Cebolla larga en diversas preparaciones, eliminando la necesidad de lidiar con la manipulación de Cebollas frescas.

3. **Cebolla Cabezona:** Reconocida por su mayor tamaño y perfil de sabor más suave en comparación con la Cebolla larga, emerge como una alternativa culinaria versátil. La Cebolla cabezona ofrece variabilidad en textura y sabor, adaptándose a diversas preparaciones culinarias.

4. **Cebolla Deshidratada:** Su proceso de deshidratación conserva el sabor auténtico de la Cebolla larga y simplifica su almacenamiento a largo plazo. Este producto versátil se convierte en un aliado esencial para condimentar sopas, salsas y otros platillos, ofreciendo la practicidad de la Cebolla larga en cualquier temporada.

2.1.6. Descripción del mercado

Según la definición de Philip Kotler y Gary Armstrong un mercado es el conjunto de todos los compradores reales y potenciales de un producto o servicio. Estos compradores comparten una necesidad o deseo particular que puede ser satisfecho través de relaciones de intercambio.

En esta investigación el mercado está constituido por:

- **Mercado potencial:** “Está compuesto por un grupo de personas que podrían estar interesadas en comprar los productos o contratar los servicios de una empresa, de manera que podrían convertirse en sus clientes”

Según los resultados de la presente investigación, el mercado potencial son las familias pertenecientes a los estratos socioeconómicos 3, 4, 5 y 6, lo cual representa el 71% de los hogares encuestados, como se evidencia en la gráfica 3. Estos estratos se caracterizan por tener un mayor poder adquisitivo y un interés marcado en consumir Cebolla Junca alimentos fresca y saludable la cual es reconocida por su alto contenido de nutrientes y minerales, como vitaminas C y K, así como también por su aporte de calcio, hierro y antioxidantes, elementos fundamentales para una dieta equilibrada y saludable. Además de sus propiedades nutricionales, la Cebolla Junca es valorada por su sabor distintivo, el cual realza las diferentes recetas y preparaciones del día a día, convirtiéndola en un ingrediente indispensable en la cocina de estos hogares preocupados por su bienestar y calidad de vida.

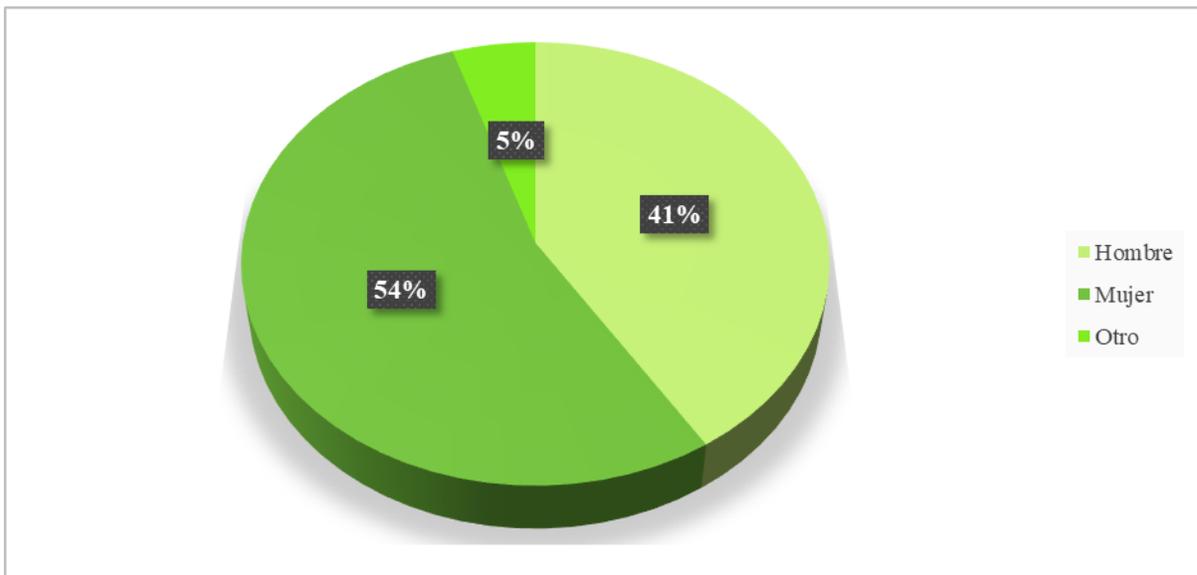
- **Mercado objetivo:** “Es un grupo específico de personas con características comunes al que una empresa dirige sus productos o servicios. Las empresas utilizan los mercados objetivos para conocer a fondo a sus clientes potenciales y elaborar estrategias de marketing que les ayuden a cumplir sus objetivos comerciales y de marketing.”

El mercado objetivo se dirige estratégicamente a hombres y mujeres entre 28 a 38 años debido a su marcado interés en llevar una dieta saludable. Este grupo demográfico ha demostrado un conocimiento significativo acerca de los beneficios asociados con el consumo de la Cebolla Junca, además busca activamente opciones alimenticias que beneficien su bienestar general. La Cebolla larga, con sus propiedades saludables y su versatilidad culinaria, se presenta como un elemento clave para satisfacer sus objetivos de salud y, al mismo tiempo, enriquecer la preparación de deliciosos platos.

- **Variables demográficas:** En la presente investigación y con referencia en la fuente primaria de información, los clientes potenciales se caracterizan por género y edad proporcionando una visión clara y precisa del panorama demográfico local, permitiendo identificar tendencias y patrones que guiarán a la toma de decisiones estratégicas. En este análisis, se sumergirán en los datos demográficos más relevantes, destacando las distinciones de género y los rangos de edad predominantes, con el objetivo de orientar el enfoque comercial hacia las necesidades y preferencias del Municipio de Pasto.

Grafica 1.

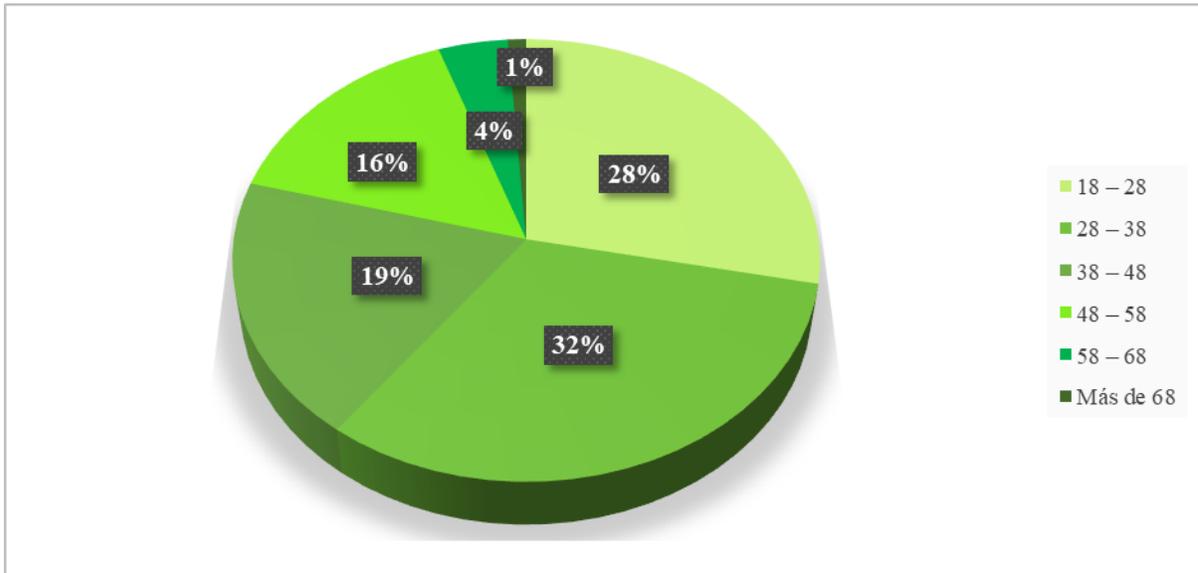
Genero.



Según los resultados encontrados en la presente investigación, se evidenció que el 54% de la población encuestada se identifica como mujeres, el 41% como hombres y el 5% como otros. Lo anterior denota que principalmente el mercado al que nos vamos a dirigir es mayoritariamente mujeres, sin que esto signifique que los hombres y otros géneros puedan ser.

Grafica 2.

Edad

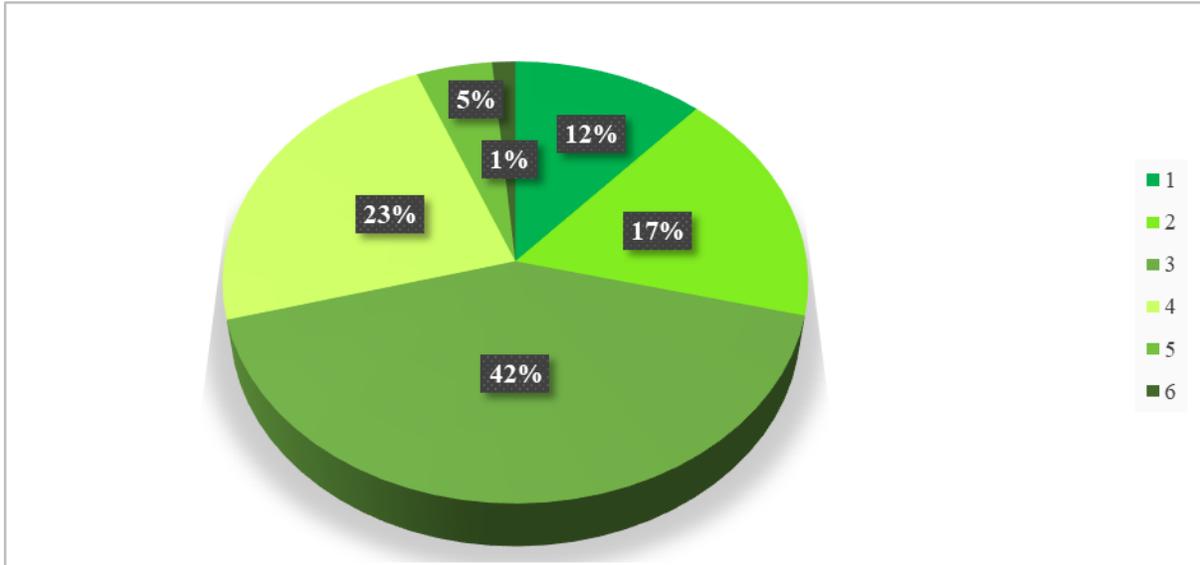


La presente investigación ha constatado que el 32% de la población encuestada se encuentra en el rango de 28 a 38 años, consolidándose como el grupo más significativo en términos de interés. Siguiendo, el 28% entre 18 a 28 años, indica la presencia importante de consumidores jóvenes. Por otro lado, el grupo de 38 a 48 años representa el 19%, el rango de 48 a 58 años constituye el 16%, mientras que los de 58 a 68 años representa el 4% y más de 68 años representan el 1%.

- **Variables socioeconómicas:** En este campo, se clasificó a las personas objeto de estudio según su estrato y al mismo tiempo el nivel de ingresos; indicando así el poder de adquisición con respecto al producto, donde más adelante será fuente de determinación del precio según el nivel de ingresos.

Grafica 3.

Estrato socio económico

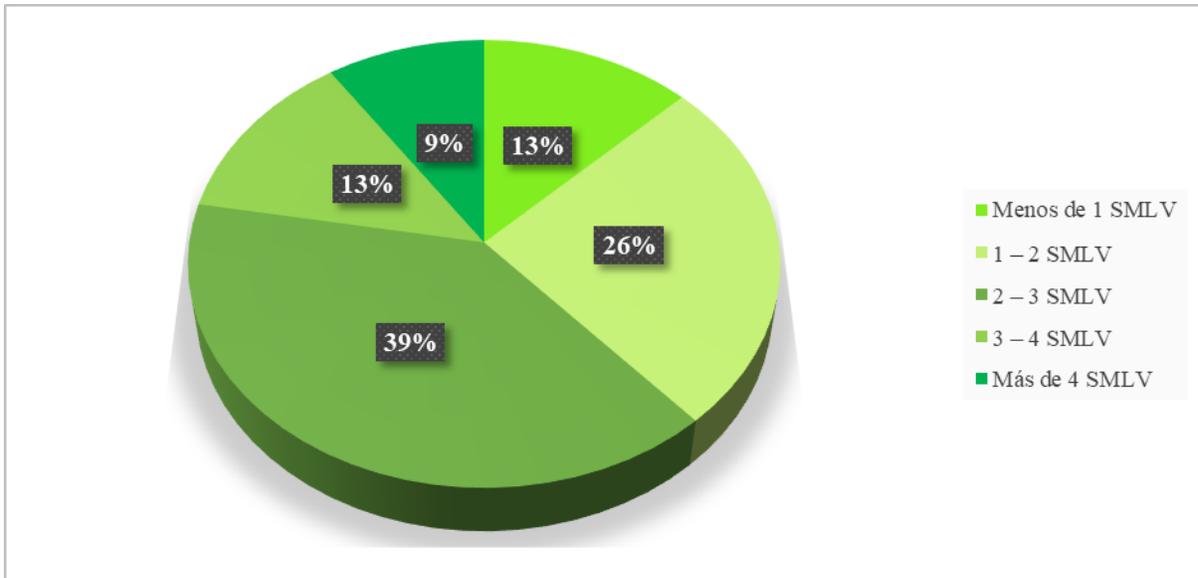


En la Gráfica 3 se presenta una distribución marcada en relación a los estratos socioeconómicos de la ciudad de Pasto entre la población encuestada. Se destaca que el 42% corresponde al estrato 3, seguido por el 23% que pertenece al estrato 4, el 17% se ubica en el estrato 2, seguido por el 12% en el estrato 1.

El estrato 5 representa el 5% y el estrato 6 el 1%, mostrando una representación más baja en estos estratos superiores.

Grafica 4.

Nivel de ingresos



Según los resultados de la investigación realizada acerca del nivel de ingresos, se obtuvo que el 39% de la población encuestada percibe entre 2 y 3 SMMLV, el 26% entre 1 y 2 SMMLV, el 13% menos de un SMMLV y el mismo porcentaje entre 3 y 4 SMMLV y el 9% de dicha población perciben más de 4SMMLV. Por lo que se concluyó que la concentración notable del nivel de ingresos está en el rango de 2 – 3 SMMLV.

- **Variables psicográficas:** La Cebolla Junca empacada al vacío va dirigida para aquellas personas conscientes de su bienestar y que valoran las características nutricionales positivas que la Cebolla Junca aporta a su alimentación saludable. Además, se dirige a aquellos que reconocen la Cebolla Junca como un componente esencial en la cocina debido a sus propiedades culinarias distintivas.

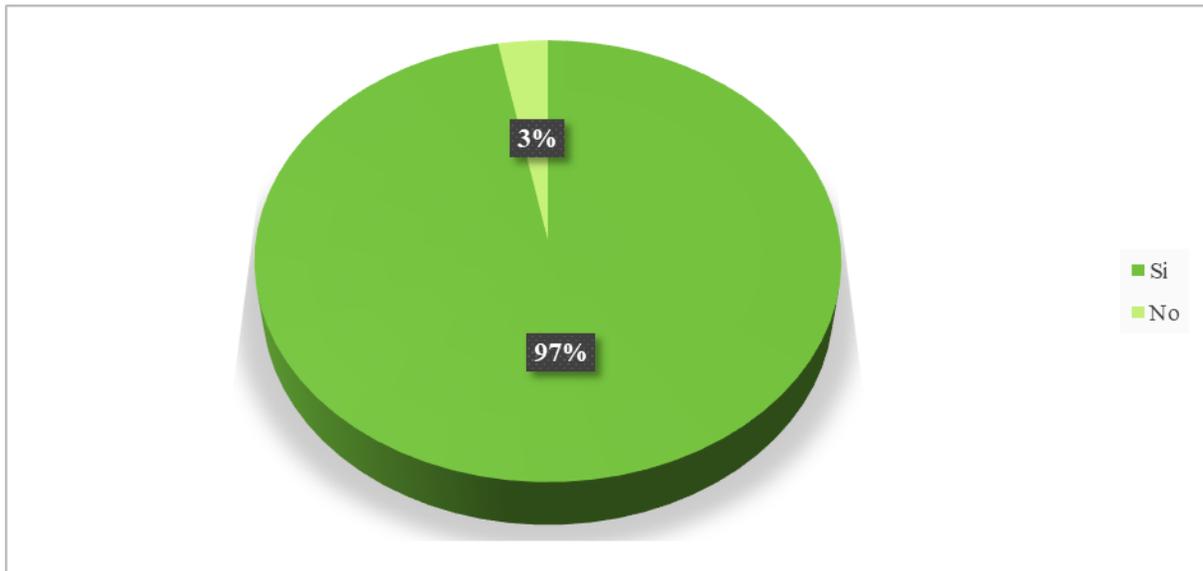
2.1.7. Análisis de la demanda.

Para Gabriel Baca “es determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda”

En relación a la demanda se determinaron las siguientes características:

Grafica 5.

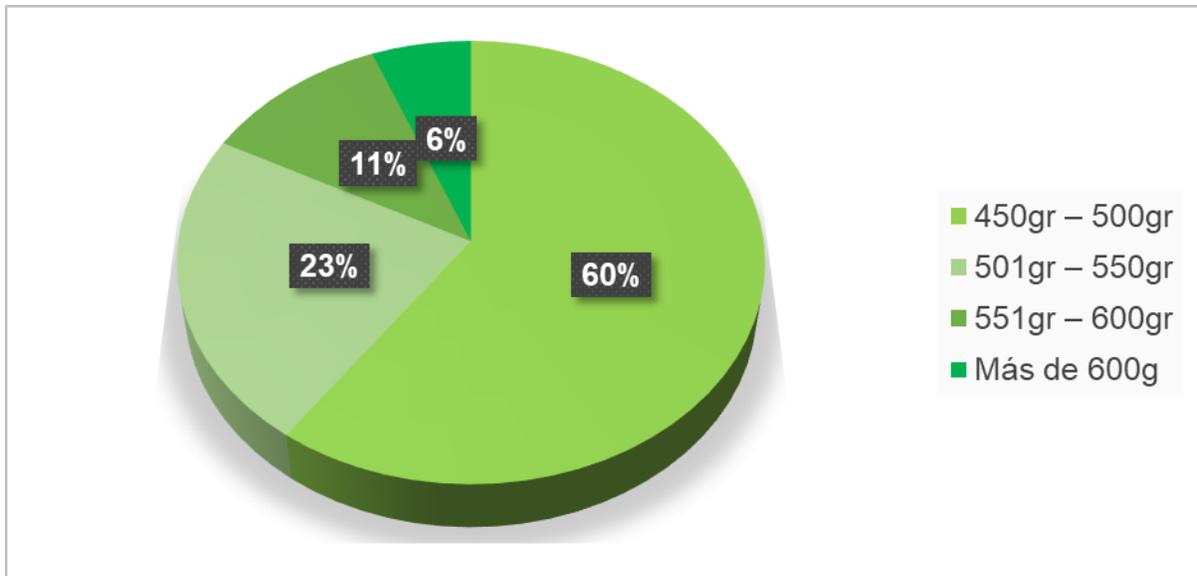
Consume hortalizas



Según los resultados reflejados en la gráfica 5 el 97% de la población encuestada sí consume hortalizas, mientras que el 3% no la consume. Dado que la Cebolla Junca es categorizada como una hortaliza, se pudo concluir que es un producto de consumo bastante aceptado lo que refleja que existe un mercado potencial para dicho bien.

Grafica 6.

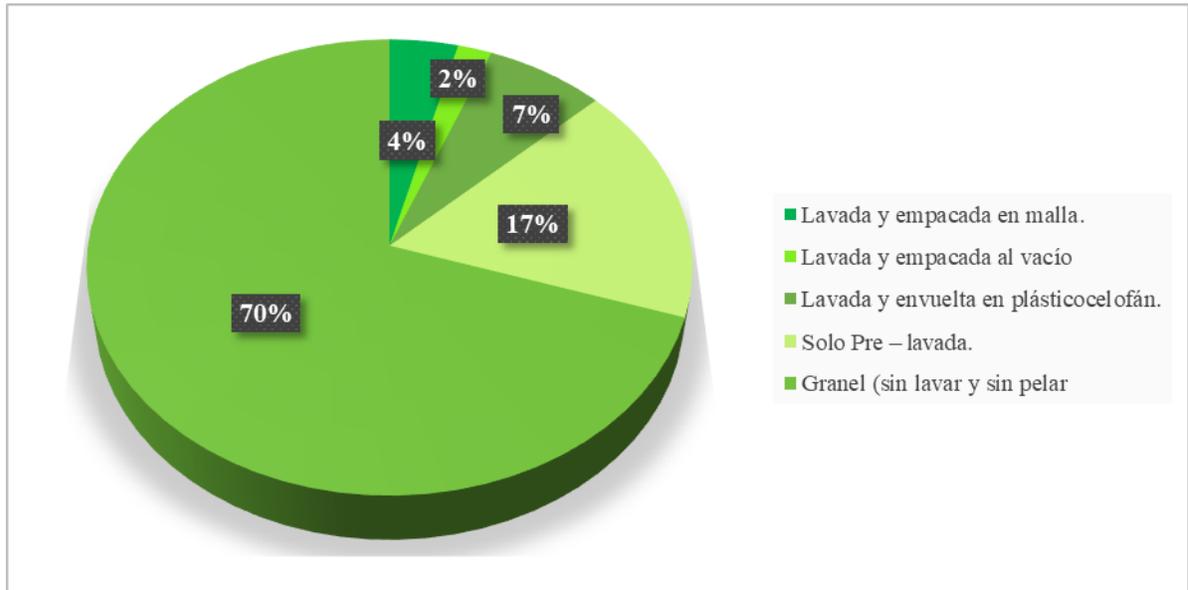
Consumo semanal de Cebolla Junca



Los resultados de la gráfica 6 referentes a la frecuencia y cantidad consumida de Cebolla Junca de la población encuestada, muestran que el 60% de la población consume entre 450 a 500 gramos semanales, el 23% consume entre 501 a 550 gramos semanales el 11% consume entre 511 a 600 gramos semanales y el 6% consume más de 600 gramos a la semana. De esta manera, se puede evidenciar que la cantidad más significativa según los resultados obtenidos es entre 450 a 500 granos por semana.

Grafica 7.

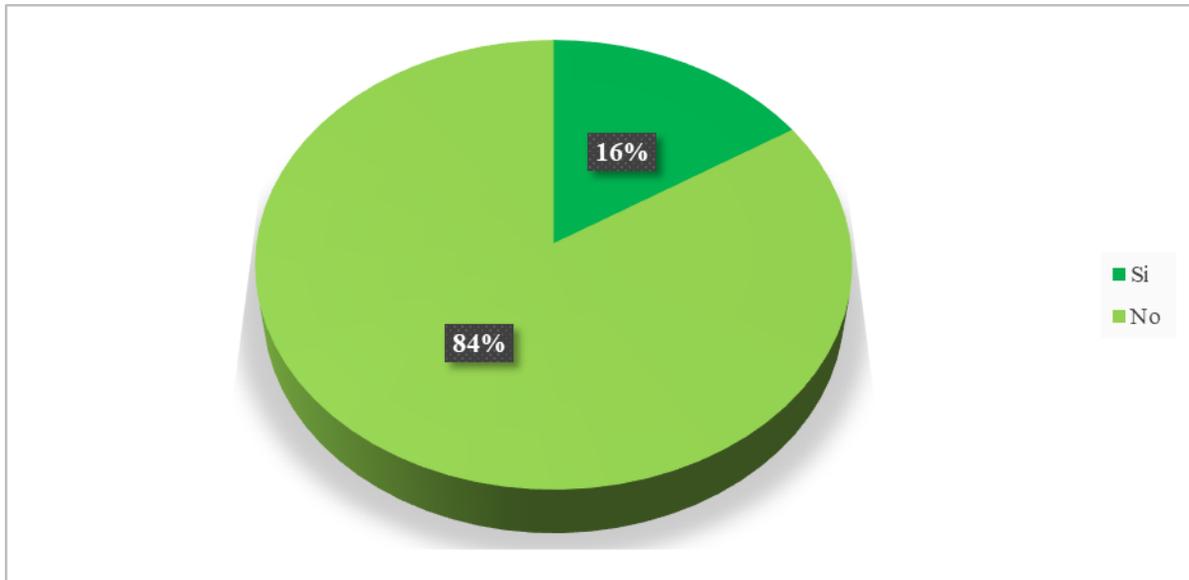
Presentación de compra



Los resultados de la gráfica 7 referentes a la presentación de compra de Cebolla Junca de la población encuestada el 70% adquiere Cebolla Junca a granel, sin lavar y sin pelar, lo que muestra una preferencia por la compra tradicional, el 17% solo pre – lavada, el 7% lavada y envuelta en plástico celofán, siguiendo el 4% lavada y empacada en malla y el 2% lavada y empacada al vacío. Se pudo concluir que en Pasto no hay una alta demanda por Cebolla Junca empacada al vacío, señalando una oportunidad para explorar y expandir esta modalidad en el mercado local.

Grafica 8.

Conocimiento del producto



Los resultados de la gráfica 8 referentes al conocimiento del producto de la población encuestada el 16% conoce la Cebolla Junca empacada al vacío, mientras que el 84% desconoce este producto específico. Esta falta de conocimiento del producto es debido a que en la actualidad no se comercializa la Cebolla en esta presentación en la ciudad de Pasto. Sin embargo, esto señala una oportunidad significativa para introducir y promover la Cebolla Junca empacada al vacío en este mercado, brindando una opción innovadora y educando a los consumidores sobre sus beneficios.

2.1.7.1. Proveedores.

Según Recus (2021) un es “Proveedor es la persona o empresa que abastece con algo a otra empresa o a una comunidad. El término emana del verbo proveer, que hace referencia a suministrar lo necesario para un fin”.

Según los datos obtenidos en la presente investigación, se identifica que los proveedores potenciales son los productores de Cebolla Junca del corregimiento de Buesaquillo ya que, según la información proporcionada por la Secretaría de Agricultura del Municipio de Pasto, en

la actualidad, Buesaquillo abarca alrededor de 1100 productores de Cebolla Junca (*Allium Fistulosum*), con una extensión de 250 hectáreas dedicadas a su producción.

La conexión con estos productores no solo respalda la producción local, sino que también establece una relación directa con la comunidad del corregimiento de Buesaquillo, contribuyendo así al desarrollo sostenible y al crecimiento de la economía local.

2.1.7.2. Demanda estimada.

En aras de proporcionar información para el buen desarrollo de la investigación, la demanda estimada se calcula con respecto a la siguiente fórmula:

$$\text{Demanda Estimada} = M \times Q \times P$$

Donde:

M = No. de Consumidores en el mercado.

Q = Cantidad de Compra Promedio Per Cápita.

P = Precio promedio kilo

Teniendo en cuenta esta fórmula, se considera la siguiente información:

Tabla 4.

Demanda estimada.

DEMANDA ESTIMADA	
M = Numero de familias en el mercado	71.125
P = Precio promedio per cápita	8.000
Q = Cantidad compra por familia	1(libra)
TOTAL	569.000.000

Tabla 5.

Identificación de variables

VARIABLE	REFERENCIA	VALOR
M	Número de familias potenciales para el consumo de Cebolla Junca empacada al vacío	71.125
Q	Cantidad de compra de 1 Libra de Cebolla Junca empacada al vacío por familia	1(Libra)
P	En relación con el instrumento de recolección de información, al precio promedio estimado para la venta de una libra de Cebolla Junca empacada al vacío de 500g	\$8.000

Tabla 6.

Total, demanda estimada

DEMANDA ESTIMADA	569.000.000
Q	71.125

La información anterior se obtuvo del total de viviendas ocupadas por personas presentes de los estratos socioeconómicos tres, cuatro, cinco y seis del municipio de Pasto, basándose en 84% de la población encuestada que está dispuesta a adquirir Cebolla Junca empacada al vacío ya que, aprecian tanto el potencial culinario como nutricional de la Cebolla Junca empacada al vacío. En relación a la variable de cantidad (Q), los datos recolectados de fuentes primarias indican que prefieren adquirir Cebolla larga empacada al vacío en presentaciones de 450 a 500 gramos, lo que permitió establecer que la presentación de 500 gramos (1 libra) es la opción preferida por familia. En cuanto a la variable de precio (P), se estimó que el precio promedio de venta de una libra de Cebolla Junca empacada al vacío sea de \$8.000 pesos.

Tabla 7.

Proyección de la demanda

PROYECCIÓN DE DEMANDA ANUAL DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACIO					
AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
569.000.000	608.830.000	651.448.100	697.049.467	745.842.930	798.051.935

Para la Proyección de la demanda a 5 años se tomó como promedio el índice de precios al consumidor (IPC) suministrados por el DANE en donde se otorga la tasa de crecimiento promedio anual del 7%.

2.1.7.3. Demanda insatisfecha.

Para Walter Valencia “es aquella en donde parte de una población o un conjunto de instituciones no reciben el servicio y/o producto que requieren, por lo tanto, la demanda es mayor que la oferta.”

Con la información recolectada en la presente investigación de los supermercados regionales y almacén de cadena del Municipio de Pasto se encontró que la oferta actual de Cebolla Junca por parte de Supermercado Abraham Delgado es de 1.058 libras, Supermercado El Tigre de la rebaja es de 1.058 Supermercado Andino es de 926 libras, ALKOSTO es de 1.587 libras, METRO es de 1.522, JUMBO es de 1.322 libras y ÉXITO 1.455 libras anuales de Cebolla Junca para una oferta actual total de 5.209 libras anuales.

$$\text{Demanda insatisfecha} = \text{Demanda actual 2023} - \text{Oferta actual 2023}$$

$$71.125 - 8.728 = 62.397$$

Es decir, que la demanda insatisfecha es 62.397 libras, por lo cual la empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío será capaz de satisfacer el 92% de dicha demanda mediante su capacidad instalada de 57.405 libras de Cebolla Junca empacada al vacío.

2.1.8. Análisis de la oferta.

El análisis de la oferta implica estudiar cómo los productores toman decisiones sobre la cantidad de bienes y servicios que están dispuestos a ofrecer en el mercado en función de diversos factores, como los costos de producción, la tecnología, la competencia y la regulación gubernamental.

2.1.8.1. Principales competidores y participación en el mercado.

Dentro del análisis de la oferta de Cebolla Junca, se identificaron tres principales competidores en el municipio de Pasto, Supermercado Abraham Delgado, Supermercado El Tigre de la rebaja, Supermercado Andino, ALKOSTO, METRO, ÉXITO y JUMBO. Estos tres oferentes representan una parte significativa de la participación en el mercado local, compitiendo por la preferencia de los consumidores en cuanto a la adquisición de Cebolla Junca.

Tabla 8.

Análisis y comparación de la oferta.

VARIABLE DE COMPARACIÓN	SUPERMERCADO ABRAHAM DELGADO	EL TIGRE DE LA REBAJA	ANDINO	ALKOSTO	METRO	JUMBO	ÉXITO
Producto	Cebolla junca lavada	Cebolla junca lavada	Cebolla Junca lavada	Cebolla junca lavada / granel	Cebolla Junca lavada	Cebolla Junca lavada	Cebolla junca lavada / granel
Tiempo en el mercado	25 años	32 años	10 años	37 años	30 años	10 años	75 años
Ubicación	Municipio de Pasto	Municipio de Pasto	Municipio de Pasto	Municipio de Pasto	Municipio de Pasto	Municipio de Pasto	Municipio de Pasto
Canales de Distribución	Directo punto de venta	Directo punto de venta	Directo punto de venta	Directo punto de venta	Directo punto de venta	Directo punto de venta	Directo punto de venta
Publicidad y Promoción	Redes sociales Pantallas publicitarias Cuña radial	Redes sociales Carros publicitarios Cuña radial	Marketing digital	Redes sociales Flayers Vallas publicitarias Cuña radial	Redes sociales Flayers Vallas Publicitarias	Redes sociales Flayers	Redes sociales Flayers Vallas publicitarias Cuña radial
Ventajas de la competencia	Cada quince días 30% en frutas y verduras Trayectoria en el mercado	Trayectoria en el mercado	Cada quince días 30% en frutas y verduras Trayectoria en el mercado	Todos los miércoles 20% en verduras y frutas Cliente 50 Trayectoria en el mercado	Trayectoria en el mercado	Trayectoria en el mercado	Trayectoria en el mercado

En el mercado del municipio de Pasto, los supermercados de cadena, junto con los supermercados locales establecidos durante más de 10 años, poseen una sólida ventaja competitiva. Ambos sectores gestionan eficazmente sus estrategias de promoción y publicidad,

adaptándose a las demandas del mercado. Con una amplia variedad de productos, incluida la Cebolla Junca, los supermercados son canales de distribución clave. En particular, los supermercados de cadena, con su alcance y logística avanzada, ofrecen una distribución extensa, mientras que los supermercados locales, con su enfoque regional y especializado, pueden destacar las cualidades únicas de productos como la cebolla Junca empacada al vacío. Por lo tanto, es una estrategia que aprovecha tanto la infraestructura y alcance de los supermercados de cadena como la conexión local de los supermercados locales podría maximizar la disponibilidad y visibilidad del producto en el mercado, convirtiéndolos en los canales de distribución ideales para la cebolla Junca empacada al vacío.

2.1.8.2. Proyección de la oferta. Para continuar el cálculo de la demanda

Tabla 9.

Oferta actual de Cebolla Junca..

SUPERMERCADO ABRAHAM DELGADO	FRECUENCIA	CANTIDAD (KG)	TOTAL LIBRAS	ANUAL
	MENSUAL	40	88,18	1.058
EL TIGRE DE LA REBAJA	FRECUENCIA	CANTIDAD (KG)	TOTAL LIBRAS	ANUAL
	MENSUAL	40	88,18	1.058
SUPERMERCADO ANDINO	FRECUENCIA	CANTIDAD (KG)	TOTAL LIBRAS	ANUAL
	MENSUAL	35	77,16	926
ALKOSTO	FRECUENCIA	CANTIDAD (KG)	TOTAL LIBRAS	ANUAL
	MENSUAL	60	132,28	1.587
JUMBO	FRECUENCIA	CANTIDAD (KG)	TOTAL LIBRAS	ANUAL
	MENSUAL	50	110,23	1.323
METRO	FRECUENCIA	CANTIDAD (KG)	TOTAL LIBRAS	ANUAL
	MENSUAL	50	110,23	1.323
ÉXITO	FRECUENCIA	CANTIDAD (KG)	TOTAL LIBRAS	ANUAL
	MENSUAL	55	121,25	1.455
OFERTA ACTUAL TOTAL (LIBRAS)			8.728	

La oferta actual de cebolla Junca en los supermercados locales y de cadena muestra una variabilidad considerable en la cantidad ofrecida. Mientras que algunos supermercados locales como Supermercado Abraham Delgado y Supermercado El Tigre ofrecen 1.058 libras, otros

como Supermercado Andino ofrecen 926 libras. Por otro lado, los supermercados de cadena como ALKOSTO, METRO, JUMBO y ÉXITO ofrecen cantidades más elevadas, con ALKOSTO liderando con 1.587 libras anuales.

La estrategia de distribución para la cebolla Junca empacada al vacío se centrará en la utilización de ambos canales: supermercados locales y de cadena. Esta decisión se fundamenta en la complementariedad estratégica que ofrecen ambos tipos de establecimientos. Los supermercados locales proporcionan una conexión arraigada con la comunidad, lo que garantiza una distribución cercana y una relación más personalizada con los consumidores locales.

Por otro lado, los supermercados de cadena ofrecen una amplia cobertura y visibilidad en el mercado, lo que permite alcanzar a un público más amplio y diverso. Al aprovechar ambos canales, se maximiza la presencia del producto en el mercado y se garantiza su disponibilidad para una variedad de consumidores, sin importar sus preferencias de compra.

2.1.9. Precio.

Para Philip Kotler y Gary Armstrong, autores del libro "Fundamentos de Marketing", el precio es la cantidad de dinero que se cobra por un producto o servicio. El precio también se lo define como la cantidad monetaria necesaria para adquirir un bien o un servicio".¹

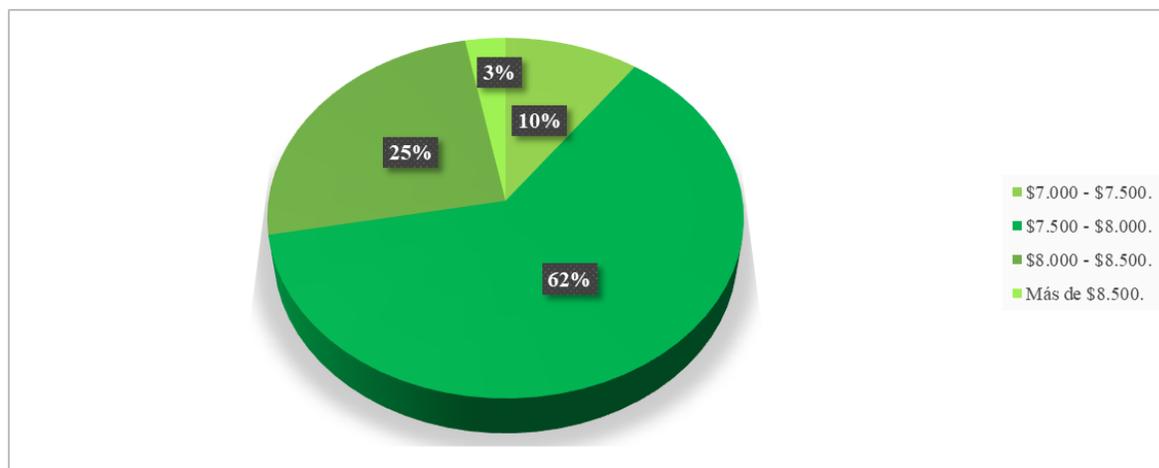
2.1.9.1. Fijación de precio.

Con el objeto de determinar el precio de una libra (500 gr) de Cebolla Junca Empacada al vacío, se considerará los resultados obtenidos en la aplicación de encuestas, siendo los siguientes:

Grafica 9.

Precio Cebolla Junca empacada al vacío.

¹ Economipedia.com. Precio, 2022. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/precio.html>. (21/11/2023)



Los resultados de la gráfica 9 referentes a el precio de Cebolla Junca empacada al vacío por (500 gr) de la población encuestada, muestran que el 62% se encuentra entre \$7.500 y \$8.000. Le sigue un 25% que están dispuesto a pagar entre \$8.000 y \$8.500, seguido por un 10% que aceptarían precios en el rango de \$7.000 a \$7.500. Solo un 3% estaría dispuesto a pagar más de \$8.500.

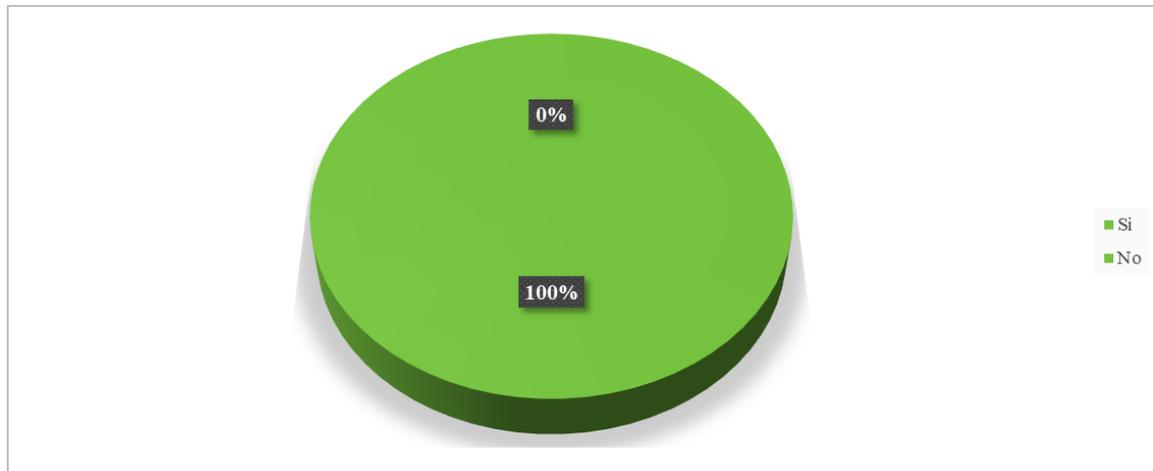
En conclusión, se determinó que el precio más aceptado por la población encuestada para una libra de Cebolla Junca empacada al vacío es de \$5.000, destacando la importancia de establecer una tarifa competitiva y acorde con las expectativas del consumidor en el mercado local.

2.1.9.2. Comercialización y distribución.

Según Kotler, se refiere “al conjunto de actividades que permiten que un producto o servicio pase del fabricante o proveedor al consumidor final. Esto incluye la planificación, implementación y control de los canales de distribución, que son los medios a través de los cuales los productos o servicios llegan a los consumidores”

Grafica 10.

Venta en supermercados locales y de cadena.



En la gráfica 10, se observa la disposición de supermercados locales y de cadena dispuestos a vender Cebolla Junca empacada al vacío, revelo un resultado positivo. Al llevar a cabo encuestas en cuatro supermercados regionales, incluyendo Supermercados Andino S.A.S., Supermercado El Tigre de la Rebaja y Supermercado Abraham Delgado, y cuatro almacenes de cadena como Éxito, Alkosto, Jumbo y METRO, se encontró que el 100% de ellos está dispuesto a comercializar Cebolla Junca empacada al vacío.

La aceptación total de los establecimientos apunta a una oportunidad real para introducir y consolidar la oferta de Cebolla Junca empacada al vacío en una variedad de puntos de venta locales, lo que podría contribuir al éxito y la accesibilidad del producto en la ciudad de Pasto.

2.1.9.3. MIX de marketing

Para elaborar el marketing mix de la empresa, se llevará a cabo un análisis exhaustivo que incluirá el estudio de tres herramientas fundamentales: el análisis DOFA, la matriz MEFI y el modelo de las Cinco Fuerzas de PORTER. En este proceso, se evaluarán tanto los factores internos como externos que impactan en el desempeño y la estrategia de la empresa. El análisis DOFA permitirá identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que enfrenta la organización en su entorno empresarial.

A través de la matriz MEFI, se diseñarán estrategias de marketing que aprovechen las fortalezas y oportunidades, mientras que mitigan las debilidades y amenazas identificadas en el análisis DOFA. Además, se empleará el modelo de las Cinco Fuerzas de PORTER para evaluar la competencia en el mercado, la amenaza de nuevos competidores, el poder de negociación de los proveedores y de los compradores, así como la presencia de productos sustitutos. Este enfoque integral permitirá desarrollar un marketing mix sólido y efectivo que posicione a la empresa de manera competitiva en su sector y maximice su éxito comercial.

Tabla 10.

Análisis cinco fuerzas de PORTER

CRITERIO	EVALUACIÓN DE ALTO, MODERADO Y BAJO	EXPLIQUE
Rivalidad entre los competidores existentes		
La rivalidad es alta si tiene muchos competidores con un producto o servicio similar. Es probable que su empresa tenga poco poder en el mercado. Los proveedores y compradores pueden fácilmente ir a otro lugar.	Baja	La rivalidad entre los competidores es baja porque la cebolla Junca empacada al vacío es un producto nuevo en el mercado del municipio de Pasto. Actualmente, no hay muchos competidores ofreciendo un producto similar, lo que reduce la presión competitiva directa. Esto proporciona a la empresa una ventaja inicial para establecerse en el mercado sin enfrentar una competencia intensa de inmediato.
Amenaza de sustitutos		
La amenaza es alta si hay muchos sustitutos. Es fácil para los compradores encontrar una solución diferente a la que usted ofrece pero que satisface sus necesidades de manera similar.	Alta	La amenaza de sustitutos es alta porque existen varios productos alternativos que los consumidores pueden considerar como reemplazos de la cebolla Junca empacada al vacío. Productos como la cebolla en polvo deshidratada, cebolla a granel, cebolla cabezona y crema de cebolla pueden satisfacer las mismas necesidades culinarias. Estos sustitutos están bien establecidos en el mercado y son fácilmente accesibles para los consumidores, lo que representa un desafío significativo para la nueva empresa.
Amenaza de nuevos competidores		
La amenaza es alta si no hay o hay pocas barreras de entrada. Será fácil para las nuevas empresas empezar a competir en su mercado.	Alta	La amenaza de nuevos competidores es alta porque, aunque actualmente en el municipio de Pasto no hay un interés significativo en el mercado de la cebolla Junca empacada al vacío, las barreras de entrada son bajas. Esto significa que, una vez que otros reconozcan el potencial de este mercado, será relativamente fácil para nuevas empresas entrar y competir.
Poder negociador de proveedores		
El poder negociador de proveedores es bajo si hay muchos proveedores en el mercado. Un proveedor individual tiene poco poder de negociación y no tiene influencia en el precio.	Moderado	El poder negociador de los proveedores es moderado porque, aunque hay muchos productores de cebolla Junca en el corregimiento de Buesaquillo, lo que en principio reduce el poder de negociación de cada proveedor individual, estos productores están organizados y dispuestos a negociar colectivamente. Esto les da una influencia considerable en la fijación de precios y en las condiciones de la materia prima
Poder negociador de clientes		
El poder negociador de los clientes es bajo si hay muchos compradores. Un comprador individual tiene poco poder de negociación y no puede bajar el precio.	Moderado	El poder negociador de los clientes es moderado porque, aunque hay una gran cantidad de personas dispuestas a comprar el producto, los consumidores tienen acceso a varios sustitutos como la cebolla en polvo deshidratada, cebolla a granel y cebolla cabezona. Esta disponibilidad de alternativas les da cierta capacidad de negociación, ya que pueden optar por productos sustitutos si no están satisfechos con el precio o la calidad de la cebolla Junca empacada al vacío.

Tabla 11.

Matriz DOFA.

INTERNO	EXTERNO
DEBILIDADES	OPORTUNIDADES
I. Amenaza Alta de productos Sustitutos	I. Mercado en Crecimiento
II. Moderado Poder Negociador de Proveedores	II. Diversificación de Productos
III. Moderado Poder Negociador de Clientes	III. Expansión Geográfica
IV. Falta de reconocimiento de marca en el mercado local.	IV. Participación en eventos locales o ferias gastronómicas para promover y dar a conocer el producto
FORTALEZAS	AMENAZAS
I. Baja Rivalidad entre Competidores Existentes	I. Alta Amenaza de Nuevos Competidores
II. Relación Directa con Productores Locales	II. Volatilidad del Mercado de Insumos Agrícolas
III. Innovación en Empaque	III. Cambios en las Preferencias del Consumidor

2.1.9.3.1 Estrategias basadas en la Matriz DOFA

Fortalezas-Oportunidades (FO):

- **Aprovechar la Baja Competencia y el Mercado en Crecimiento:** Implementar campañas de marketing agresivas para capitalizar la baja competencia y la creciente demanda de productos frescos y empacados al vacío.
- **Expansión Geográfica:** Utilizar la relación directa con productores locales para asegurar un suministro constante y expandirse a otros municipios y regiones.
- **Innovación y Calidad como Puntos de Venta:** Destacar la innovación en el empaque y el compromiso con la calidad en las estrategias de marketing para diferenciarse de otros productos en el mercado.

Fortalezas-Amenazas (FA):

- **Fortalecimiento de Relaciones con Proveedores:** Desarrollar acuerdos a largo plazo con los proveedores locales para mitigar la influencia de su poder negociador.
- **Diversificación para Reducir el Impacto de Sustitutos:** Innovar en la presentación y usos de la cebolla Junca empacada al vacío para diferenciarse de los sustitutos.
- **Mitigación de Costos a través de Innovación:** Utilizar la tecnología de empaquetado al vacío para reducir el desperdicio y mantener la frescura, ayudando a enfrentar la volatilidad del mercado de insumos agrícolas.

Debilidades-Oportunidades (DO):

- **Educación del Consumidor sobre los Beneficios del Producto:** Implementar programas de educación para destacar los beneficios de la cebolla Junca empacada al vacío sobre los sustitutos.
- **Inversión en Investigación y Desarrollo:** Investigar nuevas formas de mejorar el producto y diversificar la oferta para atraer a más consumidores y reducir el impacto de los sustitutos.

Debilidades-Amenazas (DA):

- **Seguimiento y Adaptación a las Preferencias del Consumidor:** Mantener un seguimiento constante de las tendencias del mercado y adaptarse rápidamente a los cambios en las preferencias del consumidor.
- **Estrategias de Mitigación de Costos:** Desarrollar estrategias de mitigación para enfrentar la volatilidad del mercado de insumos agrícolas, como contratos de suministro a largo plazo y diversificación de proveedores.

Este análisis y las estrategias resultantes permitirán a la empresa comercializadora de cebolla Junca empacada al vacío en el corregimiento de Buesaquillo, municipio de Pasto, posicionarse de manera efectiva en el mercado y aprovechar sus ventajas competitivas.

Tabla 12.

Matriz MEFI

Factor critico de éxito	Valor	Calificación	Calificación ponderada
Fortalezas			
Entorno favorable de trabajo	0,1	4	0,4
Innovación en empaque	0,2	4	0,8
Beneficios del producto	0,15	3	0,45
Debilidades			
Ubicación en zona de poca población	0,15	2	0,3
Posicionamiento de la marca	0,3	2	0,6
Publicidad deficiente	0,1	1	0,1
	1		2,65

Teniendo en cuenta valor ponderado de la matriz MEFI, es de 2.65 indica que la organización está ligeramente inclinada hacia las fortalezas internas. Sin embargo, hay un margen significativo para mejorar las debilidades y reforzar aún más las fortalezas existentes. La organización debe centrarse en acciones estratégicas que le permitan aumentar su eficacia interna y competitividad en el mercado.

2.1.9.3.2 Plan de marketing

Sobre nosotros:

CEBOLLARTE S.A.S, es una comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en la ciudad de Pasto. Proporcionando a nuestros clientes un producto fresco y de alta calidad

satisfaciendo sus necesidades culinarias que contribuyan a una experiencia gastronómica excepcional a través de la innovación, eficiencia y atención al cliente.

Beneficios:

- Su composición nutricional es notable, rica en vitaminas A, B6, B12, C, D, E y K.
- Ofrece una gama de minerales como calcio, hierro, magnesio, fósforo, sodio, zinc y potasio.

Packging del producto:

- ✓ Se utiliza bolsas plásticas para empacado al vacío - empaque biodegradable.
- ✓ Diferencia de otros productos:
 - Por medio del empaque al vacío, asegura la frescura y durabilidad de la cebolla Junca.
 - El empaque al vacío preserva las vitaminas y minerales.
 - Ofrece estándares de higiene y calidad.

Selección del mercado:

Entre los factores que lideran esta los estratos socioeconómicos de la ciudad de Pasto, el nivel de ingresos, va dirigida para aquellas personas conscientes de su bienestar y que valoran las características nutricionales positivas que la Cebolla Junca.

Estrategia de producto:

Destacar los beneficios nutricionales del producto enfocándose en la calidad superior, utilizando un empaque atractivo y sostenible que comunique claramente estos beneficios, construyendo así una imagen de transparencia y confianza para el consumidor.

Estrategia de precio:

Incentivar la compra del producto mediante promociones y descuentos estratégicos, diseñados para atraer a nuevos clientes y fidelizar a los existentes, generando así un aumento en las ventas y en el reconocimiento de la marca.

Estrategia de distribución:

Destacar la presencia en el mercado regional, con un firme cumplimiento de los requisitos de presentación del producto, asegurando así la satisfacción del consumidor y fortaleciendo la reputación de la marca.

Estrategia de promoción:

Impulsar las ventas iniciales a través de eventos estratégicamente planificados, que atraigan y enganchen a los consumidores, creando así un impacto positivo y duradero en la percepción y demanda del producto.

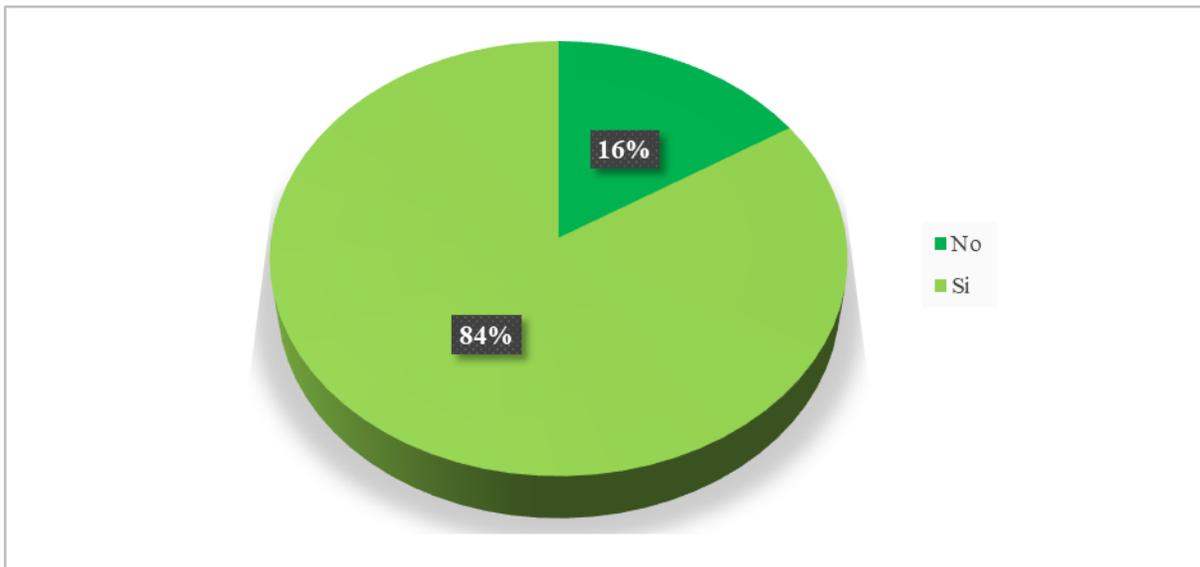
Objetivos:

1. Captar un 5% del nicho de mercado para el año 2025 mediante un evento con la participación de restaurantes de Pasto.
2. Lograr el reconocimiento del producto en un 10%, por la calidad, durabilidad, textura, sabor y presentación para el año 2026.

Producto: Al identificar las necesidades fundamentales de los clientes potenciales clientes, se ha concluido que la Cebolla Junca empacada al vacío se posiciona como un producto altamente atractivo para el cliente objetivo, gracias a distintos aspectos destacados en su composición nutricional y presentación.

Grafica 11.

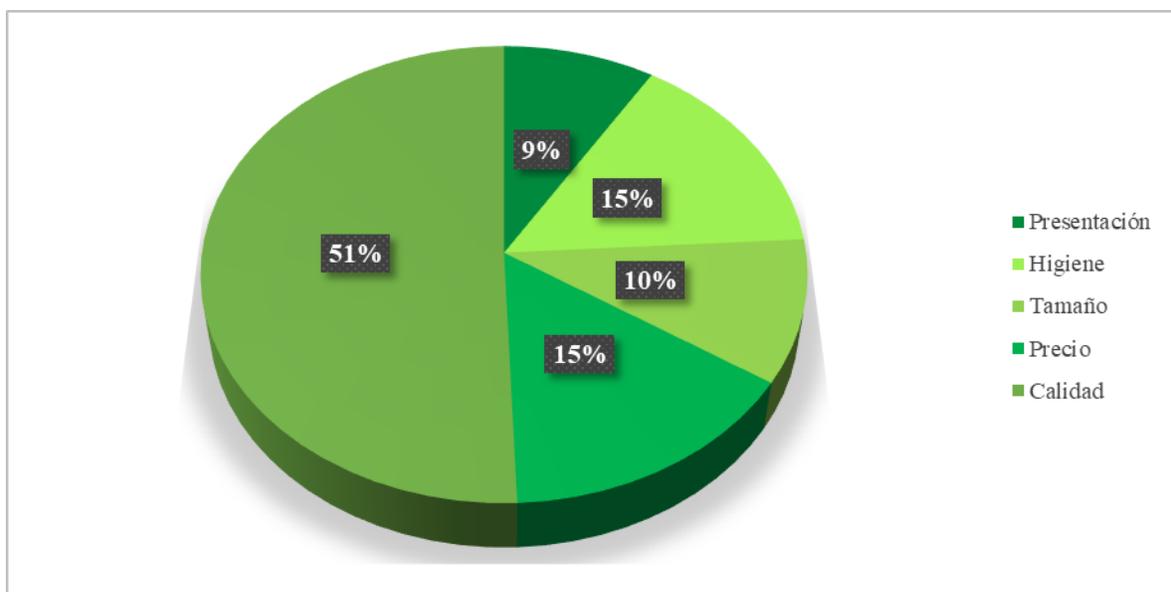
Decisión de consumo



En base a los resultados obtenidos de la presente investigación, se puede observar en la gráfica 11 que el 84% de las personas encuestadas manifestaron estar dispuestas a adquirir Cebolla Junca empacada al vacío, mientras que el 16% indicó no estar dispuestas a realizar dicha compra. Estos hallazgos revelan una notable aceptación por parte de la mayoría de la población encuestada hacia la adquisición de Cebolla Junca empacada al vacío.

Gráfico 12.

Aspectos que influyen en la compra



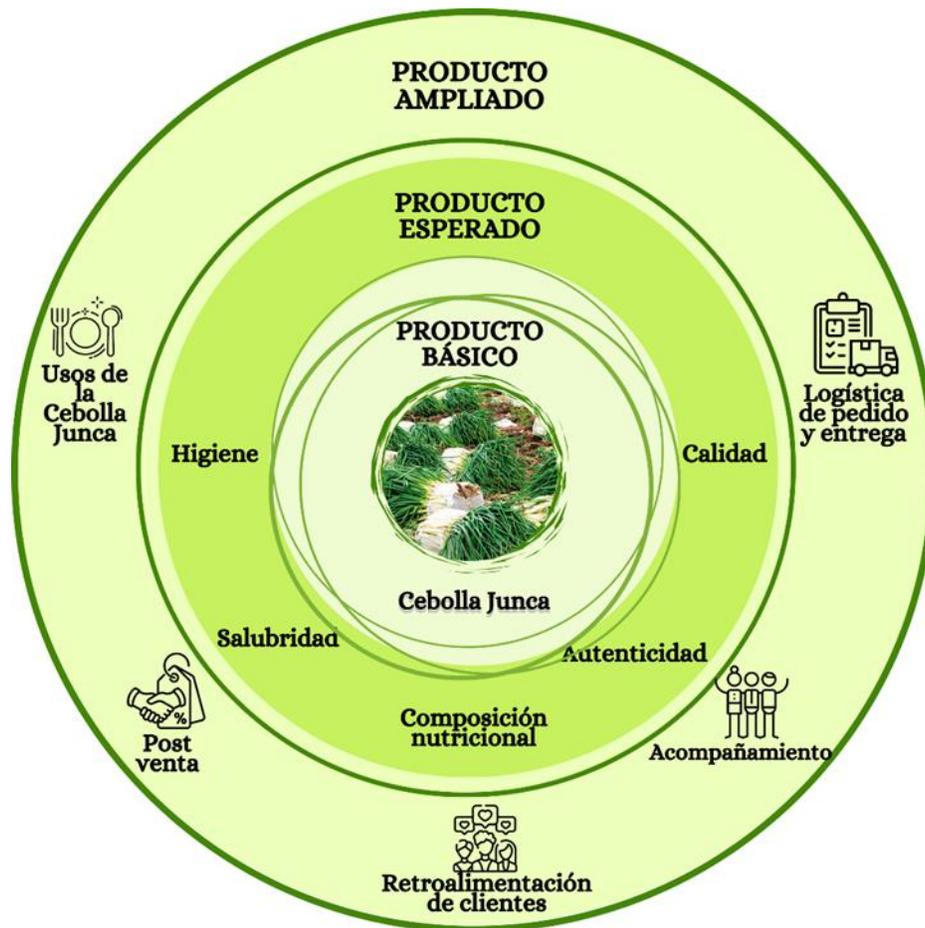
De acuerdo con los resultados obtenidos en la presente investigación, se evidenció que la calidad es un factor importante en las decisiones de compra, captando la atención del 40% de la población encuestada, siguiendo la higiene del producto, con un 33%, indicando la importancia que los consumidores asignan a la seguridad y condiciones sanitarias de la Cebolla Junca empacada al vacío. Asimismo, con un 12% de la población encuestada el precio también juega un papel relevante en proceso de compra, también con un 8% el tamaño y un 7% la presentación son factores que inciden en la preferencia de compra. De acuerdo a lo anteriormente mencionado, se puede decir, que la población encuestada valora de manera prioritaria la calidad y la higiene de la Cebolla Junca empacada al vacío.

- **Producto ampliado:** El producto ampliado de CEBOLLARTE es ofrecer una experiencia integral que va más allá del producto básico (Cebolla Junca) buscado por los clientes. En su versión esperada, la Cebolla Junca empacada al vacío se distingue por su alta calidad, garantizando el cumplimiento de todos los estándares de salubridad alimentaria, autenticidad del producto, higiene y preservación de su valiosa composición nutricional.

Además de estos atributos esenciales, el producto ampliado proporciona una logística de pedido y entrega eficiente, un sólido servicio de posventa que incluye la retroalimentación continua de los clientes, un acompañamiento personalizado para garantizar su satisfacción y una educación detallada sobre los diversos usos y beneficios de la Cebolla Junca. Esta ampliación en la oferta no solo asegura la calidad y frescura del producto, sino que también fortalece la relación marca-cliente, creando una experiencia completa y satisfactoria para quienes valoran la excelencia en cada detalle de su compra.

Figura 6.

Producto ampliado.



- **Precio:** En relación al precio, se distinguen dos elementos substanciales, el primero se centra en la percepción del cliente respecto al valor que está dispuesto a pagar Cebolla Junca

empacada al vacío, y el segundo, de igual importancia, se relaciona con el análisis del costo de producción de dicho producto, determinado a través del estudio financiero de la presente investigación.

Este estudio financiero no solo proporciona claridad sobre los costos involucrados en la fabricación, sino que también incide directamente en la determinación del precio de venta, estableciendo así una conexión directa entre las expectativas del consumidor y la viabilidad económica del producto en el mercado.

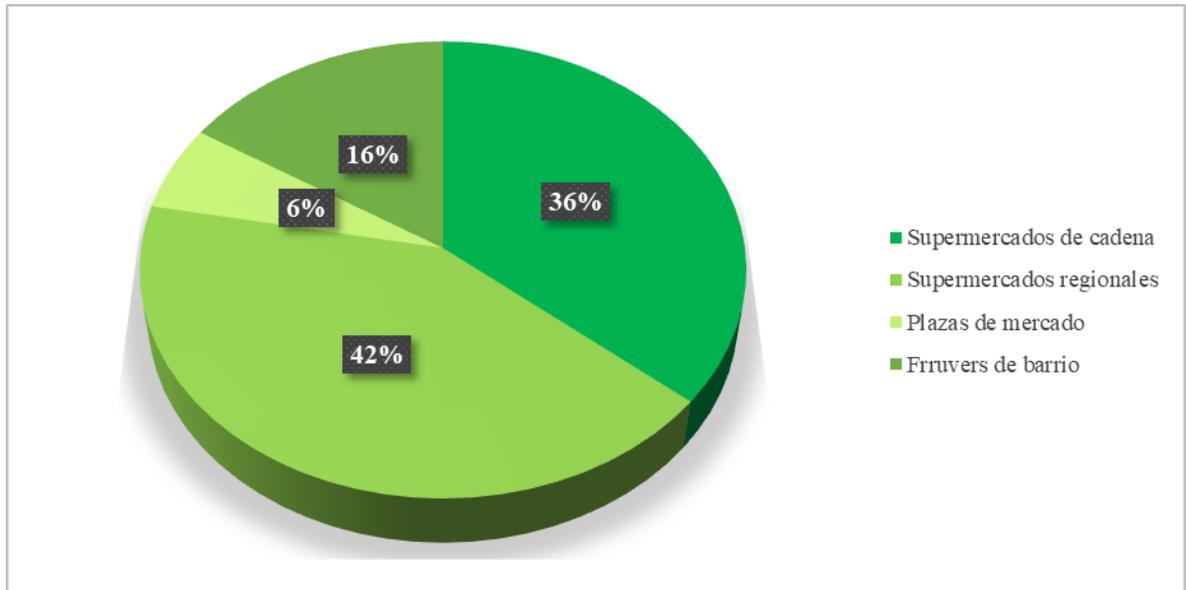
La información recopilada a través de los instrumentos de recolección de datos ha permitido que la población objetivo establezca un rango de precio para una libra de Cebolla Junca empacada al vacío, siendo este de \$ 5.000 pesos m / cte., como se puede constatar en la Gráfica 9 "Precio de Cebolla Junca Empacada al Vacío".

Este resultado refleja la percepción directa de los consumidores en relación con el valor asignado al producto, proporcionando una visión clara sobre las expectativas de precio dentro de la población encuestada. Este análisis resulta fundamental para la formulación de estrategias de fijación de precios que estén alineadas con las preferencias del mercado, contribuyendo así a una mayor aceptación y viabilidad comercial de la Cebolla Junca empacada al vacío.

- **Plaza:** En la búsqueda de la eficacia en la implementación de estrategias de distribución, se tiene en cuenta los siguientes aspectos.

Gráfico 13.

Lugar de preferencia



Los resultados de la gráfica 13 reflejaron las tendencias significativas en cuanto a los lugares de elección para la adquisición de Cebolla Junca empacada al vacío de la población encuestada. Se destacó que los supermercados regionales lideran con un 42%, seguido con los supermercados de cadena con un 36%. Los fruveres de barrio también muestran una presencia considerable con un 16%, mientras que las plazas de mercado representan un 6%.

Estos resultados indican claramente que los consumidores mostraron preferencia por adquirir este producto en establecimientos de gran amplitud, ya sea a nivel regional o de cadena, resaltando la importancia de comprender y aprovechar estos canales de distribución para optimizar la presencia y disponibilidad del producto en el mercado.

- **Promoción:** En el ámbito de la promoción de Cebolla Junca empacada al vacío, cultivada al 100% en el corregimiento de Buesaquillo, la cual no solo se destaca por su origen sino también por los beneficios saludables y su compromiso con el medio ambiente. Con base a lo anterior se ha trazado las siguientes estrategias de promoción.

- ✓ **Campañas Digitales:** Lanzar campañas publicitarias en redes sociales como Facebook, Instagram y Tik Tok para resaltar la procedencia única de la Cebolla Junca, promoviendo el orgullo local y el apoyo a los productores del corregimiento de Buesaquillo.
- ✓ **Testimonios de Productores:** Crear contenido digital con testimonios conmovedores de los productores del corregimiento de Buesaquillo, mostrando su dedicación y la calidad única de la Cebolla Junca, estableciendo una conexión emocional con los consumidores.
- ✓ **Promociones en Mercados Locales:** Implementar promociones exclusivas en mercados locales y tiendas del municipio de Pasto, fomentando la preferencia por la Cebolla Junca de Buesaquillo y apoyando directamente a la comunidad.
- ✓ **Salud y Nutrición:** Desarrollar contenido digital educativo sobre los beneficios de la Cebolla Junca, enfocándose en sus propiedades nutricionales y sus contribuciones a una dieta equilibrada.
- ✓ **Eco-Amigable:** Resaltar el compromiso ambiental de la Cebolla Junca empacada al vacío, promoviendo el embalaje sostenible y la reducción de residuos, tanto en plataformas digitales como en etiquetas físicas.
- ✓ **Eventos de Degustación:** Organizar eventos de degustación en la ciudad de Pasto, proporcionando muestras gratuitas de la Cebolla Junca dando a conocer sus características únicas y métodos de procesamiento

2.1.10. Diseño de producto.

El producto viene en presentación de 500 gr equivalentes a una libra, empacada en bolsas de plástico que garantizan un envasado hermético. Esta metodología de empaque contribuye a la preservación óptima de todas las propiedades de la Cebolla Junca, asegurando su frescura y calidad. El diseño del empaque incluirá la tabla nutricional del producto, el distintivo logo de la empresa y todas las especificaciones requeridas por el Instituto Colombiano Agropecuario (ICA), el INVIMA

y el ministerio de salud y protección social. Este enfoque integral en el diseño del empaque no solo proporciona información esencial al consumidor, sino que también cumple con los estándares regulatorios, fortaleciendo así la confianza del cliente en la calidad y autenticidad del producto.

A continuación, se da conocer la proyección del diseño del producto (Cebolla Junca empacada al vacío)

Figura 7.

Proyección de Diseño de producto



2.1.10.1. Logotipo.

La elección del nombre "CEBOLLARTE" para la empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío se fundamenta en una fusión ingeniosa de las palabras "Cebolla" y "arte", transmitiendo la esencia única de la propuesta: no solo ofrecer un producto, sino crear una experiencia culinaria distintiva y cuidadosamente elaborada. La combinación de estos términos sugiere un enfoque apasionado y creativo de la comercialización de la Cebolla Junca, resaltando el aspecto artístico en cada paso del proceso, desde la adquisición de la del producto hasta el envasado al vacío.

El lema "El arte de conservar el sabor" refleja la dedicación de la empresa a preservar y realzar las cualidades sensoriales y nutricionales de la Cebolla Junca a lo largo del tiempo. Al vincular la conservación con el arte, resaltamos el cuidado minucioso y la destreza aplicada en cada paso, ofreciendo a los clientes no solo un producto fresco, sino una verdadera obra maestra culinaria.

En conclusión, "CEBOLLARTE" y su slogan encapsulan la filosofía de la empresa de ir más allá de la simple actividad comercial, buscando deleitar a los clientes con la excelencia en la conservación y el disfrute del sabor, convirtiendo la larga Cebolla empacada al vacío en una obra maestra culinaria.

Figura 8.

Proyección de logo corporativo.



2.1.10.2. Propuesta de valor.

“Una propuesta de valor es la promesa de valor que un cliente espera recibir por parte de una empresa. Es más que una simple descripción del producto o servicio: es la solución específica que tu empresa brinda a un cliente, y que un competidor no puede ofrecer”

A través de la aplicación de técnicas avanzadas de envasado al vacío, la empresa asegura la frescura y durabilidad de la Cebolla Junca, preservando sus propiedades nutritivas. La rigurosa selección de Cebolla larga, priorizando la calidad y el tamaño, garantiza la consistencia y satisfacción del producto. Comprometidos con rigurosos estándares de higiene y calidad, CEBOLLARTE implementa medidas de seguridad alimentaria en todas las fases de producción. Además, fortalece la economía local mediante alianzas estratégicas con productores del corregimiento de Buesaquillo, permitiéndole acceder a materias primas frescas directamente del origen. CEBOLLARTE se compromete a ofrecer a sus clientes un producto de calidad superior respaldado por la innovación, la integridad y la responsabilidad social, consolidando su posición como la elección preferida en el mercado de Cebolla Junca.

2.2. Estudio técnico

Según Alvarado y Bencomo (2014) es el análisis detallado de los aspectos técnicos necesarios para la puesta en marcha y operación del proyecto, incluyendo la descripción detallada de los procesos productivos, la selección de tecnologías y equipamientos, y el análisis de los costos asociados a la implementación de la solución propuesta

Para la presente investigación, es primordial señalar e identificar los aspectos técnicos necesario para determinar el funcionamiento de cada área de producción, teniendo en cuenta el aprovechamiento máximo de los recursos.

2.2.1. Localización del proyecto.

A continuación, se presentan los tópicos de la localización.

✓ **Macro localización.**

Según Criollo o Gutiérrez (2016) consiste en evaluar el sitio que ofrece las mejores condiciones para la ubicación del proyecto, en el país o en el espacio rural y urbano de alguna región.²

Tabla 13.

Macro localización.

Pasto		Cumbal	
Ítem	Calif	Ítem	Calif
Transporte	10	Transporte	6
Mano de obra	9	Mano de obra	7
Materia prima	10	Materia prima	8
Servicios públicos	9	Servicios públicos	7
Telecomunicación	8	Telecomunicación	8
Acceso	9	Acceso	8
Condiciones climáticas	9	Condiciones climáticas	5
Factores ambientales	9	Factores ambientales	5
Costo y disponibilidad de terrenos	8	Costo y disponibilidad de terrenos	5
Total	81	Total	59

Según la tabla #10, la localización más conveniente para la creación de la empresa CEBOLLARTE es el Municipio de San Juan de Pasto, ya que obtuvo la mayor calificación en comparación al Municipio de Cumbal, destacándose por su infraestructura de transporte bien desarrollada, la disponibilidad de mano de obra calificada, el acceso a materias primas de calidad, servicios públicos eficientes, una sólida red de telecomunicaciones, facilidades de acceso a diversas zonas, condiciones climáticas favorables para la producción, consideraciones ambientales positivas, costos competitivos y la disponibilidad de terrenos adecuados para la operación de la empresa.

² Ventana Científica Vol. 7. N° 11 ISSN 2305 – 6010, Pág. 29 – 33. Mayo 2016, recuperado de [https://dicyt.uajms.edu.bo/revistas/index.php/ventana-cientifica/article/view/8/8#:~:text=b\)Micro%20localizaci%C3%B3n%3BEs%20la,instalaciones%20en%20el%20terreno%20elegido.\(06/04/2024\)](https://dicyt.uajms.edu.bo/revistas/index.php/ventana-cientifica/article/view/8/8#:~:text=b)Micro%20localizaci%C3%B3n%3BEs%20la,instalaciones%20en%20el%20terreno%20elegido.(06/04/2024))

Esta decisión se tomó teniendo en cuenta el entorno general, donde se evaluaron las necesidades específicas de la empresa y se estimó el máximo beneficio que se puede obtener al ubicarla en el Municipio de San Juan de Pasto, lo que garantiza un entorno propicio para el crecimiento y desarrollo de CEBOLLARTE.

✓ **Micro localización.**

Según Rubio (2021) tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario.

Tabla 14.

Matriz de ponderación de factores

Variable	Peso	Corregimientos municipio de Pasto					
		San Fernando		En Encano		Buesaquillo	
		Cal.	PxC	Cal.	PxC	Cal.	PxC
Disponibilidad materia prima (Cebolla Junca)	0,40	4	1,16	4	1,16	6	2,4
Seguridad	0,10	4	0,4	4	0,4	5	0,5
Costo terreno	0,20	3	0,6	2	0,4	4	0,8
Accesibilidad	0,30	3	0,9	2	0,6	3	0,9
Total	1		3,26		2,56		4,6

Tras evaluar detenidamente la matriz de ponderación de factores calificación, se llega a la conclusión de que la ubicación más favorable para la empresa CEBOLLARTE, es el corregimiento de Buesaquillo, con una ponderación significativa de 4.6. Este resultado se basa en un análisis exhaustivo de diversas variables clave, incluyendo la disponibilidad de materia prima, seguridad, costo del terreno y accesibilidad, en comparación con otros corregimientos como El Encano y San Fernando.

El corregimiento de Buesaquillo ofrece ventajas significativas para el desarrollo de CEBOLLARTE. En cuanto a la disponibilidad de materia prima, se encuentra en una zona estratégica para el cultivo de Cebolla Junca, lo que garantiza un suministro constante y de calidad

para la empresa. Además, este corregimiento destaca por su nivel de seguridad, lo cual es fundamental para la operación sin contratiempos de cualquier negocio.

En términos de costos de terreno, el corregimiento de Buesaquillo presenta una situación competitiva que favorece la inversión de CEBOLLARTE, permitiendo optimizar recursos y obtener mayores márgenes de rentabilidad. Por último, la accesibilidad del corregimiento de Buesaquillo es favorable, facilitando la logística de distribución y el acceso a mercados estratégicos.

2.2.2. Tamaño del proyecto.

Teniendo en cuenta las anteriores consideraciones se pudo precisar el tamaño óptimo del proyecto, así pues, la empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío, se medirá en base al número de libras de 500 gramos a producir que corresponde a 20.748 libras anuales de Cebolla Junca empacada al vacío.

Según la Universidad central de Caracas Venezuela el tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el periodo de funcionamiento. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se pueden producir en un día, mes o año, dependiendo, del tipo de proyecto que se está formulando.³ Para tanto, para establecer el tamaño óptimo de la comercializadora se analizan los siguientes factores:

- **Tamaño y mercado.** Este factor se ve determinado por el resultado obtenido en el estudio de mercado, en la cual se identifica que la demanda insatisfecha es de 62.397 libras de Cebolla Junca.

³ Universidad Central de Caracas Venezuela (S.F). *Tamaño y capacidad del proyecto. Recuperado de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://saber.ucv.ve/bitstream/10872/9454/5/TEMA%205%20tama%C3%B1o%20y%20localizaci%C3%B3n%20del%20proyecto2.pdf* 06/04/2024

- **Tamaño y tecnología.** Este factor es fundamental para determinar la maquinaria y tecnología necesaria para la producción de 57.405 libras de Cebolla Junca empacada al vacío.
- **Tamaño, materia prima y financiera.** Este factor es fundamental ya que corresponde a la cantidad total de insumos, tanto humanos como materiales y financieros, que requiere la empresa para poder desarrollar sus actividades, como son desinfectantes industriales para la limpieza del producto y empaque, igualmente buscara alternativas de financiación con terceros.

Tabla 15.

Capacidad de producción

VARIABLE	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capacidad Diseñada	62.397	62.398	62.399	62.400	62.401	62.402
Nivel de Eficiencia	92%	93%	94%	95%	96%	97%
Capacidad Instalada	57.405	58.030	58.655	59.280	59.905	60.530

Considerando la información presentada en la tabla anterior, es relevante destacar que la capacidad instalada de la empresa está estructurada para en un futuro cumplir con el total de la demanda insatisfecha. Asimismo, esta capacidad instalada aumentará de manera continua a un ritmo del 1% en relación con las ventas anuales, lo que permitirá atender el 97% de la demanda no satisfecha en el último año proyectado.

2.2.3. Ingeniería del proyecto.

Es una etapa donde se definen los recursos necesarios para llevar a cabo el desarrollo del producto, tales factores vitales son: la maquinaria y equipo, la materia prima y el personal necesario para la producción.

- ✓ **Materia prima.** Para este proyecto la materia prima es la Cebolla Junca, la cual se compra principalmente a los productores del corregimiento de Buesaquillo.

Tabla 16.

Insumo principal.

INSUMO PRINCIPAL	
PRODUCTO	Atados de Cebolla Junca
NOMBRE	<div style="display: flex; align-items: center;">  <div style="margin-left: 10px;"> <p>Cebolla Junca (<i>allium fistulosum</i>): Es un bulbo, que se destaca por su sabor suave y dulce. Su importancia radica en su versatilidad culinaria y valor nutricional como fuentes de vitaminas y antioxidantes.</p> </div> </div>
UNIDAD DE	Libras
CANTIDAD NECESARIA	2.500 Kilos X Hectárea
PROVEEDORES	Productores del corregimiento de Buesaquillo
PRECIO	\$800
DISPONIBILIDAD	Inmediata

- ✓ **Insumos.** Para este proyecto los insumos que se van a utilizar son los siguientes:

Tabla 17.

Insumos secundarios.

INSUMO SECUNDARIO	
NOMBRE	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>Desinfectante de frutas y verduras Acido paracetico</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>Bicarbonato de Sodio grado alimenticio</p>  </div> </div>
DESCRIPCIÓN	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>Actividad Germicida. Actúa sobre un amplio espectro de bacterias como pseudomonas aeruginosas, Escherichia coli y Staphylococcus aureus, destruye los virus del SIDA, tuberculosis y hepatitis en ropas, utensilios y áreas.</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>El bicarbonato de sodio es un agente desinfectante natural que puede utilizarse para limpiar frutas y verduras, su naturaleza alcalina ayuda a descomponer y eliminar residuos de manera efectiva, lo que puede mejorar la salud alimentaria</p> </div> </div>
CONTACTO	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>https://ecoquim.com.co/desinfectante-de-frutas-y-verduras-galon-3-8-lt/</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>https://qca.com.co/producto/bicarbonato-de-sodio-grado-alimenticio-qb-%C2%96-saco-x-25-kg/</p> </div> </div>
UNIDAD DE MEDIDA	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>Litros</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>Kilos</p> </div> </div>
CANTIDAD NECESARIA	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>25 Litros X Hectárea</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>50 Kilos X Hectárea</p> </div> </div>
PROVEEDOR	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>ECOQUIM</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>QB</p> </div> </div>
PRECIO	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>\$ 9.311</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>\$ 6.333</p> </div> </div>
DISPONIBILIDAD	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="width: 45%;"> <p>Inmediata</p> </div> <div style="width: 45%;"> <p>Inmediata</p> </div> </div>

Tabla 18.

Empaque

EMPAQUE			Muestra de Rollo Plastico Gofrado.
PRODUCTO	Rollo (Bolsas) Plástico Gofrado para empacadora al vacío.	Empaque de comercialización al vacío.	
NOMBRE	SYNTUS	Empaque biodegradable	
UNIDAD DE MEDIDA	Unidades	Unidades	
CANTIDAD NECESARIA	380 Rollos	57.405	
PROVEEDOR	NatPaking		
PRECIO	36.000	13.680.000	
DISPONIBILIDAD	Permanente	Permanente	

Tipo de proceso productivo.

1. **Descripción del proceso de producción.** El proceso de producción de la compañía desde que se recibe la Cebolla Junca hasta que se entrega al cliente consta de 8 etapas las cuales son:

- ✓ Recepción, pesaje y transporte
- ✓ Clasificación y selección
- ✓ Deshoje, Lavado, desinfección y secado
- ✓ Envasado y sellado
- ✓ Etiquetado e inventariado
- ✓ Almacenamiento
- ✓ Transporte

2. **Recepción, pesaje y transporte.** Estas actividades consisten en comprar la Cebolla Junca directamente a los productores del corregimiento de Buesaquillo, con el fin de seleccionar los mejores productos mediante una inspección visual, descartando la Cebolla Junca que no llenan

los requisitos para su industrialización (que estén con problemas de pudriciones, hojas partidas o dobladas, hojas de color amarillento o seco, productos con problemas de cortes y magulladuras o problemas fitosanitarios causados por insectos o patógenos).

El producto que pase la inspección visual, son pesadas y luego colocadas en atados de 25 kg donde posteriormente son cargadas al vehículo el cual la transportará a la empresa. Al trasladar la Cebolla Junca hay que evitar golpes ya que fácilmente se estropearían y si no llegasen a pasar directamente a producción necesitarían permanecer algunos días almacenadas.

Al llegar la materia prima a la compañía esta será descargada y de acuerdo con los requerimientos de producción ira directamente a la línea de producción o almacenamiento.

El acaparamiento de la Cebolla Junca debe hacerse en un lugar fresco de humedad media, de forma que no grave mucho peso sobre la legumbre y este no debe prolongarse más 4 semanas, en condiciones normales. En caso de ser necesario un mayor tiempo de almacenaje, habría que llevarse a cabo bajo refrigeración y en condiciones de humedad controlada.

- 3. Clasificación y selección.** Según Collazos et al. 1998⁴, aunque la Cebolla de rama no se vende clasificada, el comercializador esta siempre al tanto de la calidad del material que va a comprar para así fijar los precios de compra de la cosecha, por lo que el diámetro, talla y sanidad de los tallos por comercializar pueden significar el aumento de los precios de compra.

Los criterios de clasificación de la Cebolla de rama son:

- ✓ Tallos enteros.
- ✓ Aspecto fresco.
- ✓ Forma regular.
- ✓ Sin rupturas, ni heridas.

⁴ Collazos F, Ordoñez H, Mora L, Zapata T, Aguirre J, Díaz L. 1998. *La Cebolla de rama, su cosecha y poscosecha en la cadena agroindustrial*. Armenia, Colombia: Editorial Grefas.

- ✓ Sin residuos orgánicos, tierra, ni agroquímicos.
- ✓ Color característico de la planta: hojas verdes intenso, tallo blanco.

Esta clasificación se cumple para clientes como los almacenes de cadena, los cuales reciben el producto clasificado por tamaños, grosor y presentación, ya sea por atados o manojos de media libra, libra o kilo. Para la clasificación de la Cebolla de rama el Icontec generó la norma 1222 la cual regula el tamaño y el grosor que esta debe tener para su comercialización (Collazos et al. 1998).⁵

Figura 9.

Dimensiones de la Cebolla Junca

Tamaño	Largo	Diámetro
Extra	Mayor de 25cm	Mayor de 2cm
Larga a	15-24,9cm	Mayor de 2cm
Larga b	15-24,9cm	1,5-1,9cm
Corriente	10-14,9cm	1,0-1,4 cm

Fuente: Collazos et al.(1998)

4. Deshoje, Lavado, desinfección y secado. Una vez clasificada y seleccionada se procede a realizar el retiro de las hojas secas o deterioradas, con un cuchillo se cortan las puntas de las hojas unos 15 cm por encima de la bifurcación del tallo, se procede a quitar la cutícula externa seca y en mal estado hasta lograr que el tallo quede limpio.

Se realizará una desinfección por medio del lavado por inmersión, aproximadamente 5 minutos. Posteriormente se lava por aspersion para eliminar cualquier impureza que se encuentre en la superficie del tallo de la Cebolla Junca. La solución desinfectante se cambia constantemente en función de la cantidad de Cebolla Junca que se vaya a procesar. Las sustancias desinfectantes que se pueden emplear son: a base de cloro, sales de amonio y yodo.

⁵ Collazos F, Ordoñez H, Mora L, Zapata T, Aguirre J, Díaz L. 1998. *La Cebolla de rama, su cosecha y poscosecha en la cadena agroindustrial*. Armenia, Colombia: Editorial Grefas.

Una vez desinfectada la hortaliza se retira los residuos de desinfectando y microorganismos mediante un lavado con agua potable.

Se realiza principalmente colocando las plantas ya lavadas de forma vertical para que por gravedad se inicie el proceso de secado. Cuando el volumen lo requiera se puede hacer uso de aireación mecánica, aunque la utilización de aireación es natural.

5. **Envasado y sellado.** Finalmente, cuando el producto termina el proceso anterior y se tiene la Cebolla Junca completamente pesada y empacada se colocará en la máquina de empacado al vacío. Este proceso lo realizará el operario, quien colocará en bins plásticos el producto terminado. De esta manera se logrará que el producto pase por procesos de conservación que garantizará la frescura y calidad del producto final para el consumidor.
6. **Etiquetado e inventariado.** Mediante un sistema de inventarios PEPS y un etiquetado de lote donde se establecerá fecha de producción y caducidad.
7. **Almacenamiento.** La Cebolla Junca empacada al vacío se almacena en un cuarto frío a una temperatura de -18°C a -20°C .
8. **Transporte.** Las bolsas con la Cebolla Junca empacada al vacío se colocan en bins plásticos debidamente etiquetadas según las especificaciones del cliente. El producto es transportado en camiones que mantienen la cadena de frío con una temperatura de refrigeración de -5°C
9. **Manejo de desperdicios.** El adecuado manejo y control de los residuos es esencial para aprovechar al máximo los recursos y evitar afectar el medio ambiente. Una de las medidas que la empresa implementará para abordar este tema será asignar una bodega específica para almacenar los restos y sobrantes del proceso de pelado y corte de la Cebolla Junca. Los residuos se utilizarían principalmente para producir abono orgánico que se proporcionaría de forma gratuita a las fincas proveedoras del corregimiento de Buesaquillo, con el objetivo de apoyarlas con suministros orgánicos y establecer relaciones más sólidas y sostenibles a largo plazo.

Figura 10.

Proceso de producción de Cebolla Junca



4. DESINFECCIÓN Y SECADO

Las sustancias desinfectantes son, ácido peracético y bicarbonato de sodio., 30 min luego se introduce el producto en la maquina de secado por 30 min



5. SELLADO Y ETIQUETADO



Se prepara el producto para colocarlo en la maquina de sellado al vacío, seguido de esto se inicia el proceso de etiquetado, 1 hora.

6. ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN

Se almacena el producto en un cuarto frio hasta el momento de realizar la entrega al cliente final.



Figura 11

Diagrama de flujo de la línea de producción

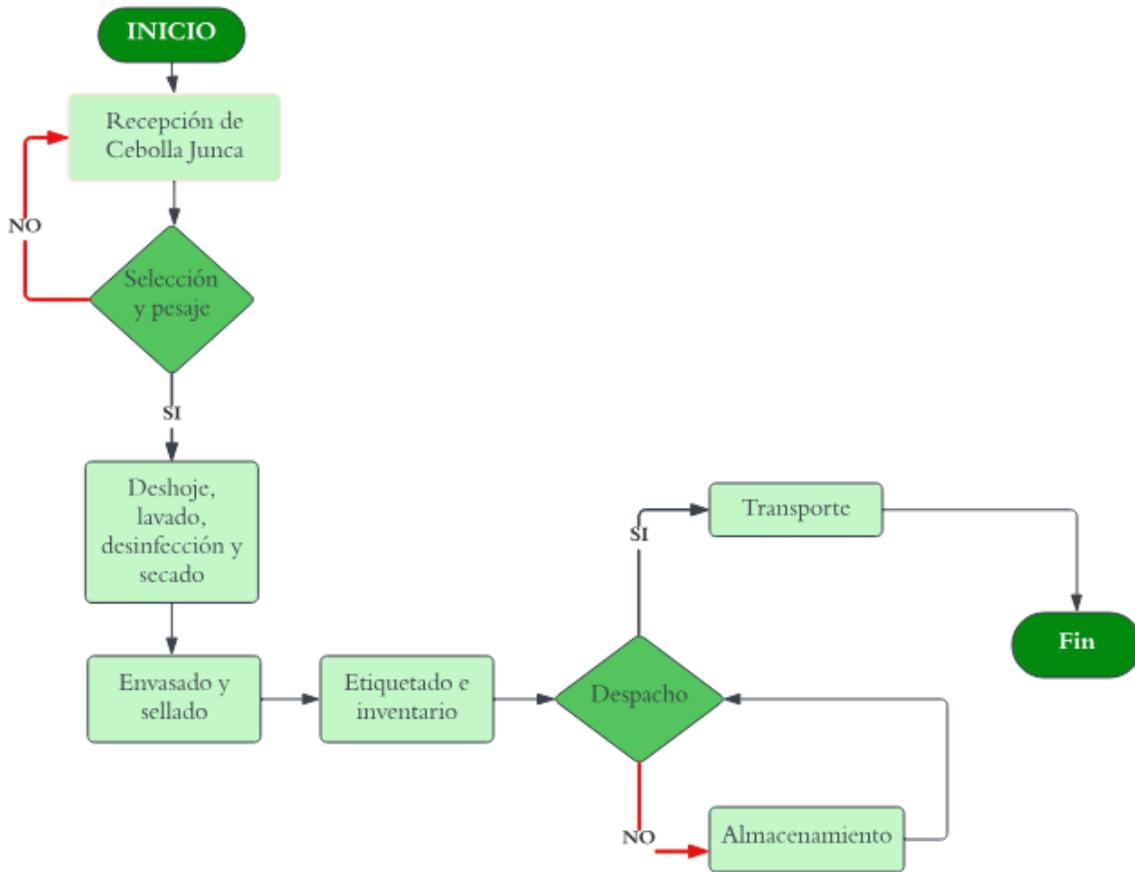


Tabla 19.

Tiempo de producción

Actividad	Descripcion	Responsable	Duracion
1	Compra producto	1 persona	1 hora
2	Clasificacion	1 persona	2 horas
3	Deshoje	2 persona	1 hora
4	Lavado	2 persona	1 hora
5	Desinfeccion	2 persona	30 min
6	Secado	2 persona	30 min
7	Sellado	1 persona	1 hora
8	Almacenamiento	1 persona	1 hora
9	Distribucion	1 persona	2 horas y 20 min
Tiempo total			9 horas y 20 min

2.2.4. Maquinaria y equipo.

Para el proceso de empacado al vacío de la Cebolla Junca implica la incorporación de la siguiente maquinaria y equipo especializado diseñado para optimizar la eficiencia y la calidad del producto final

Tabla 20.

Mesón de trabajo industrial.

MESÓN DE TRABAJO INDUSTRIAL EN ACERO INOXIDABLE.	
MARCA	MESON ACERO INOXIDABLE
MODELO	120 X 60 cm CON ENTREPAÑO
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
Mesón en acero 430 con refuerzo interno en tablex, pata en tubo pintada. Para trabajo pesado, el mesón mide 100 cm de largo	
FUNCIÓN	
Es una mesa de trabajo para, trabajos pesados, cocina, pastelería, panadería, servicios técnicos, para mecánica industrial.	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$210.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	4unds
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-857085454-mueble-meson-en-



Tabla 21.

Empacadora al vacío.

EMPACADORA AL VACÍO.	
MARCA	BBG
MODELO	PACK6-4
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
<p>Máquina con 4 barras de sellado de 60 centímetros. Puedes sellar 6 o más bolsas al tiempo gracias a su gran espacio útil de 67 x 55 centímetros y una altura de 19 cm.</p>	
FUNCIÓN	
<p>La máquina empacadora al vacío se aplica principalmente para sellar película de plástico en productos sólidos, líquidos, polvo, pasta y otras propiedades.</p>	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$20.000.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	1 unds
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://exhibirequipos.com/producto/empacador-vacio-industrial-pack6-



Tabla 22.

Cuarto frío.

CUARTO FRÍO.	
MARCA	CAMPAQ
MODELO	CPAQCONG
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
Espacio cerrado que conserva cierta temperatura en su interior, generalmente con temperaturas de 8° a -30° Centígrados; este puede ser producto agrícola como hortalizas o frutas.	
FUNCIÓN	
Cuarto frío de uso industrial, tiene una cámara de refrigeración y otra de congelación.	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$12'000.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	1 und
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-938958567-cuarto-frio-JM#position=2&search_layout=stack&type=item&tracki



Tabla 23.

Báscula comercial digital.

BÁSCULA COMERCIAL DIGITAL	
MARCA	PRETUL
MODELO	BASE-40P
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
<p>De uso comercial. Funciones que incluye: caja registradora, contadora, alarma por peso, acumulación, sumatoria, cálculo de cambio, cambio de unidades y nivelador.</p>	
<p>Soporta hasta 40kg. Contiene 4 memorias. Incluye la tecla Tara que posibilita restar el peso de los recipientes. Posee tecla cero para restablecer el valor de la balanza. Tipo de alimentación: batería, pila y corriente eléctrica. La solución que tu negocio necesita.</p>	
FUNCIÓN	
<p>Este instrumento brinda la precisión, calidad y tecnología para pesar con exactitud. Además, cuenta con una gran variedad de funciones que permiten trabajar con comodidad.</p>	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$168.500 COP
UNIDADES REQUERIDAS	2unds
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://www.mercadolibre.com.co/bascula-comercial-digital-pretul-base-40p-40kg-127v-33cm-



Tabla 24.

Codificadora manual.

CODIFICADORA MANUAL	
MARCA	FM
MODELO	DY
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
Alimentación: 110 V.	
Potencia de calentamiento: 40 W.	
Velocidad de impresión: 1-80 veces/min.	
Temperatura de funcionamiento: 150 ~ 392.0 °F.	
Impresión nominal: 1 ~ 3 filas. sirve para superficies planas	
FUNCIÓN	
Imprima la fecha, lote y vencimiento de sus productos de forma efectiva, es un equipo diseñado para trabajo continuo ideal para codificar bolsas plásticas.	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$400.846 COP
UNIDADES REQUERIDAS	1unds
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-556681734-codificadora-fechadora-loteadora-



Tabla 25

Lavadora de aspersión.

LAVADORA DE ASPERSIÓN	
MARCA	IMA
MODELO	F-DNL-50
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
<p>Equipo construido en lámina de acero inoxidable AISI 304. Cuenta con sistema de blower, una banda transportadora de cangilones plásticos y tanque para aspersión de la fruta.</p>	
FUNCIÓN	
<p>Ideal para limpiar toda clase de frutas y verduras para la eliminación de excesos de tierra, insectos, fertilizantes y pesticidas.</p>	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$4'000.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	1und
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://www.ingenieriaima.com.co/producto/lavadora-de-inmersion/



Tabla 26

Transportadora de rodillos.

TRANSPORTADORA DE RODILLOS	
MARCA	MERI INGENIERIA
MODELO	SR120
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
<p>Transportador de rodillos de 1.9" por gravedad de 50 cm de ancho X metro de longitud, altura graduable entre 80 cm y 90 cm.</p>	
FUNCIÓN	
<p>Seleccionadores con sistema de rodamiento motorizado, giran el producto 360° para facilitar la selección y/o eliminar parte de la suciedad del producto.</p>	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$800.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	2unds
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-552902797-transportador-de-rodillo-por-gravedad-



Tabla 27

Batea industrial

BATEA INDUSTRIAL	
MARCA	EMAQ INDUSTRIAL
MODELO	EMAQ
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
- Totalmente en acero inoxidable grado alimenticio	
- Patas redondas en acero inoxidable	
- MEDIDAS: 30cm ancho x 1.00 mt largo x 90cm alto x 20cm profundidad	
FUNCIÓN	
Batea en acero inoxidable patas niveladoras en tubo de 1 1/2 cal 18, especial para la industria alimenticia, panaderías, industria panelera, y otras funciones.	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$900.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	3und
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-821490628-arteza-batea-para-cuajo-leche-



Tabla 28

Canastilla plástica

CANASTILLA PLÁSTICA	
MARCA	ESTRA
MODELO	60x40x25 cm-Verde
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
Canastilla plástica liviana toda lineal (fruver) de 60x40x25 cm-Verde	
FUNCIÓN	
Caja apilable con excelente estabilidad al arrume. Aplicable en una gran variedad de industrias ofreciendo eficiencias y ahorros en líneas de producción, almacenaje, transporte y distribución.	
	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$17.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	30 unds
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Pasto COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://www.estra.com/caja-plastica-liviana-toda-lineal-fruver-de-60x40x25-cm-verde--

Tabla 29

Cuchillo rebanador

CUCHILLO REBANADOR	
MARCA	FREE HOME
MODELO	20 CM
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
Navaja ultra filada de larga duración	
A prueba de manchas y oxidación	
Mango Forjado	
Cuchillo rebanador	
FUNCIÓN	
Cuchillo de fino corte, hoja afilada y alta precisión, mango ergonómico, no sufre de agentes oxidantes.	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$24.430 COP
UNIDADES REQUERIDAS	8 unds
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Pasto COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://alkosto.com/cuchillo-free-home-rebanador-20-cm-con-mango/p/840101715133



Tabla 30

Túnel de secado

TÚNEL DE SECADO	
MARCA	MASTER MACHINES
MODELO	MASTERVAC® DR1A
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
<p>Construcción en acero inoxidable AISI304 robusto e higiénico</p> <p>Control ajustable de velocidad de banda y potencia de turbina soplado</p> <p>Entrada, secado y descarga de producto completamente automático</p>	
FUNCIÓN	
<p>El DR1A permite realizar de la manera más segura y de forma automática el secado de frutas y verduras mediante un sistema de banda transportadora y turbina-cuchilla de aire a temperatura ambiente, velocidad de banda y potencia de turbina ajustables para garantizar un óptimo secado.</p>	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$12'000.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	1 und
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://www.vrasystems.com/mastermark-tunel-de-secado



Tabla 31

Plataforma / ruedas 150 kg

PLATAFORMA / RUEDAS 150 KG	
MARCA	Redline
MODELO	Modelo Redline
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
Capacidad de carga: 330 lb	
Material: acero / caucho	
Número de ruedas: 4	
Tipo: plegable, pequeño	
Tipo de rueda: giratorio trasero	
FUNCIÓN	
La plataforma de carga y descarga es un equipo utilizado como medio auxiliar en la manipulación de cargas.	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$399.900 COP
UNIDADES REQUERIDAS	4 und
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/159386/plataforma-c-ruedas-150kg-72x46x80cm/159386/



Tabla 32

Canasta plegable robusta grande 56 x 48 x 16

CANASTA PLEGABLE ROBUSTA GRANDE 56 X 48X 26	
MARCA	Redline
MODELO	Modelo Redline
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
Son de fácil agarre, higiénicas y resistentes. Las canastillas tienen perforaciones para generar ventilación a los productos almacenados al momento de apilar las canastas	
FUNCIÓN	
Las canastillas plásticas son embalajes reutilizables destinados a la distribución y almacenamiento de determinados productos principalmente empacados al vacío, frutas, entre otros.	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$60.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	20 und
FORMA DE PAGO	Abono del 50% en pedido y 50% en fábrica
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/687232/canasta-plegable-rojo-robusta-56x48x26cm-25kgs/687232/



Tabla 33

Contenedor con ruedas plásticas con tapa

CONTENEDOR CON RUEDAS PLÁSTICA CON TAPA	
MARCA	Kleine Wolke
MODELO	Modelo Kleine Wolke
CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS	
	108X92.5X95 cm
	Tipo: Coontenedores de rueda
	Material: Plastico
	1100 litros
FUNCIÓN	
<p>Utilizar un contenedor con ruedas es la forma más amigable de gestionar residuos orgánicos e inorgánicos, ya que ambos tipos son contaminantes en diferentes medidas, y la falta de control de basura no solo es dañino para el medio ambiente, sino para los seres humanos, quienes pueden enfermar a causa de las toxinas desprendidas por residuos en descomposición.</p>	
COSTOS	
PRECIO UNITARIO	\$1.150.000 COP
UNIDADES REQUERIDAS	2und
FORMA DE PAGO	Contado
UBICACIÓN	Bogotá COL
MONEDA DE PAGO	Pesos Colombianos
ENLACE	https://www.homecenter.com.co/homecenter-co/product/872984/contenedor-con-ruedas-plastica-1100-litros-verde-con-tapa/872984/



2.2.4.1 Elementos de bioseguridad

Los siguientes elementos de bioseguridad diseñados para proteger la salud y seguridad de los trabajadores y consumidores al manipular productos alimenticios, como la Cebolla Junca empacada al vacío.

Tabla 34

Elementos de bioseguridad

ELEMENTOS	IMAGEN DE REFERENCIA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO
Guantes Nitrilo HD Grueso caja x 50 und		Protección miembros superiores	69 cajas	\$ 35.000
Guantes anticorte Hilo acero inoxidable		Protección de miembros inferiores de raspaduras y cortes	8 uds	\$ 45.900
Botas industriales blancas		Seguridad ante caída de objetos.	8 uds	\$ 50.000
Mascarilla Insafe N95 caja X 25		Protección respiratoria contra la gran mayoría de polvos y partículas sin presencia de aceite	7 cajas	\$ 36.000
Overol industrial		Protección en áreas de producción	8 uds	\$ 46.000
Gafas de seguridad		Protección de ojos	8 uds	\$ 7.500
Delantal blanco pvc		Protección de posibles salpicones de agua y otras sustancias	8 uds	\$ 26.000
Gorro oruga caja x 100		Protección para evitar caída del cabello	34 cajas	\$ 25.000

2.2.4.2 Muebles y enseres

Los siguientes elementos son fundamentales para organizar y optimizar los procesos logísticos y de venta, asegurando una operación eficiente y segura.

Tabla 35

Muebles y enseres

MUEBLE	IMAGEN DE REFERENCIA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	CANTIDAD	VALOR UNITARIO
Cajonera Oficina Archivador con Ruedas 3		Cajonera archivador para oficina con combinación de colores, tres cajones, rodachinas para mejor desplazamiento	HOMECENTER	1	\$ 279.900
Computador All in One HP 21.5" Pulgadas dd2006la		Diseño ergonómico, con pantalla Full HD ajustable y cámara de privacidad con sistema de bloqueo	Alkomprar	5	\$ 1.300.000
Escritorio Axis grande		Escritorio de madera aglomerada con cajonera	HOMECENTER	1	\$ 364.900
Escritorio 80C mediano		Escritorio de madera aglomerada sencillo	HOMECENTER	5	\$ 184.900
Combo Comedor Barú Trendy ROJO MERLOT (1 Mesa + 4 Sillas Con Brazos)		Mesas de zona común	RIMAX	2	\$ 351.024

<p>Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro</p>		<p>Silla de cómputo ergonómica con brazo negro</p>	<p>HOMECENTER</p>	<p>5</p>	<p>\$ 159.900</p>
<p>Televisor</p>		<p>Televisores con fines de conferencias corporativas.</p>	<p>ALKOSTO</p>	<p>2</p>	<p>\$ 950.000</p>
<p>Teléfono Inalámbrico Dect PANASONIC</p>		<p>Conexión de comunicación estable y confiable</p>	<p>ALKOSTO</p>	<p>1</p>	<p>\$ 255.900</p>
<p>Celular MOTOROLA G54 128GB</p>		<p>Comunicación móvil dedicada para realizar tareas comerciales</p>	<p>ALKOSTO</p>	<p>2</p>	<p>\$ 629.900</p>
<p>Impresora EPSON Ecotank WiFi L1250 Hg</p>		<p>Imprimir, escanear y hacer copias.</p>	<p>ALKOSTO</p>	<p>2</p>	<p>\$ 649.000</p>

2.2.5. Distribución de la planta

Ortiz y Zúñiga (2022) la distribución de la fábrica se refiere a:

La determinación de la organización física, la distribución espacial de los factores industriales y elementos involucrados en el proceso de producción de una empresa y la ubicación de los diferentes departamentos dentro de la fábrica. Para determinar la distribución correcta, es importante considerar los diferentes productos o servicios ofrecidos, las operaciones y las estaciones de trabajo requeridas para la producción.

Antes de realizar la distribución de la planta física se analizó las condiciones del terreno y de la edificación.

Terreno. Para la adecuación de la planta comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío, es necesario que el terreno cuente con las siguientes características:

- Se encuentre ubicado en el corregimiento de Buesaquillo del Municipio de Pasto.
- Disponer de un área de 12.465,18 m²
- Contar con vías de acceso y espacio.
- El sector debe disponer de los servicios básicos como energía, agua e internet.

Figura 12

Corregimiento de Buesaquillo – vereda la Alianza

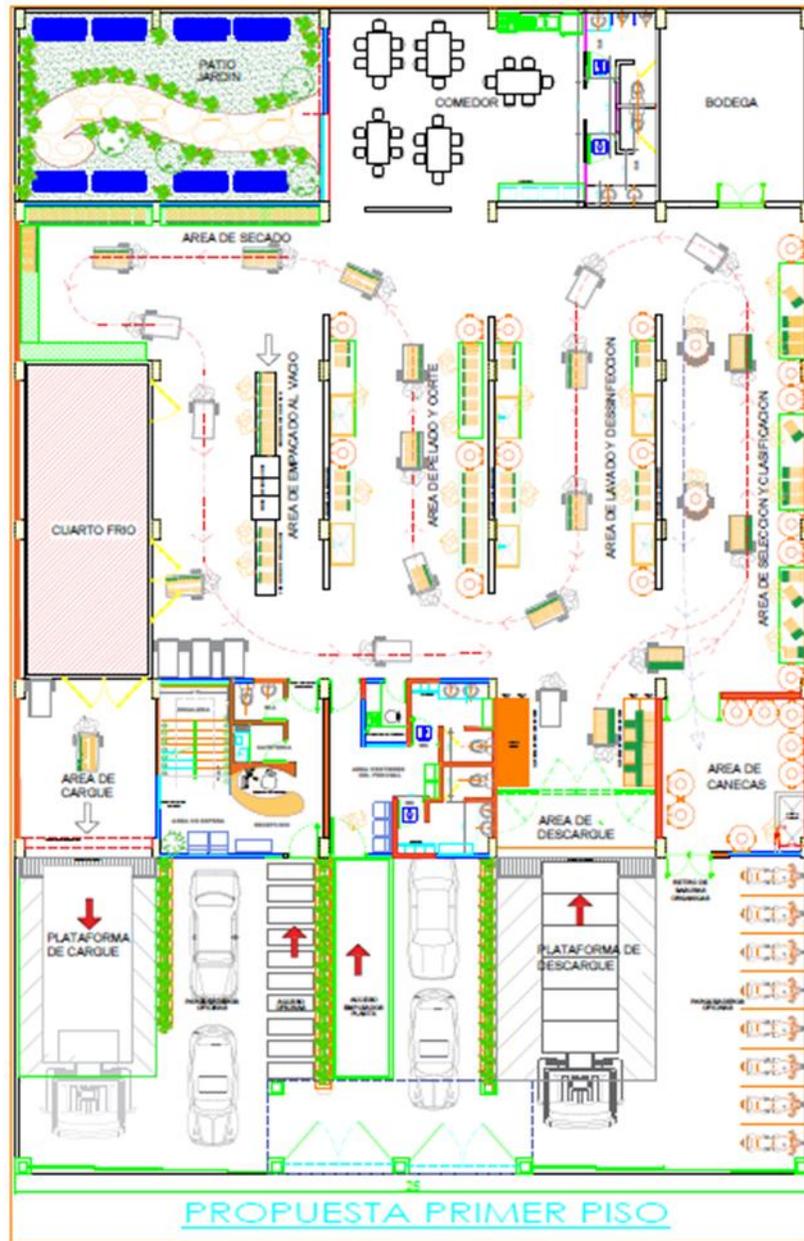


Fuente: <https://earth.google.com/web/@1.23010553,-77.23653747,2851.71379163a,1000d,30y,0h,0t,0r/data=MikKJwolCiExcEtsWUdlMzZhdERrc1ZuWlpGNGFodnF3MEoxSzVEQ28gAToDCgEw>

Edificación. La construcción será de tipo industrial, por lo que contará con una distribución adecuada, en la cual se realice de forma ágil las operaciones para la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío.

Figura 13

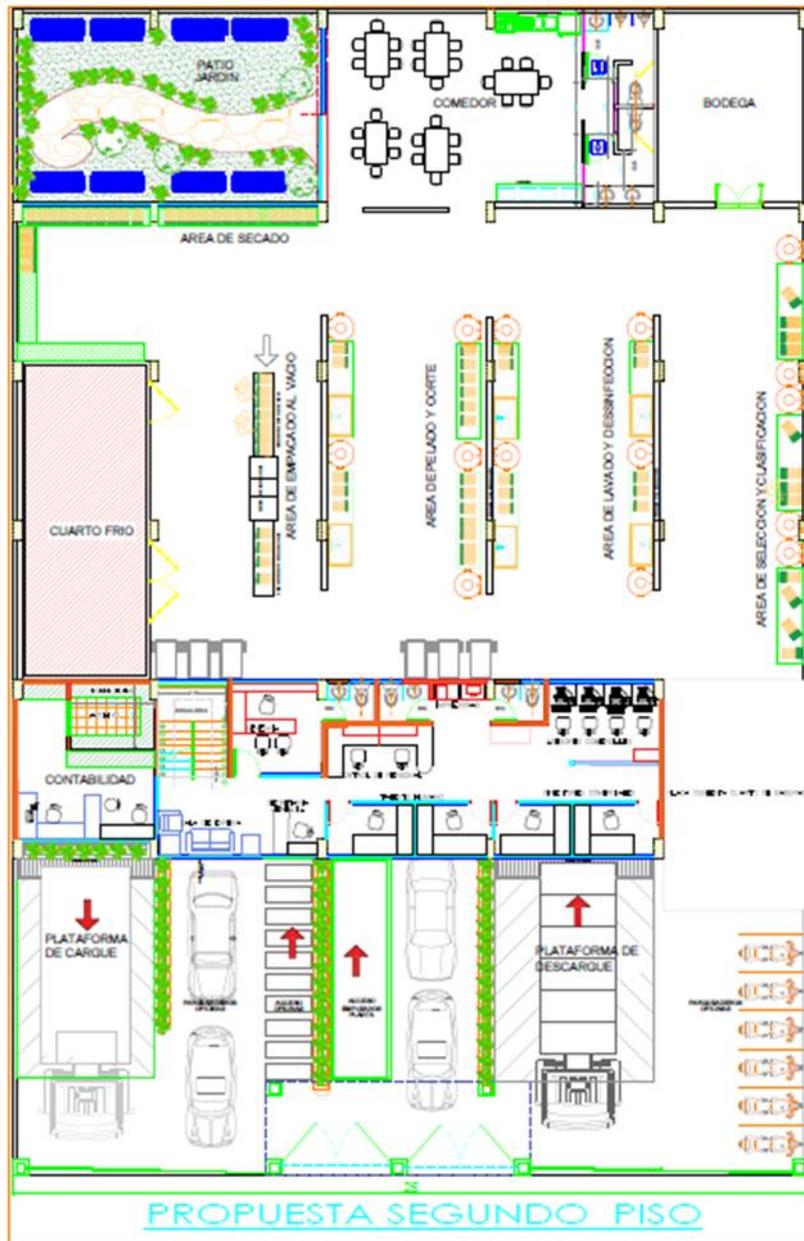
Distribución planta primer piso



Fuente: Cortesía de la empresa JR CONSTRUCTORA SAS (2024)

Figura 14

Distribución planta segundo piso



Fuente: Cortesía de la empresa JR CONSTRUCTORA SAS (2024)

2.2.6. Maquinaria y equipo requerido.

A continuación, se muestra la maquinaria y equipo requerido para iniciar las actividades de la planta.

Tabla 36*Maquinaria*

MAQUINARIA Y EQUIPO				
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	VIDA UTIL
1	Empacadora vacío	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	10
1	Cuarto frio	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	10
2	Bascula digital comercial	\$ 168.500	\$ 337.000	5
1	Codificadora manual	\$ 400.846	\$ 400.846	5
30	Canastilla plástica	\$ 170.000	\$ 5.100.000	1
8	Cuchillo rebanador	\$ 24.430	\$ 195.440	1
1	lavadora de aspersion	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	10
1	Secadora túnel de secado	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	10
20	Canasta plegable robusta	\$ 60.000	\$ 1.200.000	1
2	Contenedor con ruedas	\$ 1.150.000	\$ 2.300.000	5
4	Mesón acero inoxidable	\$ 210.000	\$ 840.000	10
1	Batea industrial	\$ 900.000	\$ 900.000	10
4	Plataforma / ruedas	\$ 399.900	\$ 1.599.600	5
1	Transportadora de rodillos	\$ 800.000	\$ 800.000	10
MUEBLES Y ENCERES				
1	Cajonera Oficina Archivador con Ruedas 3	\$ 279.900	\$ 279.900	10
1	Escritorio Axis grande	\$ 364.900	\$ 364.900	10
5	Escritorio 80C mediano	\$ 184.900	\$ 924.500	10
2	Combo Comedor Barú Trendy ROJO MERLOT	\$ 351.024	\$ 702.048	10
5	Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro	\$ 159.900	\$ 799.500	10
2	Televisor	\$ 950.000	\$ 1.900.000	5
EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN				
1	Teléfono Inalámbrico Dect PANASONIC	\$ 255.900	\$ 255.900	5
2	Celular MOTOROLA G54 128GB	\$ 629.900	\$ 1.259.800	5
2	Impresora EPSON Ecotank WiFi L1250 Hg	\$ 649.000	\$ 1.298.000	5
5	Computador All in One HP 21.5" Pulgadas dd2006la	\$ 1.300.000	\$ 6.500.000	5
TOTAL IVERSIÓN				\$ 75.957.434

2.3 Estudio administrativo

Dentro del estudio administrativo se define el tipo de constitución de la empresa, crear un direccionamiento y una planeación estratégica, las cuales servirán de base y orientación, permitiendo un manejo adecuado del personal en lo que respecta al manual de funciones y procedimientos para el buen desempeño de la organización.

2.3.1 Razón social de la empresa

La empresa será constituida bajo la razón social: CEBOLLARTE S.A.S.

2.3.1.1 Forma de constitución

Tipo de empresa. Para la Cámara de Comercio de Cali (CCC, s.f.) una sociedad por acciones simplificadas se refiere a:

Una forma de sociedad de capital con fines comerciales que puede ser creada a través de un contrato o acto unilateral, el cual se registra en un documento privado. Esta modalidad ofrece una mayor flexibilidad en el proceso de constitución de la empresa

Requisitos mínimos

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.

- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Se opta por constituir la empresa bajo la forma jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) debido a las ventajas estratégicas que ofrece este tipo de sociedad. La SAS brinda flexibilidad en la administración y operación de la empresa, permitiendo adaptarla fácilmente a las necesidades del negocio y a los cambios del entorno empresarial.

Además, la responsabilidad de los socios se limita al monto de sus aportes, lo que ofrece una protección patrimonial importante. Otro aspecto relevante es la agilidad en los trámites de constitución y la simplificación de procesos administrativos y contables, lo que facilita el inicio de operaciones y reduce costos

Constituir legalmente la empresa permite que ésta sea jurídicamente reconocida, que se pueda emitir comprobantes de pago, y que pueda comercializar y promocionar los productos de calidad con autoridad y sin restricciones.

Objeto social: La empresa CEBOLLARTE S.A.S., tendrá como objeto social la ejecución de actividades de comercio como es la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío.

2.3.2 Estructura legal.

Los requisitos legales para la estructura legal de constitución de la empresa son fundamentales para establecer una base sólida y cumplir con las normativas vigentes, esto asegura que la empresa opere dentro del marco legal establecido, promoviendo así su funcionamiento adecuado y su desarrollo en el entorno empresarial colombiano.

Según Gómez (2024), la estructura legal de constitución es la siguiente:

1. **Consultar RUES:** Verificar que el nombre elegido para la empresa no esté siendo utilizado por otra entidad. Esto se realiza a través del Registro Único Empresarial y Social (RUES), donde se consulta la disponibilidad del nombre para evitar conflictos legales futuros.
2. **Elaboración de estatuto de constitución:** La etapa de creación del estatuto implica redactar las normas fundamentales que regirán la operación interna de la empresa. Estas reglas, conocidas como estatutos, abarcan detalles como el nombre de la empresa, su propósito, su período de actividad, el modo en que será administrada, entre otros elementos esenciales.
3. **Autenticación de estatuto de constitución:** Una vez redactados los estatutos, estos deben ser autenticados ante un notario público para darles validez legal.
4. **Recolección de documentos necesarios para crear empresa:**
 - ✓ Certificado de existencia: Documento que certifica la existencia de las personas que actuarán como representantes legales de la empresa.
 - ✓ Cédula/Pasaporte y fotocopia del representante legal: Documentos de identificación del representante legal de la empresa.
 - ✓ Formulario del Registro Único Empresarial: Documento necesario para el registro ante la Cámara de Comercio.
 - ✓ Pre-RUT: Formulario para obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT).
 - ✓ Estatutos de constitución: Documento que establece las normas internas de la empresa.
5. **Realización del trámite de inscripción ante la Cámara de Comercio:** Después de reunir todos los documentos mencionados, se procede a registrar la empresa ante la Cámara de Comercio correspondiente a la jurisdicción donde se establecerá la empresa.
6. **Resolución de facturación y firma digital:** Es necesario diligenciar un formulario en la página de la DIAN, llevar la cédula del representante legal y el registro mercantil definitivo.

7. **Registro INVIMA:** Es el documento expedido por la autoridad sanitaria competente, que habilita a individuos o entidades a producir, envasar o importar alimentos destinados al consumo humano.

8. **Certificado bomberos:** Es necesario presentar la cámara de comercio actualizada, realizar el pago correspondiente a la inscripción, después de eso se debe sacar una cita con el inspector el cual visitará las instalaciones y se encargará de entregar una asesoría para que el establecimiento sea certificado finalmente al cumplir con los requisitos solicitados se expedirá el certificado de bomberos.

9. **Certificado de industria y comercio:** Una vez legalizada la actividad comercial se prosigue a llevar RUT y cámara de comercio actualizado a la oficina de industria y comercio del Municipio.

2.3.3 Filosofía organizacional

Teniendo en cuenta el direccionamiento estratégico como el pilar estructural fundamental de cualquier organización, se plantea los siguientes valores, políticas, normas y reglas empresariales:

Misión

CEBOLLARTE S.A.S, es una comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío en la ciudad de Pasto. Proporcionando a nuestros clientes un producto fresco y de alta calidad satisfaciendo sus necesidades culinarias que contribuyan a una experiencia gastronómica excepcional a través de la innovación, eficiencia y atención al cliente.

Visión

CEBOLLARTE S.A.S, en 2027 aspira a consolidarse como empresa líder en la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío, contribuyendo al desarrollo económico y social a nivel

regional, fomentando prácticas agrícolas responsables, destacándose por su excelente calidad, servicio al cliente y compromiso con la sostenibilidad.

Objetivos

General

Consolidar la posición de CEBOLLARTE S.A.S como la empresa líder a nivel regional en la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío, manteniendo altos estándares de calidad, servicio al cliente y sostenibilidad.

Específicos

1. Implementar un sistema de control de calidad en cada etapa de producción, para garantizar la frescura, uniformidad y durabilidad de nuestros productos.
2. Establecer un servicio al cliente excepcional, incluyendo atención personalizada y solución efectiva de problemas, para fortalecer la satisfacción y la lealtad del cliente.
3. Desarrollar e implementar prácticas agrícolas sostenibles que reduzcan el impacto ambiental, promoviendo el uso responsable de recursos naturales y la adopción de métodos ecológicos en la producción.
4. Participar en ferias y eventos gastronómicos a nivel regional y nacional para mostrar nuestra marca, establecer alianzas estratégicas para aumentar la visibilidad de nuestros productos.
5. Diseñar programas de capacitación para agricultores locales, brindándoles conocimientos y herramientas para mejorar la calidad y la eficiencia en la producción de Cebolla Junca, fortaleciendo así la cadena de suministro.

Valores corporativos

La empresa CEBOLLARTE S.A.S llevará a cabo el desarrollo de las actividades bajo los siguientes valores corporativos, esto con el fin de darse a conocer como una organización comprometida con el desarrollo económico de la sociedad al igual que el ofrecer productos de calidad.

Calidad: Se debe implementar un control de calidad en las operaciones y actividades de trabajo para ofrecer un producto de calidad y generar valor al cliente.

Compromiso: Generar confianza e implementar un sentido de pertenencia con los colaboradores, sobre la empresa y al momento de desarrollar las actividades designadas.

Honestidad y lealtad: Realizar las operaciones de trabajo con transparencia y sinceridad para aportar con el crecimiento de la empresa.

Respeto: Es uno de los valores más importantes dentro de la empresa ya que es uno de los pilares que sirve para sostener cualquier tipo de convivencia laboral.

Puntualidad: Es uno de los valores más importantes dentro de la organización ya que con la puntualidad se manifiesta el nivel de educación de cada uno de los colaboradores y como cada uno de ellos demuestra respeto y compromiso con el tiempo de las otras personas.

2.3.4 Políticas empresariales.

2.3.4.1 Política de Calidad

La Política de Calidad de CEBOLLARTE S.A.S se adapta a la necesidad de garantizar la calidad y productividad del producto desde la producción hasta la distribución y comercialización, a través de la implementación de tecnología y personal altamente calificado.

Es fundamental seguir a cabalidad estos estándares, los cuales controlaran el cumplimiento del mismo mediante indicadores de desempeño al igual de generar una buena ejecución de metas, teniendo en cuenta el direccionamiento estratégico, ejecutando prácticas correctas y efectivas para la distribución de Cebolla Junca empacada al vacío.

2.3.4.2 Política de Talento Humano

Se basa esencialmente en el desarrollo de competencias humanas con el fin de garantizar una mejor calidad de vida a los trabajadores y a su núcleo familiar, la capacitación constante generará un criterio idóneo para el desarrollo efectivo, la productividad del colaborador y de CEBOLLARTE S.A.S.

Ofrecer estabilidad laboral, mediante mecanismos que generen un ambiente dentro de la empresa óptimo para la realización de sus tareas asignadas, además de la protección del trabajador categorizándolo como un pilar clave para el crecimiento de la organización.

2.3.4.3 Política de seguridad y salud en el trabajo.

Se basa en un compromiso inquebrantable con la protección y el bienestar del empleado. El objetivo primordial de CEBOLLARTE S.A.S es crear un entorno laboral seguro y saludable en todas las etapas de la producción y distribución del producto. Para lograrlo, nos comprometemos a cumplir con todas las regulaciones y normativas aplicables, así como a establecer estándares internos de seguridad y salud que excedan los requisitos legales.

Fomentar una cultura de prevención, conciencia y responsabilidad, donde cada empleado se involucra activamente en la identificación y mitigación de riesgos en sus áreas de trabajo. Proporcionando capacitación continua en seguridad y salud, equipos de protección personal adecuados y promovemos prácticas seguras en todas nuestras operaciones. CEBOLLARTE S.A.S se compromete con el bienestar de todo el equipo y de quienes disfrutan del producto, asegurando la calidad y seguridad en cada paso de la cadena de producción.

2.3.4.4 Política Ambiental.

CEBOLLARTE S.A.S se compromete con la sostenibilidad ambiental a través de la implementación de prácticas comerciales responsables, además se compromete a minimizar el impacto ambiental de las operaciones mediante la gestión eficiente de residuos, el uso

responsable de recursos naturales y la adopción de tecnologías limpias. CEBOLLARTE S.A.S colaborara estrechamente con los productores del corregimiento de Buesaquillo para promover prácticas agrícolas sostenibles que protejan los ecosistemas locales y contribuyan a la conservación del suelo y el agua.

2.3.4.5 Política Social

En CEBOLLARTE S.A.S, tiene un firme compromiso con la responsabilidad social corporativa y el desarrollo comunitario. Esforzándose por contribuir positivamente al bienestar de la comunidad local mediante el apoyo a iniciativas y proyectos que promuevan la seguridad alimentaria, la educación y el desarrollo social del corregimiento de Buesaquillo. Además, mantendrá relaciones laborales justas y equitativas, garantizando un entorno laboral inclusivo y respetuoso que promueva la diversidad y el cumplimiento de los derechos laborales de sus empleados.

2.3.5 Fuente de Selección.

Publicación de experiencia mínima requerida dentro la oferta laboral, verificación de requisitos de cumplimiento y calificación de hojas de vida.

Preselección de personal, según resultados obtenidos de la verificación de las hojas de vida, se procederá a realizar una entrevista psicológica, junto con la prueba psicotécnica requerida para cada cargo y evaluación de requisitos mínimos solicitados.

Con base en los resultados de la prueba psicotécnica, los aspirantes tendrán una entrevista con el jefe de personal y con el área de talento humano, y con los resultados que estas entrevistas y la recolección de la información antes obtenida por parte los directivos elegirán a la persona más idónea para el cargo encomendado.

Tipo de Contrato. Con el fin de garantizar el cumplimiento de funciones tanto administrativas, financieras y operativas de la empresa CEBOLLARTE S.A.S, se opta por utilizar cuatro (4)

diferentes tipos de contratación como son: Contratos a término fijo, Contrato a término indefinido, Contrato de Prestación de Servicios y Contrato de aprendizaje SENA. Todo esto encaminado a cumplir el objetivo de la empresa de mantener y cumplir su política de calidad y compromiso social busca apoyar la formación de aprendices dentro de un entorno práctico que contribuya a su formación integral.

Proceso de Inducción y Capacitación.

El proceso de capacitación e inducción de trabajadores nuevos en CEBOLLARTE S.A.S, el proceso de inducción y capacitación, es una etapa fundamental para garantizar la incorporación exitosa y efectiva de empleados, tanto en roles operativos como administrativos.

En primer lugar, se da la bienvenida a los nuevos miembros del equipo de manera cálida y amigable. Durante esta fase inicial, se le introduce a la cultura empresarial de CEBOLLARTE S.A.S, se les explica la historia, direccionamiento estratégico y los valores de la organización, y se les brinda una visión general de su papel en la organización. Este primer contacto es esencial para establecer una conexión positiva desde el principio y ayudar a los empleados a sentirse parte integral de la empresa.

La formación teórica es una parte crucial del proceso de capacitación. Aquí, los empleados aprenden sobre las políticas internas, los procedimientos operativos y las regulaciones específicas relacionadas con la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío. Se hace hincapié en la importancia de seguir las normativas de seguridad y salud en el trabajo para garantizar un ambiente laboral seguro y saludable. Además, se les proporciona información sobre los sistemas y herramientas que utilizarán en sus funciones diarias, ya sea para operaciones en planta procesadora o para tareas administrativas.

El entrenamiento práctico es un componente esencial para los roles operativos. Aquí, los empleados adquieren habilidades específicas relacionadas con el proceso del empaque al vacío de la Cebolla Junca. Se les enseña cómo utilizar las máquinas y equipos de manera segura y eficiente, y se les brinda la oportunidad de practicar estas habilidades bajo la supervisión de expertos. Para

el personal administrativo, se ofrece entrenamiento en el uso de software y sistemas administrativos claves, asegurando que estén equipados para llevar a cabo sus funciones de manera efectiva desde el primer día.

A lo largo de todo el proceso, se asigna a cada empleado un supervisor que les guía y responde a sus preguntas. Se realiza una evaluación continua del desempeño de los empleados durante su período de capacitación, con retroalimentación constante para ayudarlos a corregir y mejorar sus habilidades.

El proceso de capacitación no se detiene aquí; se implementa un seguimiento continuo para garantizar que los empleados sigan desarrollándose y creciendo en sus roles. Además, se ofrecen oportunidades de desarrollo profesional y capacitación adicional para fomentar el crecimiento a largo plazo.

En última instancia, este proceso integral de capacitación e inducción garantiza que los nuevos empleados estén preparados y motivados para contribuir al éxito continuo de CEBOLLARTE S.A.S, al tiempo que promueve un ambiente de trabajo seguro, eficiente y proactivo.

2.3.6 Reglamento de trabajo

Dentro de la empresa CEBOLLARTE S.A.S es fundamental implementar un reglamento de trabajo ya que este sirve para mantener el orden, una convivencia laboral sana y el equilibrio en diferentes situaciones y/o problemas que se pueden presentar en la organización, ya sea entre trabajadores o entre el trabajador y el empleador.

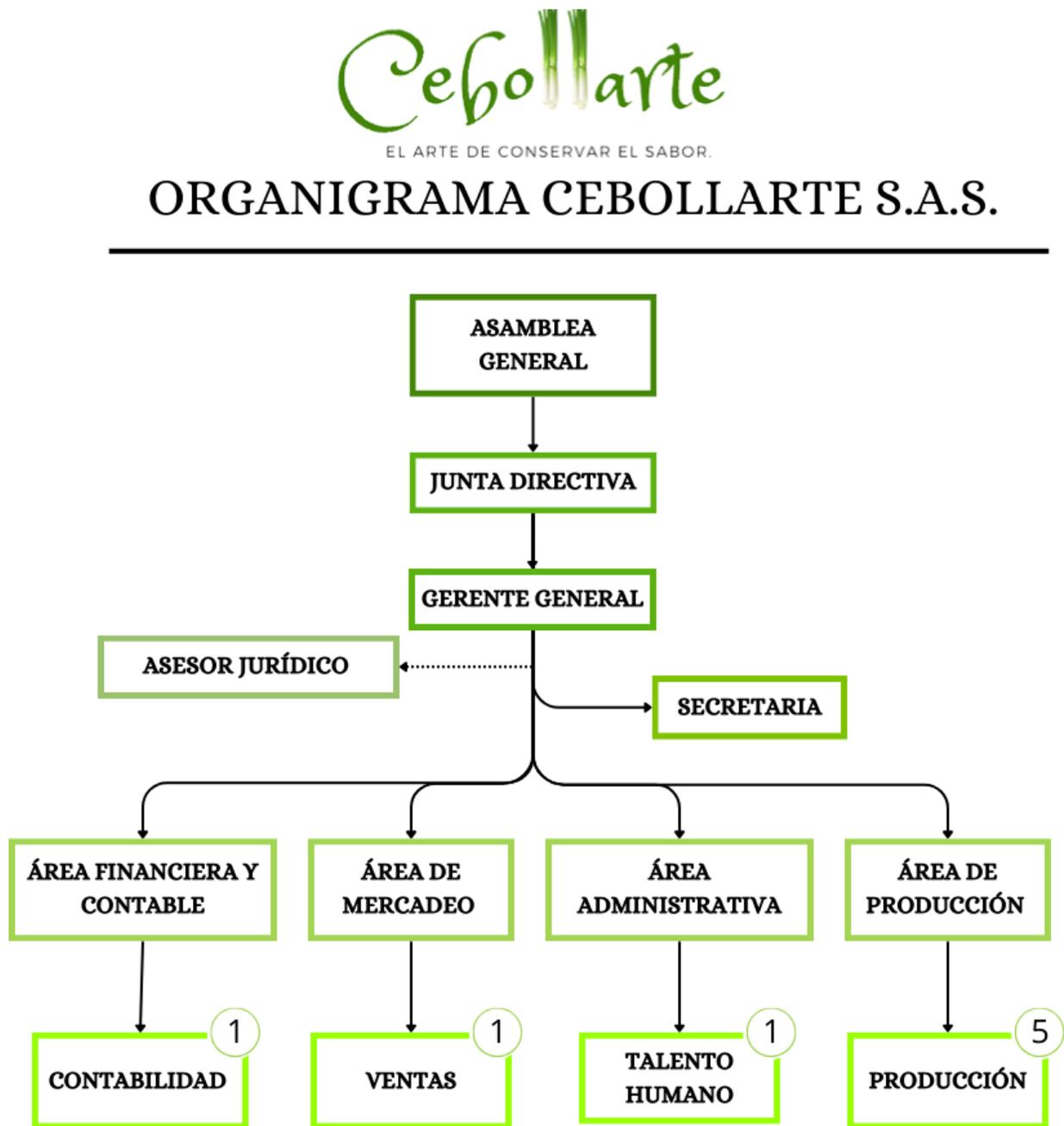
Teniendo en cuenta de que no se cumplan las reglas pactadas por las dos partes empleador y empleado, van a existir algunas consecuencias las cuales permitirán disciplinar a los trabajadores cuando se presentan conductas, acciones o comportamientos que están prohibidos en el trabajo y finalmente como medida máxima darán lugar a la terminación inmediata del contrato de trabajo.

2.3.7 Estructura organizacional

Para el desarrollo de las actividades dentro de la empresa CEBOLLARTE S.A.S se tiene en cuenta la estructura organizacional ya que es el modelo jerárquico que usa para facilitar la dirección y administración de las actividades en las cuales se desenvuelve la organización.

Figura 15

Organigrama CEBOLLARTE S.A.S.



2.3.8 Elementos de protección personal (EPP)

La importancia de la implementación y uso adecuados de los Elementos de Protección Personal (EPP) en la empresa CEBOLLARTE S.A.S. es crucial para salvaguardar la integridad física y la salud de sus trabajadores en el desempeño de sus funciones. Los EPP, como guantes, gorros de seguridad, calzado especializado y vestimenta adecuada, desempeñan un papel fundamental al proteger a sus empleados de riesgos y peligros asociados con la manipulación de la Cebolla Junca empacada al vacío y las actividades relacionadas.

La implementación correcta de estos elementos no solo cumple con las regulaciones de seguridad laboral, sino que también refleja nuestro compromiso con el bienestar de nuestro equipo humano. Al promover y facilitar el uso adecuado de los EPP, se fortalece la cultura de seguridad laboral y contribuyendo a crear un entorno laboral seguro y saludable para todos. En CEBOLLARTE S.A.S, se asegura de proporcionar la capacitación necesaria sobre el uso correcto de los EPP y fomenta una cultura de seguridad en la que el cuidado y la protección de su personal son prioridad.

Tabla 37

Medidas de protección personal

RIESGO	MEDIDAS PREVENTIVAS DE PROTECCIÓN PERSONAL
Exposición a contaminantes químicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utilizar equipos de protección personal como guantes, gafas y mascarillas. 2. Manipular productos químicos en áreas ventiladas. 3. Capacitar al personal sobre el manejo seguro de químicos.
Cortes al manipular cebollas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usar cuchillos y herramientas adecuadas para evitar cortes. 2. Capacitar al personal en técnicas seguras de corte y manipulación de cebollas. 3. Mantener los equipos de corte afilados y en buen estado.
Riesgos ergonómicos por manipulación frecuente de cajas de cebollas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Implementar pausas activas durante la jornada laboral. 2. Capacitar al personal en técnicas ergonómicas para la manipulación de cargas. 3. Proporcionar equipos de manipulación como carretillas o montacargas.
Exposición a temperaturas extremas durante el almacenamiento de cebollas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Usar ropa adecuada según las condiciones climáticas del lugar de trabajo. 2. Mantener áreas de trabajo con temperatura controlada cuando sea posible. 3. Proporcionar áreas de descanso con condiciones térmicas confortables.

2.3.9 Manual de funciones

Es un instrumento de trabajo que contiene un conjunto de tareas que desarrolla cada funcionario en sus actividades cotidianas. Su objetivo es proporcionar información clara y precisa a los empleados sobre lo que se espera de ellos en sus respectivos puestos, así como establecer un marco de referencia para la evaluación del desempeño y la asignación de responsabilidades.

Tabla 38

Manual de funciones y responsabilidades – Gerente.



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001

FECHA: Agosto 2023

CODIGO: GER-01

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: GERENTE

NIVEL: ESTRATEGICO

ÁREA FUNCIONAL: ADMINISTRATIVA

JEFE DE INMEDIATO: JUNTA DIRECTIVA

CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: TODAS LAS AREAS

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: liderar estratégicamente todas las operaciones relacionadas con la adquisición, distribución y comercialización de cebolla Junca empacada al vacío, asegurando la rentabilidad, la calidad del producto y el crecimiento sostenible de la empresa en el mercado.

FUNCIONES:

- Desarrollar una estrategia a largo plazo para la comercialización de cebolla Junca, incluyendo la identificación de mercados objetivo, la diversificación de productos si es necesario, y la fijación de objetivos claros
 - Gestionar la adquisición de cebolla Junca de los productores o proveedores, asegurando la calidad, cantidad y precio adecuados.
 - Organizar la logística para el transporte, almacenamiento y distribución eficiente de la cebolla junca. Esto incluye la gestión de inventarios y la optimización de la cadena de suministro.
 - Supervisar el equipo de ventas y establecer estrategias de precios competitivos.
 - Administrar el presupuesto de la empresa, controlar los costos, y garantizar la rentabilidad del negocio. Realizar análisis financiero para tomar decisiones informadas.
 - Establecer estándares de calidad para la cebolla Junca empacada al vacío y garantizar que se cumplan en todo momento, tanto en la adquisición como en la distribución.
 - Asegurarse de que la empresa cumple con todas las regulaciones y normativas gubernamentales relacionadas con la comercialización de alimentos.
 - Mantener relaciones positivas con los clientes, proveedores y otros socios comerciales, así como representar a la empresa en eventos y asociaciones del sector.
 - Promover prácticas comerciales sostenibles y éticas, así como responsabilidad social corporativa.
 - Planificar el crecimiento y la expansión de la empresa a largo plazo, identificando nuevas oportunidades de mercado y estrategias de desarrollo.
 - De acuerdo con la naturaleza del cargo, desempeñar las funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato.
-

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECIFICA: Profesional en Administrador de empresas, Ingeniero industrial, Administrador de negocios internacionales y/o carreras afines.

EXPERIENCIA LABORAL: Dos años de experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

ADMINISTRATIVAS: Trabajo en equipo, liderazgo, toma acertada de decisiones, comunicación oportuna y precisa, motivar y dirigir equipos de trabajo, fomentando un ambiente de colaboración y alto desempeño.

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

Tabla 39

Manual de funciones y responsabilidades – Contador



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001

FECHA: Agosto 2023

CODIGO: FRA - 02

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: CONTADOR

NIVEL: APOYO

ÁREA FUNCIONAL: ADMINISTRATIVA

JEFE DE INMEDIATO: GERENTE

CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: NINGUNO

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: Gestionar y supervisar eficientemente las actividades financieras y contables de CEBOLLARTE S.A.S, garantizando la precisión y la integridad de los registros financieros, el cumplimiento de las obligaciones fiscales y la generación de información financiera relevante para la toma de decisiones estratégicas.

FUNCIONES:

- Mantener registros precisos de todas las transacciones financieras de la empresa relacionadas con la comercialización de cebolla Junca empacada al vacío.
- Preparar estados financieros periódicos, como el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo.
- Asegurarse de que la empresa cumpla con todas las obligaciones fiscales, presentando declaraciones de impuestos y realizando cálculos de manera oportuna.
- Realizar auditorías internas para garantizar la conformidad con políticas y procedimientos contables.
- Colaborar en la elaboración de presupuestos y planes financieros para el negocio.
- Supervisar y administrar los procesos de cuentas por pagar y cuentas por cobrar de CEBOLLARTE S.A.S
- Realizar análisis financiero para evaluar la rentabilidad y la eficiencia de las operaciones comerciales de CEBOLLARTE S.A.S.
- Administrar el flujo de efectivo de la empresa y asegurarse de que haya suficientes recursos para las operaciones diarias.
- Asegurar que la empresa cumpla con las regulaciones y normativas contables y financieras vigentes.
- Supervisar y analizar los gastos operativos de la empresa, identificando áreas donde se pueden reducir costos sin comprometer la calidad o la eficiencia.
- De acuerdo con la naturaleza del cargo, desempeñar las funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato.

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECÍFICA: Profesional en Contaduría pública

EXPERIENCIA LABORAL: Un de experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

ADMINISTRATIVAS: Trabajo en equipo, liderazgo, toma acertada de decisiones, comunicación oportuna y precisa, motivar y dirigir equipos de trabajo, fomentando un ambiente de colaboración y alto desempeño.

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

Tabla 40

Manual de funciones y responsabilidades – personal ventas



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001

FECHA: Agosto 2023

CODIGO: OPE- 03

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: VENTAS

NIVEL: MISIONAL

ÁREA FUNCIONAL: OPERATIVA

JEFE DE INMEDIATO: GERENTE

CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: NINGUNO

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: Impulsar las ventas y el crecimiento de CEBOLLARTE S.A.S mediante la identificación de oportunidades de mercado, la promoción de la cebolla Junca empacada al vacío, la captación de clientes, y el mantenimiento de relaciones sólidas con los clientes existentes, asegurando así el cumplimiento de los objetivos de ventas y la satisfacción del cliente.

FUNCIONES:

- Identificar y contactar a posibles clientes interesados en la cebolla Junca.
 - Negociar términos y condiciones de venta, incluyendo precios y plazos de entrega.
 - Trabajar para alcanzar o superar las metas de ventas establecidas por la empresa.
 - Realizar cotizaciones detalladas para los clientes.
 - Preparar cotizaciones detalladas para los clientes.
 - Colaborar en el desarrollo de estrategias de ventas y promoción de productos.
 - Comprender las necesidades específicas de cada cliente y proponer soluciones adecuadas.
 - Generar informes de ventas periódicos para la junta directiva.
 - Manejar quejas y reclamos de clientes de manera efectiva y proactiva.
 - Realizar seguimiento a los clientes después de la venta para asegurarse de su satisfacción.
 - Representar a CEBOLLARTE S.A.S en ferias y eventos comerciales para promover productos.
 - Mantenerse al día con la información sobre la cebolla Junca y sus beneficios.
 - Garantizar que los clientes realicen los pagos en los plazos acordados.
-

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECIFICA: Técnico en mercadeo y ventas

EXPERIENCIA LABORAL: Un año experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

ADMINISTRATIVAS: Demostrar empatía, gestionar el tiempo eficazmente, y trabajar en equipo, manteniendo la integridad y la persistencia para abordar desafíos y aprovechar oportunidades en un

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

Tabla 41

Manual de funciones y responsabilidades – Jefe de producción



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001

FECHA: Agosto 2023

CODIGO: OPE- 02

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: JEFE DE PRODUCCIÓN

NIVEL: MISIONAL

ÁREA FUNCIONAL: OPERATIVA

JEFE DE INMEDIATO: GERENTE

CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: OPERARIOS

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: Supervisar y gestionar eficazmente todas las fases del proceso de producción, desde la recepción hasta la entrega del producto empacado al vacío, con un enfoque en la calidad, seguridad alimentaria, eficiencia y cumplimiento de los estándares de producción, contribuyendo así al suministro constante de productos de cebolla Junca de alta calidad y al logro de los objetivos de producción de CEBOLLARTE S.A.S.

FUNCIONES:

- Planificar y coordinar la producción diaria, asegurando el cumplimiento de los objetivos de producción.
- Supervisar todas las etapas del proceso de producción, desde la recepción hasta el almacenamiento.
- Dirigir y coordinar al equipo de producción, asignando tareas y garantizando un ambiente de trabajo seguro.
- Implementar y mantener estándares de calidad y seguridad alimentaria en todas las fases de producción.
- Coordinar el uso eficiente de recursos como mano de obra, materiales y equipos.
- Supervisar el mantenimiento y reparación de maquinaria y equipos de producción.
- Promover un ambiente de trabajo seguro y garantizar el cumplimiento de las políticas de seguridad.
- Realizar informes periódicos sobre los niveles de producción y eficiencia.
- Supervisar el inventario de materias primas y productos terminados.
- Realizar controles de calidad en cada etapa del proceso de producción.
- Coordinar con proveedores de materias primas y servicios relacionados con la producción.
- Coordinar la eliminación adecuada de residuos generados durante la producción.
- Programar y coordinar el mantenimiento preventivo y correctivo de equipos.
- Asegurar que se produzca la cantidad requerida de productos empacados al vacío.
- Enseñar y hacer cumplir buenas prácticas de manufactura y seguridad alimentaria.
- Garantizar altos estándares de higiene y saneamiento en todas las áreas de producción.
- Mantener altos estándares de higiene personal y cumplir con los procedimientos de saneamiento.
- Colaborar en la elaboración y actualización de políticas de producción.

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECÍFICA: Profesional en ingeniería de procesos y/o carreras afines.

EXPERIENCIA LABORAL: Un año experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

ADMINISTRATIVAS: Trabajo en equipo, liderazgo, toma acertada de decisiones, comunicación oportuna y precisa, motivar y dirigir equipos de trabajo, fomentando un ambiente de colaboración y alto desempeño.

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

Tabla 42

Manual de funciones y responsabilidades – Operarios



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001

FECHA: Agosto 2023

CODIGO: OPE- 03

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: OPERARIOS

NIVEL: MISIONAL

ÁREA FUNCIONAL: OPERATIVA

JEFE DE INMEDIATO: JEFE DE PRODUCCIÓN

CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: NINGUNO

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: llevar a cabo eficazmente todas las etapas del proceso de producción, desde la recepción hasta el almacenamiento de los productos empacados al vacío, asegurando la calidad, seguridad alimentaria y eficiencia en cada fase, contribuyendo así al suministro constante de productos de cebolla Junca empacada al vacío y al cumplimiento de las metas de producción de la empresa.

FUNCIONES:

- Recibir y verificar la materia prima de cebolla Junca que llega a la planta de producción.
- Pesar y registrar la cantidad de cebolla Junca recibida.
- Mover la materia prima a las áreas de procesamiento utilizando los equipos adecuados.
- Clasificar y seleccionar la cebolla junca según estándares de calidad, descartando cebolla Junca no apta.
- Retirar hojas y partes no deseadas de la cebolla Junca.
- Lavar la cebolla Junca para eliminar tierra y residuos.
- Aplicar procesos de desinfección para garantizar la seguridad alimentaria.
- Secar la cebolla Junca para prepararla para el empacado al vacío.
- Empacar la cebolla Junca en empaque al vacío, asegurando la hermeticidad.
- Realizar controles de calidad en cada etapa del proceso de producción.
- Etiquetar correctamente los productos, incluyendo información de origen y fecha de envasado.
- Llevar un registro preciso de los productos envasados y almacenado
- Almacenar los productos empacados al vacío, considerando la temperatura y humedad requeridas.
- Llevar un registro de inventario de productos envasados al vacío.
- Coordinar la logística para la distribución y entrega de productos.
- Mantener altos estándares de higiene personal y cumplir con los procedimientos de saneamiento.
- Realizar tareas de mantenimiento básico en equipos y máquinas.
- Informar sobre problemas o deficiencias en el proceso de producción a los supervisores.

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECÍFICA: Técnico en producción agroindustrial de alimentos, técnico en manipulación de alimentos

EXPERIENCIA LABORAL: Un año experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

ADMINISTRATIVAS: Demostrar empatía, gestionar el tiempo eficazmente, y trabajar en equipo, manteniendo la integridad y la persistencia para abordar desafíos y aprovechar oportunidades en un mercado en constante cambio.

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

Tabla 43

Manual de funciones y responsabilidades – Servicios generales



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001

FECHA: Agosto 2023

CODIGO: OPE- 03

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: SERVICIOS GENERALES

NIVEL: APOYO

ÁREA FUNCIONAL: OPERATIVA

JEFE DE INMEDIATO: JEFE DE PRODUCCIÓN

CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: NINGUNO

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: Mantener un entorno de trabajo limpio y seguro, garantizando la higiene de las instalaciones y la correcta disposición de residuos, contribuyendo así al bienestar de los empleados y al cumplimiento de las normativas de salud y seguridad.

FUNCIONES:

- Realizar la limpieza y desinfección de las áreas de oficinas y espacios comunes.
- Mantener limpias y ordenadas las áreas de producción y empaque.
- Recoger y disponer adecuadamente de los residuos generados, incluyendo materiales reciclables
- Limpiar y desinfectar los baños regularmente, incluyendo inodoros, lavamanos y pisos.
- Mantener en buen estado las áreas comunes, como pasillos y salas de descanso.
- Limpiar superficies, muebles y equipos de trabajo.
- Aplicar procesos de desinfección para garantizar la seguridad alimentaria.
- Limpiar y mantener en buen estado las ventanas de la empresa.
- Mantener limpias y organizadas las áreas de almacenamiento y bodegas.
- Utilizar productos químicos de limpieza de manera segura y de acuerdo con las normativas.
- Llevar un registro de inventario de suministros de limpieza y productos de aseo.
- Colaborar en la preparación y limpieza de áreas para eventos especiales o visitas.
- Informar sobre incidentes o problemas relacionados con la limpieza y seguridad.
- Hacer pedidos de suministros de limpieza y productos de aseo cuando sea necesario.
- Mantener una comunicación efectiva con el equipo de trabajo y supervisores para coordinar tareas y necesidades de limpieza.

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECÍFICA: Básica primaria

EXPERIENCIA LABORAL: Seis meses de experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

ADMINISTRATIVAS: Demostrar empatía, gestionar el tiempo eficazmente, y trabajar en equipo, manteniendo la integridad y la persistencia para abordar desafíos y aprovechar oportunidades en un mercado en constante cambio.

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

Tabla 44

Manual de funciones y responsabilidades – Jefe de talento humano



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001	FECHA: Agosto 2023	CODIGO: ADM- 02
---------------------	---------------------------	------------------------

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: JEFE DE TALENTO HUMANO
NIVEL: APOYO
ÁREA FUNCIONAL: ADMINISTRATIVA
JEFE DE INMEDIATO: GERENTE
CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: NINGUNO

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: Liderar estratégicamente la gestión del recurso humano, atrayendo, desarrollando y reteniendo a los empleados clave, asegurando un ambiente de trabajo productivo, colaborativo, contribuyendo al logro de los objetivos de la empresa a través de la gestión del talento humano y la cultura organizacional.

FUNCIONES:

- Liderar los procesos de reclutamiento y selección de personal para garantizar la incorporación de candidatos competentes.
- Identificar necesidades de capacitación, diseñar programas de desarrollo y supervisar la formación del personal.
- Implementar sistemas de evaluación de desempeño y proporcionar retroalimentación a los empleados para mejorar su rendimiento.
- Supervisar el ambiente de trabajo, identificar problemas y tomar medidas para mejorar el clima laboral.
- Resolver conflictos internos y promover la resolución pacífica de discusiones entre empleados.
- Facilitar la comunicación efectiva entre los empleados y la alta dirección, garantizando la transparencia.
- Asegurarse de que la empresa cumple con todas las regulaciones laborales y normativas vigentes.
- Identificar y abordar riesgos laborales para garantizar un entorno de trabajo seguro y cumplir con las regulaciones de salud y seguridad.
- Evaluar las competencias y habilidades del personal para alinearlas con los objetivos de la empresa.
- Desarrollar programas de bienestar que promuevan la salud y el equilibrio entre trabajo y vida personal.
- Fomentar y mantener una cultura organizacional positiva y alineada con los valores de la empresa.
- Brindar apoyo a la gerencia de planeación y auditoría, en la formulación y ejecución de proyectos institucionales en el marco de la responsabilidad social empresarial.
- De acuerdo con la naturaleza del cargo, desempeñar las funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato.

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECÍFICA: Profesional en administración de empresas, en administración de negocios internacionales, administración humana, ingeniería industrial, mercadeo y/o carreras afines.

EXPERIENCIA LABORAL: Un año experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

ADMINISTRATIVAS: Trabajo en equipo, liderazgo, toma acertada de decisiones, comunicación oportuna y precisa, motivar y dirigir equipos de trabajo, fomentando un ambiente de colaboración y alto desempeño.

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

Tabla 45

Manual de funciones y responsabilidades – Secretaria



MANUAL DE FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES CEBOLLARTE S.A.S

VERSION: 001

FECHA: Agosto 2023

CODIGO: ADM- 03

I. IDENTIFICACIÓN DE CARGO

NOMBRE: SECRETARIA (O)

NIVEL: APOYO

ÁREA FUNCIONAL: ADMINISTRATIVA

JEFE DE INMEDIATO: GERENTE

CARGOS QUE DEPENDEN DIRECTAMENTE: NINGUNO

II. DESCRIPCIÓN DEL CARGO

OBJETIVO: Asegurar la eficiente gestión administrativa y operativa de la organización, brindando apoyo a la alta dirección, facilitando la comunicación interna y externa, garantizando que todas las actividades se desarrollen de manera ordenada y en cumplimiento con las políticas y procedimientos establecidos.

FUNCIONES:

- ° Administrar la agenda de la dirección general, programando reuniones, citas y eventos importantes.
 - ° Facilitar la comunicación interna y externa, atendiendo llamadas telefónicas, correos electrónicos y
 - ° Preparar estados financieros periódicos, como el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo.
 - ° Asegurarse de que la empresa cumpla con todas las obligaciones fiscales, presentando declaraciones de impuestos y realizando cálculos de manera oportuna.
 - ° Recibir y atender a visitantes, clientes y proveedores que llegan a la empresa.
 - ° Gestionar y archivar documentos, contratos y registros importantes de la empresa.
 - ° Encargarse de la compra y suministro de materiales de oficina y otros recursos necesarios.
 - ° Brindar apoyo en tareas administrativas, como preparación de informes y presentaciones.
 - ° Velar por la seguridad de la oficina, controlando el acceso de personas no autorizadas.
 - ° Organizar y mantener archivos digitales, facilitando la búsqueda y recuperación de documentos.
 - ° Brindar apoyo administrativo a la alta dirección en tareas especiales y proyectos específicos, contribuyendo al logro de los objetivos de la empresa.
 - ° Garantizar la confidencialidad de la información sensible y los documentos de la empresa.
 - ° Llevar un registro de la asistencia y horarios de los empleados, asegurando la puntualidad y cumplimiento de horarios.
 - ° De acuerdo con la naturaleza del cargo, desempeñar las funciones que le sean asignadas por su jefe inmediato.
-

III. PERFIL DEL CARGO

EDUCACIÓN ESPECÍFICA: Tecnología en administración de empresas y/o carreras afines y curso de mecanografía.

EXPERIENCIA LABORAL: Seis meses de experiencia en el cargo.

IV. COMPETENCIAS

OPERATIVAS: Excel Avanzado, Trabajo en equipo, conocimiento en softwares contables, manejo de Office

LABORALES: Realizar cada una de las actividades con entrega y dedicación, cumpliendo con las normas que rigen en CEBOLLARTE S.A.S.

HUMANAS: Ser un líder proactivo que trabaja con integridad y ética, fomentando un ambiente de respeto en el entorno laboral, y cumpliendo de manera responsable con todas las responsabilidades asignadas.

2.4 Estudio económico y financiero

El estudio financiero de una empresa constituye un proceso esencial para evaluar su situación económica y determinar su viabilidad a largo plazo. Según Gitman reconocido autor en el campo de la administración financiera, el estudio financiero se define como “el análisis exhaustivo de los estados financieros de una empresa, junto con otras fuentes de información relevante, para evaluar su desempeño financiero, identificar áreas de mejora y tomar decisiones estratégicas informadas”. (Gitman, 2020)

En la presente investigación se realizará este estudio financiero y económico para comprender a profundidad la viabilidad de la creación de una empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío. Este análisis permitirá evaluar la inversión inicial necesaria, los costos operativos esperados y los márgenes de beneficio estimados, lo que resulta fundamental para tomar decisiones informadas y estratégicas en el desarrollo de la empresa.

Asimismo, este estudio proporcionará información valiosa para obtener financiamiento y atraer inversores, al presentar un análisis detallado del potencial de la empresa en el sector de la comercialización de Cebolla Junca y su capacidad para generar crecimiento y rentabilidad a largo plazo.

2.4.1 Inversiones del proyecto

- **Inversión fija:** En el análisis económico y financiero, el primer aspecto a considerar es la inversión fija, que abarca los activos fijos como maquinaria, equipos y demás elementos necesarios para la producción y operación del negocio.

Tabla 46

Inversión propiedad

PROPIEDAD			
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Terreno (1 Hectrea)	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
1	Edificación	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000
TOTAL PROPIEDAD			\$ 220.000.000

El total de la inversión en terreno y edificación para la empresa comercializadora de Cebolla Junca asciende a \$ 220.000.000.

Tabla 47

Inversión maquinaria y equipo

MAQUINARIA Y EQUIPO			
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Empacadora vacío	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
1	Cuarto frio	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
2	Bascula digital comercial	\$ 168.500	\$ 337.000
1	Codificadora manual	\$ 400.846	\$ 400.846
30	Canastilla plástica	\$ 170.000	\$ 5.100.000
8	Cuchillo rebanador	\$ 24.430	\$ 195.440
1	lavadora de aspersión	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
1	Secadora túnel de secado	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
20	Canasta plegable robusta	\$ 60.000	\$ 1.200.000
2	Contenedor con ruedas	\$ 1.150.000	\$ 2.300.000
4	Plataforma / ruedas	\$ 399.900	\$ 1.599.600
4	Mesón acero inoxidable	\$ 210.000	\$ 840.000
1	Batea industrial	\$ 900.000	\$ 900.000
1	Transportadora de rodillos	\$ 800.000	\$ 800.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 61.672.886

La inversión total de maquinaria y equipo que permiten el desarrollo normal de las operaciones de la planta son de \$ 61.672.886.

Tabla 48

Inversión muebles y enseres

MUEBLES Y ENSERES			
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Cajonera Oficina Archivador con Ruedas 3	\$ 279.900	\$ 279.900
1	Escritorio Axis grande	\$ 364.900	\$ 364.900
5	Escritorio 80C mediano	\$ 184.900	\$ 924.500
2	Combo Comedor Barú Trendy ROJO MERLOT	\$ 351.024	\$ 702.048
5	Silla de Escritorio Profesional con Brazos Negro	\$ 159.900	\$ 799.500
2	Televisor	\$ 950.000	\$ 1.900.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			\$ 4.970.848

Por otro lado, la inversión total de muebles y enseres necesaria para la puesta en marcha de la empresa comercializadora de Cebolla Junca es de \$ 4.970.848.

Tabla 49

Equipo de computación y comunicación

EQUIPO DE COMPUTACIÓN Y COMUNICACIÓN			
CANTIDAD	DETALLE	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Teléfono Inalámbrico Dect PANASONIC	\$ 255.900	\$ 255.900
2	Celular MOTOROLA G54 128GB	\$ 629.900	\$ 1.259.800
2	Impresora EPSON Ecotank WiFi L1250 Hg	\$ 649.000	\$ 1.298.000
5	Computador All in One HP 21.5" Pulgadas dd2006la	\$ 1.300.000	\$ 6.500.000
TOTAL EQUIPO DE COMPUTACION			\$ 9.313.700

Por otra parte, la inversión total en equipo de computación y comunicación para la puesta en marcha de CEBOLLARTE es de \$ 9.313.700

Tabla 50

Inversiones fijas

INVERSIONES FIJAS		
Propiedad	\$	220.000.000
Maquinaria y Equipo	\$	61.672.886
Muebles y Enseres	\$	4.970.848
Equipo de computación y Comunicación	\$	9.313.700
TOTAL INVERSIONES FIJAS	\$	295.957.434

La inversión total en activos fijos necesaria para iniciar la operación de la empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío se refleja en la tabla # 48 adjunta, alcanzando un valor de \$ 295.957.434

- **Depreciación:** Para calcular la depreciación de los activos fijos de la empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío, se aplicará el método de depreciación por línea recta. Este método consiste en dividir el valor histórico del activo entre su vida útil, lo que genera un valor de depreciación constante a lo largo del tiempo para ese activo en particular.

Esta práctica permite estimar de manera precisa el desgaste económico de los activos a medida que son utilizados en la operación de la empresa, facilitando la planificación financiera y el mantenimiento de los activos en condiciones óptimas.

Tabla 51

Vida útil de activos fijos

ACTIVO	VIDA UTIL
Propiedad	20 años
Maquinaria y Equipo	10 Años
Muebles y Enseres	10 Años
Equipo de computación y Comunicación	5 años

Tabla 52

Depreciación de activos fijos

ACTIVO FIJO	VALOR DE LA COMPRA	VIDA UTIL	DEP ANUAL	COSTO	GASTO	VALOR A 5 AÑOS	VALOR DE SALVAMENTO
Propiedad	\$ 220.000.000	20	\$ 11.000.000	\$ 9.350.000	\$ 1.650.000	\$ 55.000.000	\$ 220.000.000
Maquinaria y Equipo	\$ 61.672.886	10	\$ 6.167.289	\$ 6.167.289		\$ 30.836.443	\$ 30.836.443
Muebles y Enseres	\$ 4.970.848	10	\$ 497.085		\$ 497.085	\$ 2.485.424	\$ 2.485.424
Equipo de computación y Comunicación	\$ 9.313.700	5	\$ 1.862.740		\$ 1.862.740	\$ 9.313.700	\$ -
TOTAL			\$ 19.527.113	\$ 15.517.289	\$ 4.009.825	\$ 97.635.567	\$ 253.321.867

- **Inversión diferida:** Según Horngren et al (2020) la inversión diferida se define como "pagos realizados por adelantado por bienes o servicios que se consumirán o utilizarán en el futuro y que se consideran como activos en los libros contables de una empresa". Lo anterior resalta la importancia de considerar estos pagos anticipados como parte del capital invertido de la empresa, ya que representan recursos que generarán beneficios en periodos posteriores a su pago inicial.

Tabla 53

Diferidos

CONCEPTO	DETALLE
Escritura y Gastos Notariales	\$ 336.058
Bomberos	\$ 80.000
Registro Camara de Comercio	\$ 139.000
Software contable y empresarial	\$ 2.660.000
Matricula mercantil y de establecimiento	\$ 1.044.000
Volantes Comerciales (Diseño e Impresión)	\$ 450.000
Subtotal Inversión Diferida	\$ 4.709.058
Imprevistos (10%)	\$ 470.906
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 5.179.964

Siguiendo los requerimientos proporcionados por la Cámara de Comercio de San Juan de Pasto, se ha establecido que las inversiones diferidas necesarias para iniciar la operación de la empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío alcanzan la suma de \$5.179.9640, este valor se detalla en la tabla # 52 adjuntada anteriormente.

- **Amortización:** Bacca (2020) define la amortización como "la asignación periódica de un monto determinado de un activo intangible o tangible a gastos durante su vida útil, con el fin de reflejar adecuadamente su desgaste, uso o pérdida de valor en el tiempo".

Basándose en lo expuesto anteriormente, la amortización de la inversión diferida se llevará a cabo a lo largo de un período de 5 años, según se muestra en detalle en la tabla adjunta.

Tabla 54

Amortización

AMORTIZACIÓN			
ACTIVO	VALOR	PERIODO	AMORTIZACIÓN ANUAL
Activos Diferidos	\$ 5.179.964	5	\$ 1.035.993

- **Capital de trabajo:** Según Bacca (2013), se define como "la diferencia entre los activos circulantes y los pasivos circulantes de una empresa" por lo tanto, es la disponibilidad de recursos financieros de una empresa para cubrir sus obligaciones de corto plazo y mantener sus operaciones de manera eficiente.

Tabla 55

Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO		
DETALLE	CANTIDAD (DIAS)	VALOR
Mano de Obra Directa	30	\$ 7.921.034
Mano de Obra Indirecta	30	\$ 2.254.779
Mano de obra Administrativa	30	\$ 10.026.345
Materia prima Directa	30	\$ 3.270.521
Costos Indirectos de Fabricación	30	\$ 4.074.570
Servicios generales	30	\$ 1.100.000
Honorario Contador	30	\$ 1.900.000
Publicidad y Promoción	30	\$ 400.000
Seguro Multiriesgo Empresarial	30	\$ 250.000
Servicios Publicos	30	\$ 300.000
Papeleria y Diversos	30	\$ 200.000
TOTAL	30	\$ 31.697.250

- **Inversión total:** Según Robbins (2017) se refiere al “desembolso total que una empresa realiza en la adquisición de bienes de capital, como maquinaria, equipo y tecnología, con el fin de aumentar su capacidad productiva y mejorar su rendimiento a largo plazo”. Es decir, abarca tanto la inversión en activos fijos como en activos intangibles, siendo fundamental para el crecimiento y la competitividad de las organizaciones en el mercado actual.

Tabla 56

Inversión total

INVERSIÓN TOTAL	
CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	\$ 295.957.434
Inversión diferida	\$ 5.179.964
Inversión KTO	\$ 31.697.250
TOTAL	\$ 332.834.648

2.4.2 Presupuesto de costo

- **Materia prima:** La empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío CEBOLLARTE S.A.S requiere para su correcto funcionamiento los siguientes insumos, dentro de los cuales se encuentran insumo principal que son los atados de Cebolla Junca a granel, insumos secundarios que son los desinfectantes y finalmente el empaque.

Tabla 57

Insumo principal

MATERIA PRIMA POR LIBRA DE CEBOLLA JUNCA (10 Hectáreas)						
INSUMO PRINCIPAL	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Atado Cebolla Junca (Kilos)	25.000	26.750	28.623	30.626	32.770	35.064
Precio	\$ 800	\$ 856	\$ 916	\$ 980	\$ 1.049	\$ 1.122
TOTAL INSUMO PRINCIPAL	\$ 20.000.000	\$ 22.898.000	\$ 26.215.920	\$ 30.014.607	\$ 34.363.724	\$ 39.343.027

Tabla 58

Insumo secundarios

INSUMOS SECUNDARIOS (10 Hectáreas)						
ÁCIDO PARACÉTICO						
INSUMO SECUNDARIOS	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Litros Requeridos	250	268	286	306	328	351
Precio	\$ 9.311	\$ 9.963	\$ 10.660	\$ 11.406	\$ 12.205	\$ 13.059
SUBTOTAL ÁCIDO PARACÉTICO	\$ 2.327.750	\$ 2.665.041	\$ 3.051.205	\$ 3.493.325	\$ 3.999.508	\$ 4.579.037
BICARBONATO DE SODIO						
Kilos Requeridos	500	535	572	613	655	701
Precio	\$ 6.333	\$ 6.776	\$ 7.251	\$ 7.758	\$ 8.301	\$ 8.882
SUBTOTAL BICARBONATO DE SODIO	\$ 3.166.500	\$ 3.625.326	\$ 4.150.636	\$ 4.752.063	\$ 5.440.637	\$ 6.228.985
TOTAL DE INSUMOS SECUNDARIOS	\$ 5.494.250	\$ 6.290.367	\$ 7.201.841	\$ 8.245.388	\$ 9.440.144	\$ 10.808.021

Tabla 59*Empaque*

EMPAQUE (10 Hectárea)						
ROLLO (BOLSAS) PLÁSTICO GOFRADO PARA EMPACADORA AL VACÍO.						
INSUMO SECUNDARIOS	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
ROLLO PLÁSTICO GOFRADO	382	409	437	468	501	536
Precio	\$ 36.000	\$ 38.520	\$ 41.216	\$ 44.102	\$ 47.189	\$ 50.492
TOTAL ROLLOS	\$ 13.752.000	\$ 15.744.665	\$ 18.026.067	\$ 20.638.044	\$ 23.628.496	\$ 27.052.265

Tabla 60*Costo de materia prima.*

COSTO DE MATERIA PRIMA						
MATERIA PRIMA	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO3	AÑO 4	AÑO 5
Insumo Principal	\$ 20.000.000	\$ 22.898.000	\$ 26.215.920	\$ 30.014.607	\$ 34.363.724	\$ 39.343.027
Insumos Secundarios	\$ 5.494.250	\$ 6.290.367	\$ 7.201.841	\$ 8.245.388	\$ 9.440.144	\$ 10.808.021
Empaque	\$ 13.752.000	\$ 15.744.665	\$ 18.026.067	\$ 20.638.044	\$ 23.628.496	\$ 27.052.265
TOTAL INSUMO PRINCIPAL	\$ 39.246.250	\$ 44.933.032	\$ 51.443.828	\$ 58.898.039	\$ 67.432.364	\$ 77.203.314

- **Mano de obra:** Según García y Castro (2020) se refiere al “conjunto de trabajadores que aportan su esfuerzo físico e intelectual en la producción de bienes y servicios en una empresa” Cabe resaltar, que se incluye tanto a los empleados directamente involucrados en la producción como a aquellos que desempeñan labores administrativas y de gestión. La mano de obra es un factor clave en la productividad y competitividad de las organizaciones, ya que su eficiencia y habilidades influyen directamente en la calidad y eficacia de los procesos productivos.

La mano de obra se clasifica en distintas categorías según su relación con la producción y la gestión en una empresa.

- Mano de obra directa. Se define como aquella que se involucra directamente en la fabricación de productos terminados. Este tipo de mano de obra está estrechamente asociado con los costos de producción y abarca salarios, beneficios sociales, auxilio de transporte, seguridad social, aportes parafiscales y dotaciones necesarias para los operarios.
- Mano de obra indirecta. Comprende el trabajo de fabricación que no se asigna directamente a un producto final. Esta categoría incluye las actividades de supervisión y dirección del área de producción. Aunque no está directamente ligada al producto, la mano de obra indirecta también requiere compensación económica en términos de salarios, beneficios sociales, seguridad social y otros aportes similares.
- Mano de obra administrativa. La cual abarca al personal que ocupa cargos directivos, administrativos y comerciales dentro de la organización. La mano de obra administrativa juega un papel crucial en la gestión y el funcionamiento de la empresa, y su compensación incluye salarios, beneficios sociales, seguridad social y otros aportes de acuerdo con las regulaciones laborales y fiscales correspondientes.

Estos aspectos relacionados con la mano de obra son fundamentales para la gestión de la nómina en una empresa. Se deben tener en cuenta las disposiciones legales y regulatorias pertinentes, como

la Ley 1429 de 2010⁶ y el Decreto 1072 de 2015, que establecen pautas para los aportes parafiscales, beneficios sociales, cargas prestacionales y demás aspectos relacionados con la remuneración y la gestión del personal en el ámbito laboral.

- Obligaciones laborales. Corresponde a el 8,33% por concepto de cesantías, el 12% sobre el valor de la cesantía por intereses de cesantías 1%, el 8,33% de prima y el 4,17% de vacaciones.
- Transferencias. Corresponde al 12% por pensión, el 4% por caja de compensación familiar “COMFAMILIAR DE NARIÑO”, el 8,5% por salud y por ARL un 4,35% riesgo IV para el personal que labora en la fabricación de los productos (operarios) y un 1.044% riesgo II para los colaboradores que laboran en el área administrativa, contable, mercadeo, supervisor del área de producción.

⁶ Secretaria general del estado (2010) LEY 1429 DE 2010 “*Formalización y Generación de Empleo.*”. Recuperado de http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1429_2010.html 1(7/04/2024)

Tabla 61

Mano de obra directa

MANO DE OBRA DIRECTA															
CARGO	CANT	SALARIO BASICO MENSUAL	DIAS	AUX DE TRANS.	OBLIGACIONES LABORALES					TRANSFERENCIAS			TOTAL MENSUAL INDIVIDUAL	TOTA MENSUAL	TOTAL ANUAL
					CESANTIA S 8,33%	INT. CESANTIAS 1%	PRIMA 8,33%	VACACIONE S 4,167%	PENSIÓN 12%	SALUD 8,5%	CCF 4%	ARL IV 4,35%			
Operario	4	\$ 1.300.000	30	\$ 162.000	\$ 121.785	\$ 1.218	\$ 121.785	\$ 60.922	\$ 156.000	\$ 110.500	\$ 52.000	\$ 56.550	\$ 1.980.259	\$ 7.921.034	\$ 95.052.412
TOTAL MANO DE OBRA DIRECTA		\$ 1.300.000	30	\$ 162.000	\$ 121.785	\$ 1.218	\$ 121.785	\$ 60.922	\$ 156.000	\$ 110.500	\$ 52.000	\$ 56.550	\$ 1.980.259	\$ 7.921.034	\$ 95.052.412

Tabla 62

Mano de obra indirecta

MANO DE OBRA INDIRECTA															
CARGO	CANT	SALARIO BASICO MENSUAL	DIAS	AUX DE TRANS.	OBLIGACIONES LABORALES					TRANSFERENCIAS			TOTAL MENSUAL INDIVIDUAL	TOTA MENSUAL	TOTAL ANUAL
					CESANTIA S 8,33%	INT. CESANTIAS 1%	PRIMA 8,33%	VACACIONE S 4,167%	PENSIÓN 12%	SALUD 8,5%	CCF 4%	ARL IV 4,35%			
Jefe de Prod.	1	\$ 1.500.000	30	\$ 162.000	\$ 138.445	\$ 1.384	\$ 138.445	\$ 69.256	\$ 180.000	\$ 127.500	\$ 60.000	\$ 65.250	\$ 2.254.779	\$ 2.254.779	\$ 27.057.350
TOTAL MANO DE OBRA INDIRECTA		\$ 1.500.000	60	\$ 162.000	\$ 138.445	\$ 1.384	\$ 138.445	\$ 69.256	\$ 180.000	\$ 127.500	\$ 60.000	\$ 65.250	\$ 2.254.779	\$ 2.254.779	\$ 27.057.350

Tabla 63*Mano de obra administrativa*

MANO DE OBRA ADMINISTRATIVA															
CARGO	CANT	SALARIO BASICO MENSUAL	DIAS	AUX DE TRANS.	OBLIGACIONES LABORALES					TRANSFERENCIAS			TOTAL MENSUAL INDIVIDUAL	TOTA MENSUAL	TOTAL ANUAL
					CESANTIA S 8,33%	INT. CESANTIAS 1%	PRIMA 8,33%	VACACIONE S 4,167%	PENSIÓN 12%	SALUD 8,5%	CCF 4%	ARL II 1,044%			
Gerente	1	\$ 2.300.000	30	\$ 162.000	\$ 205.085	\$ 2.051	\$ 205.085	\$ 102.592	\$ 276.000	\$ 195.500	\$ 92.000	\$ 24.012	\$ 3.276.824	\$ 3.276.824	\$ 39.321.883
Secretaria	1	\$ 1.300.000	30	\$ 162.000	\$ 121.785	\$ 1.218	\$ 121.785	\$ 60.922	\$ 156.000	\$ 110.500	\$ 52.000	\$ 13.572	\$ 1.937.281	\$ 1.937.281	\$ 23.247.367
Jefe de TH	1	\$ 2.000.000	30	\$ 162.000	\$ 180.095	\$ 1.801	\$ 180.095	\$ 90.091	\$ 240.000	\$ 170.000	\$ 80.000	\$ 20.880	\$ 2.874.961	\$ 2.874.961	\$ 34.499.528
Vendedor	1	\$ 1.300.000	30	\$ 162.000	\$ 121.785	\$ 1.218	\$ 121.785	\$ 60.922	\$ 156.000	\$ 110.500	\$ 52.000	\$ 13.572	\$ 1.937.281	\$ 1.937.281	\$ 23.247.367
TOTAL MANO ADMINISTRATIVA		\$ 6.900.000	120	\$ 648.000	\$ 628.748	\$ 6.287	\$ 628.748	\$ 314.525	\$ 828.000	\$ 586.500	\$ 276.000	\$ 72.036	\$ 10.026.345	\$ 10.026.345	\$ 120.316.145

- **Costos indirectos de fabricación:** Los costos indirectos, según Maldonado (2021) son aquellos “gastos relacionados con la producción que no pueden ser directamente asignados a un producto específico, sino que se distribuyen entre varios productos o actividades” Estos costos incluyen elementos como los gastos generales de la fábrica, los costos de administración y otros costos que no están directamente vinculados con la mano de obra o los materiales directos utilizados en la fabricación. La identificación y asignación adecuada de los costos indirectos es crucial para una correcta evaluación del costo total de producción y la toma de decisiones empresarial

Tabla 64

Elementos de protección personal

IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD			
IMPLEMENTOS DE SEGURIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARO	VALOR ANUAL
Guantes Nitrilo HD Grueso caja x 50 und	69	\$ 35.000	\$ 2.415.000
Guantes anticorte Hilo acero inoxidable	8	\$ 45.900	\$ 367.200
Botas industriales blacas	8	\$ 50.000	\$ 400.000
Mascarilla Insafe N95 caja X 25	7	\$ 36.000	\$ 252.000
Overol industrial	8	\$ 46.000	\$ 368.000
Gafas de seguridad	8	\$ 7.500	\$ 60.000
Delantal blanco pvc	8	\$ 26.000	\$ 208.000
Gorro oruga caja x 100	34	\$ 25.000	\$ 850.000
TOTAL			\$ 4.920.200

Tabla 65

Costos indirectos de fabricación

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN						
CONCEPTO	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de obra Indirecta	\$ 27.057.350	\$ 28.951.365	\$ 30.977.960	\$ 33.146.418	\$ 35.466.667	\$ 37.949.333
Depreciación	\$ 15.517.289	\$ 15.517.289	\$ 15.517.289	\$ 15.517.289	\$ 15.517.289	\$ 15.517.289
Servicios Publicos	\$ 200.000	\$ 214.000	\$ 228.980	\$ 245.009	\$ 262.159	\$ 280.510
Mantenimiento	\$ 1.000.000	\$ 1.070.000	\$ 1.144.900	\$ 1.225.043	\$ 1.310.796	\$ 1.402.552
Papeleria y otros	\$ 200.000	\$ 214.000	\$ 228.980	\$ 245.009	\$ 262.159	\$ 280.510
Implemento de Seguridad	\$ 4.920.200	\$ 5.264.614	\$ 5.633.137	\$ 6.027.457	\$ 6.449.379	\$ 6.900.835
TOTAL CIF	\$ 48.894.839	\$ 51.231.267	\$ 53.731.246	\$ 56.406.223	\$ 59.268.448	\$ 62.331.029

- **Costos totales de producción proyectados:** Para realizar el cálculo de los costos totales de producción se debe tener en cuenta los valores anteriormente proyectados.

- ✓ Materia prima Tabla 57
- ✓ Mano de obra directa Tabla 61
- ✓ Costos indirectos de fabricación. Tabla 65

La proyección se efectuará para un periodo de 5 años y el cálculo de los valores se realizará en base al promedio de los últimos 5 años del índice de precios al consumidor tal como se evidencia en la Tabla adjunta número 65.

Tabla 66

Promedio índice de precio al consumidor

PROMEDIO I.P.C					
Año / Dic	2019	2020	2021	2022	2023
I.P.C	3,80%	3,51%	5,62%	13,12%	9,28%
Promedio	7%				

Tabla 67

Costos totales de producción.

COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN						
COSTOS DE PRODUCCIÓN	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de Obra Directa	\$ 95.052.412	\$ 101.706.081	\$ 108.825.507	\$ 116.443.292	\$ 124.594.323	\$ 133.315.925
Materia Prima Directa	\$ 39.246.250	\$ 44.933.032	\$ 51.443.828	\$ 58.898.039	\$ 67.432.364	\$ 77.203.314
Costos Indirectos de Fabricación	\$ 48.894.839	\$ 51.231.267	\$ 53.731.246	\$ 56.406.223	\$ 59.268.448	\$ 62.331.029
TOTAL COSTOS DE PROD.	\$ 183.193.501	\$ 197.870.380	\$ 214.000.580	\$ 231.747.554	\$ 251.295.135	\$ 272.850.269

- **Gastos de producción:** Según Pérez (2023), “los gastos de administración, comprenden los costos asociados con la gestión y dirección de una empresa, incluyendo actividades como la planificación, organización, control y coordinación de recursos humanos y

materiales”. Estos gastos abarcan salarios y compensaciones del personal administrativo, suministros de oficina, servicios generales, honorarios profesionales, entre otros. Su adecuada gestión es esencial para garantizar la eficiencia en las operaciones y el cumplimiento de objetivos organizacionales. Para la empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío CEBOLLARTE los de gastos administrativos son los siguientes:

Tabla 68

Gastos de administración.

GASTOS ADMINISTRATIVOS						
CONCEPTO	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mano de Obra Adminsitrativa	\$ 120.316.145	\$ 128.738.276	\$ 137.749.955	\$ 147.392.452	\$ 157.709.923	\$ 168.749.618
Depreciación	\$ 4.009.825	\$ 4.009.825	\$ 4.009.825	\$ 4.009.825	\$ 4.009.825	\$ 4.009.825
Amortizaciones	\$ 207.199	\$ 207.199	\$ 207.199	\$ 207.199	\$ 207.199	\$ 207.199
Honorario Contador	\$ 22.800.000	\$ 24.396.000	\$ 26.103.720	\$ 27.930.980	\$ 29.886.149	\$ 31.978.179
Servicios generales	\$ 13.200.000	\$ 14.124.000	\$ 15.112.680	\$ 16.170.568	\$ 17.302.507	\$ 18.513.683
Publicidad y Promoción	\$ 4.800.000	\$ 5.136.000	\$ 5.495.520	\$ 5.880.206	\$ 6.291.821	\$ 6.732.248
Seguro Multiriesgo Empresarial	\$ 3.000.000	\$ 3.210.000	\$ 3.434.700	\$ 3.675.129	\$ 3.932.388	\$ 4.207.655
Servicios Publicos	\$ 3.600.000	\$ 3.852.000	\$ 4.121.640	\$ 4.410.155	\$ 4.718.866	\$ 5.049.186
Papeleria y Diversos	\$ 2.400.000	\$ 2.568.000	\$ 2.747.760	\$ 2.940.103	\$ 3.145.910	\$ 3.366.124
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 174.333.169	\$ 186.241.299	\$ 198.982.998	\$ 212.616.616	\$ 227.204.588	\$ 242.813.717

2.4.3 Presupuesto de ingreso

El presupuesto de ingresos, según Fuentes (2020) “es una estimación sistemática y detallada de los ingresos que una empresa espera recibir durante un período específico, generalmente un año fiscal. Este presupuesto incluye proyecciones de ventas, ingresos por servicios, intereses, dividendos u otros ingresos operativos y no operativos”.

Es una herramienta fundamental en la planificación financiera y permite a la empresa establecer metas realistas, evaluar su desempeño y tomar decisiones estratégicas en función de sus expectativas de ingresos

- **Precio de venta:** Según Horngren et al (2021) el precio de venta es:

Es el valor monetario al cual se ofrece un producto o servicio en el mercado. Este precio es determinado por diversos factores, como los costos de producción, la demanda del mercado, la competencia, la estrategia de marketing y los márgenes de ganancia deseados por la empresa. Establecer un precio de venta adecuado es crucial para la rentabilidad y la competitividad de un negocio, ya que influye directamente en las ventas y los ingresos generados.

Para la empresa comercializadora de Cebolla Junca CEBOLLARTE S.A.S se determinará el precio de venta, el precio se fijara teniendo en cuenta los costos de producción, el margen de ganancia deseado y la demanda del mercado por libra en la presentación estándar de 500 gramos, para lo cual se tendrá en cuenta la siguiente formula:

$$\text{Precio de venta} = \frac{\text{Costo de producción}}{1 - Mg \text{ contribución}}$$

- **Costo de Producción**= Corresponde a los valores calculados en la Tabla # 66.
- **1** = Constante

- **% Margen de Contribución.** Se estableció un margen de contribución indicando con el 60%, que incrementará anualmente en 1% hasta alcanzar el 65% en el quinto año.

A continuación, se muestran los cálculos correspondientes:

Tabla 69.

Precio proyectado.

PRECIO DE VENTA PROYECTADO			
AMARANTO	COSTO POR LIBRA	% MARGEN	PRECIO UNITARIO
AÑO BASE	\$ 3.191	60%	\$ 7.978
AÑO 1	\$ 3.409	61%	\$ 8.741
AÑO 2	\$ 3.647	62%	\$ 9.596
AÑO 3	\$ 3.906	63%	\$ 10.556
AÑO 4	\$ 4.188	64%	\$ 11.635
AÑO 5	\$ 4.498	65%	\$ 12.851

El precio proyectado se determinó mediante un análisis del costo por libra en relación con el número de unidades anuales de Cebolla Junca, teniendo en cuenta el 92% de la demanda insatisfecha. A partir de estos datos, se aplicó una fórmula para calcular el precio unitario, incorporando un margen del 60%, con un incremento adicional del 1% anualmente.

- **Proyección de ingresos:** Teniendo en cuenta el precio de venta de la Cebolla Junca empacada al vacío, se realiza una proyección de ingresos por la venta de los mismos, como se evidencia en la Tabla número 69.

Tabla 70.

Proyección de ingresos

PROYECCIÓN DE INGRESOS						
CONCEPTO	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Uds Producidas	57.405	58.042	58.686	59.338	59.997	60.662
Precio de venta unitario Cebolla Junca empacada al vacío	\$ 7.978	\$ 8.741	\$ 9.596	\$ 10.556	\$ 11.635	\$ 12.851
INGRESOS TOTALES	\$ 457.983.752	\$ 507.359.949	\$ 563.159.422	\$ 626.344.739	\$ 698.042.042	\$ 779.572.196

La proyección de ingresos se calculó considerando las unidades producidas anualmente, las cuales representan el 92% de la demanda insatisfecha, multiplicada por el precio unitario establecido en la tabla 69 para cada libra de Cebolla Junca empacada al vacío.

2.4.4 Punto de equilibrio.

Para Garrison et al. (2017) el punto de equilibrio es:

El nivel de actividad donde los ingresos totales igualan los costos totales, es decir, donde una empresa ni obtiene ganancias ni incurre en pérdidas. En este punto, no hay utilidades netas, ya que los ingresos cubren exactamente todos los costos variables y fijos. Es una herramienta importante en la gestión financiera ya que permite determinar el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir todos los costos y comenzar a generar utilidades.

Para realizar el cálculo del punto de equilibrio en unidades monetarias y en unidades producidas se aplicará las siguientes formulas:

Punto de equilibrio en unidades producidas (Qp)

$$Qp = \frac{CF}{PVU - CVU}$$

Donde:

CF = Costos Fijos

PVU = Precio de venta unitario

CVU = Costos variable unitario

Punto de equilibrio en unidades monetarias (Pu)

$$Pu = \frac{CF}{1 - \frac{CVU}{PVU}}$$

Donde:

CF = Costo Fijo

1 = Constante

CVU = Costo variable unitario

PVU = Precio de venta unitario

En la Tabla adjuntada número 70 se evidencia el punto de equilibrio en unidades producidas para la Cebolla Junca empacada al vacío en presentación de 500 gramos (1 libra) - además del punto de equilibrio en unidades monetarias (pesos colombianos).

Pe. Días: 124 días

Pe. Unidades: 19.734 unidades

Pe. \$: \$157.438.734

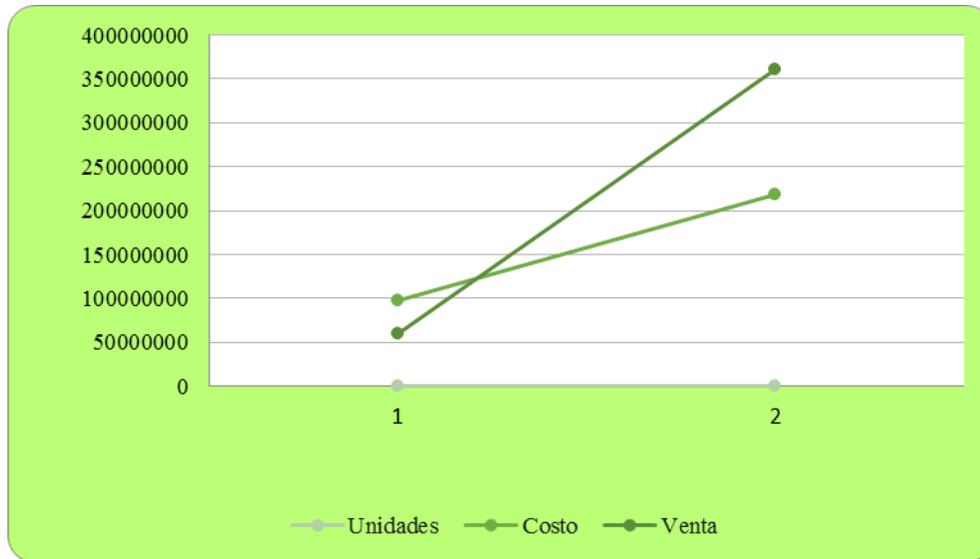
Tabla 71

Punto de equilibrio

Unidades	3.191	57.405
Costo	146.128.852	183.193.501
Venta	25.458.168	\$ 457.983.752
P.Eq	19.734	\$ 157.438.734

Grafica 14

Punto de equilibrio



Para alcanzar el punto de equilibrio, la empresa CEBOLLARTE S.A.S. necesita vender 19,734 unidades de cebolla Junca empacada al vacío, lo cual equivale a \$157, 438,734 en ingresos y se logrará en aproximadamente 124 días; dado que la producción mensual es de 3,191 unidades, se necesitan alrededor de 6.18 meses para cubrir el costo total de \$146, 128,852 y empezar a generar ganancias a partir de ahí.

2.4.5 Fuentes de financiación.

El inicio de la empresa comercializadora de cebolla Junca empacada al vacío CEBOLLARTE S.A.S se financiará exclusivamente con el aporte de capital de los socios. Esto significa que la inversión inicial necesaria para comenzar a operar será de \$332, 834,648 pesos colombianos, M/Cte, según se muestra en la Tabla número 56 adjunta que detalla la inversión total. Esta inversión cubre todos los costos iniciales necesarios para el establecimiento y funcionamiento de la empresa, incluyendo la adquisición de maquinaria, equipo, instalaciones, materia prima, y otros gastos operativos y administrativos.

Al depender exclusivamente del capital aportado por los socios, se evita recurrir a financiamientos externos, lo que permite una mayor autonomía y control sobre las decisiones empresariales desde el inicio de las operaciones. Esta estrategia financiera busca asegurar una base sólida y sostenible para el crecimiento y la expansión futura de la empresa en el mercado de cebolla Junca empacada al vacío.

2.4.6 Estados de resultados.

Para Bettner, et al. (2017) los estados de resultados son:

Documentos contables que resumen la situación económica y los resultados operativos de una empresa en un período específico. Estos informes incluyen el balance general, que muestra los activos, pasivos y el patrimonio de la empresa en un momento dado; el estado de resultados, que detalla los ingresos, costos y utilidades o pérdidas durante el período contable; el estado de flujo de efectivo, que registra los flujos de efectivo entrantes y salientes de la empresa.

Los estados financieros son herramientas esenciales para analizar la salud financiera de una empresa y facilitan la toma de decisiones tanto internas como externas.

A continuación se presentan los estados financieros proyectados de la empresa comercializadora de Cebolla Junca empacada al vacío CEBOLLARTE S. A. S.

j

Tabla 72

Estado de resultados proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACIO CEBOLLARTE S.A.S

CONCEPTO	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS ORDINARIOS	\$ 457.983.752	\$ 507.359.949	\$ 563.159.422	\$ 626.344.739	\$ 698.042.042	\$ 779.572.196
(+) Venta de Cebolla Junca	\$ 457.983.752	\$ 507.359.949	\$ 563.159.422	\$ 626.344.739	\$ 698.042.042	\$ 779.572.196
(-) Costo de ventas	\$ 183.193.501	\$ 197.870.380	\$ 214.000.580	\$ 231.747.554	\$ 251.295.135	\$ 272.850.269
(=) Utilidad Bruta	\$ 274.790.251	\$ 309.489.569	\$ 349.158.842	\$ 394.597.186	\$ 446.746.907	\$ 506.721.927
(-) GASTOS.	\$ 174.333.169	\$ 206.804.405	\$ 219.546.104	\$ 233.179.723	\$ 247.767.694	\$ 263.376.824
Gastos administrativos	\$ 174.333.169	\$ 186.241.299	\$ 198.982.998	\$ 212.616.616	\$ 227.204.588	\$ 242.813.717
Depreciación		\$ 19.527.113	\$ 19.527.113	\$ 19.527.113	\$ 19.527.113	\$ 19.527.113
Amortización		\$ 1.035.993	\$ 1.035.993	\$ 1.035.993	\$ 1.035.993	\$ 1.035.993
(=) Utilidad Operacional	\$ 100.457.083	\$ 102.685.164	\$ 129.612.737	\$ 161.417.463	\$ 198.979.213	\$ 243.345.104
(+) Otros ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Otros egresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad A.LI	\$ 100.457.083	\$ 102.685.164	\$ 129.612.737	\$ 161.417.463	\$ 198.979.213	\$ 243.345.104
(-) Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Antes de Impuestos	\$ 100.457.083	\$ 102.685.164	\$ 129.612.737	\$ 161.417.463	\$ 198.979.213	\$ 243.345.104
(-) Impuesto de renta 35%	\$ 35.159.979	\$ 35.939.807	\$ 45.364.458	\$ 56.496.112	\$ 69.642.725	\$ 85.170.786
(=) Utilidad Antes de Reserva	\$ 65.297.104	\$ 66.745.356	\$ 84.248.279	\$ 104.921.351	\$ 129.336.488	\$ 158.174.317
(-) Reserva Legal 10%	\$ 6.529.710	\$ 6.674.536	\$ 8.424.828	\$ 10.492.135	\$ 12.933.649	\$ 15.817.432
Utilidad Neta	\$ 58.767.393	\$ 60.070.821	\$ 75.823.451	\$ 94.429.216	\$ 116.402.840	\$ 142.356.886

Tabla 73

Estado flujo de efectivo proyecto

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO

EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACIO CEBOLLARTE S.A.S

	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 95.277.119	\$ 88.088.291	\$ 114.236.036	\$ 136.616.111	\$ 163.046.207	\$ 194.265.485
INGRESOS	\$ 457.983.752	\$ 507.359.949	\$ 563.159.422	\$ 626.344.739	\$ 698.042.042	\$ 779.572.196
Ventas en Efectivo	\$ 457.983.752	\$ 507.359.949	\$ 563.159.422	\$ 626.344.739	\$ 698.042.042	\$ 779.572.196
EGRESOS	\$ 362.706.633	\$ 419.271.658	\$ 448.923.386	\$ 489.728.628	\$ 534.995.835	\$ 585.306.710
Compra de M.P.D	\$ 39.246.250	\$ 44.933.032	\$ 51.443.828	\$ 58.898.039	\$ 67.432.364	\$ 77.203.314
Mano de Obra Directa	\$ 95.052.412	\$ 101.706.081	\$ 108.825.507	\$ 116.443.292	\$ 124.594.323	\$ 133.315.925
CIF	\$ 48.894.839	\$ 51.231.267	\$ 53.731.246	\$ 56.406.223	\$ 59.268.448	\$ 62.331.029
Gastos de Administración	\$ 174.333.169	\$ 186.241.299	\$ 198.982.998	\$ 212.616.616	\$ 227.204.588	\$ 242.813.717
Activos Diferidos	\$ 5.179.964					
Pago de Impuestos Diferidos	\$ -	\$ 35.159.979	\$ 35.939.807	\$ 45.364.458	\$ 56.496.112	\$ 69.642.725
ACTIVIDAD DE INVERSIÓN	-\$ 295.957.434					
INGRESOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
EGRESOS	\$ 295.957.434	\$ -				
Equip. De Computacion y comunicación	\$ 9.313.700					
Muebles y Enseres	\$ 4.970.848					
Maquinaria y Equipo	\$ 61.672.886					
Edificación	\$ 200.000.000					
Terreno	\$ 20.000.000					

ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$ 332.834.648						
INGRESOS	\$ 332.834.648						
Aportes de Socios	\$ 332.834.648						
EGRESOS	0						
TOTAL FLUJO DE EFECTIVO	\$ 132.154.332	\$ 88.088.291	\$ 114.236.036	\$ 136.616.111	\$ 163.046.207	\$ 194.265.485	
(+) SALDO ANTERIOR	\$ -	\$ 132.154.332	\$ 220.242.623	\$ 334.478.660	\$ 471.094.771	\$ 634.140.978	
EFFECTIVO Y EQUIV. DEL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	\$ 132.154.332	\$ 220.242.623	\$ 334.478.660	\$ 471.094.771	\$ 634.140.978	\$ 828.406.463	

Tabla 74

Estado de situación financiera proyectad.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO						
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACIO CEBOLLARTE S.A.S						
	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
Corriente	\$ 137.334.296	\$ 224.386.594	\$ 337.586.638	\$ 473.166.756	\$ 635.176.971	\$ 828.406.463
Inversiones Diferidas	\$ 5.179.964	\$ 5.179.964	\$ 5.179.964	\$ 5.179.964	\$ 5.179.964	\$ 5.179.964
Efectivo y Equivalente a efectivo	\$ 132.154.332	\$ 220.242.623	\$ 334.478.660	\$ 471.094.771	\$ 634.140.978	\$ 828.406.463
(-) Amortizaciones	\$ -	\$ 1.035.993	\$ 2.071.986	\$ 3.107.978	\$ 4.143.971	\$ 5.179.964
No Corriente	\$ 295.957.434	\$ 276.430.321	\$ 256.903.207	\$ 237.376.094	\$ 217.848.980	\$ 198.321.867
Eq. Computació y comunicación	\$ 9.313.700	\$ 9.313.700	\$ 9.313.700	\$ 9.313.700	\$ 9.313.700	\$ 9.313.700
Muebles y Enseres	\$ 4.970.848	\$ 4.970.848	\$ 4.970.848	\$ 4.970.848	\$ 4.970.848	\$ 4.970.848
Maquinaria y Equipo	\$ 61.672.886	\$ 61.672.886	\$ 61.672.886	\$ 61.672.886	\$ 61.672.886	\$ 61.672.886
Edificación	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000	\$ 200.000.000
Terreno	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
(-) Dep. Acumulada	\$ -	\$ 19.527.113	\$ 39.054.227	\$ 58.581.340	\$ 78.108.454	\$ 97.635.567
Total Activo	\$ 433.291.730	\$ 500.816.915	\$ 594.489.845	\$ 710.542.850	\$ 853.025.951	\$ 1.026.728.330
PASIVO						
Corriente	\$ 35.159.979	\$ 35.939.807	\$ 45.364.458	\$ 56.496.112	\$ 69.642.725	\$ 85.170.786
Provisión de Impuesto de Renta	\$ 35.159.979	\$ 35.939.807	\$ 45.364.458	\$ 56.496.112	\$ 69.642.725	\$ 85.170.786
No Corriente	\$ -					
Obligaciones bancarias L.P						
Total Pasivo	\$ 35.159.979	\$ 35.939.807	\$ 45.364.458	\$ 56.496.112	\$ 69.642.725	\$ 85.170.786
PATRIMONIO						
Aportes Sociales	\$ 332.834.648	\$ 332.834.648	\$ 332.834.648	\$ 332.834.648	\$ 332.834.648	\$ 332.834.648
Reserva Legal	\$ 6.529.710	\$ 13.204.246	\$ 21.629.074	\$ 32.121.209	\$ 45.054.858	\$ 60.872.290
Utilidad del Ejercicio Anterior	\$ -	\$ 58.767.393	\$ 118.838.214	\$ 194.661.666	\$ 289.090.882	\$ 405.493.721
Utilidad del Ejercicio	\$ 58.767.393	\$ 60.070.821	\$ 75.823.451	\$ 94.429.216	\$ 116.402.840	\$ 142.356.886
Total Patrimonio	\$ 398.131.751	\$ 464.877.108	\$ 549.125.387	\$ 654.046.738	\$ 783.383.227	\$ 941.557.544
Total Pasivo + Patrimonio	\$ 433.291.730	\$ 500.816.915	\$ 594.489.845	\$ 710.542.850	\$ 853.025.951	\$ 1.026.728.330

Tabla 75

Estado de flujo de efectivo proyectado

ESTADO FLUJO DE EFECTIVO PROYECTADO						
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACIO CEBOLLARTE S.A.S						
CONCEPTO	AÑO BASE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Utilidad Neta	\$ 58.767.393	\$ 60.070.821	\$ 75.823.451	\$ 94.429.216	\$ 116.402.840	\$ 142.356.886
Depreciación	\$ -	\$ 19.527.113	\$ 39.054.227	\$ 58.581.340	\$ 78.108.454	\$ 97.635.567
Amortización	\$ -	\$ 1.035.993	\$ 2.071.986	\$ 3.107.978	\$ 4.143.971	\$ 5.179.964
FLUJO NETO	\$ 58.767.393	\$ 80.633.927	\$ 116.949.664	\$ 156.118.534	\$ 198.655.264	\$ 245.172.416

2.4.7 Evaluación financiera

Permite identificar si el proyecto desde una vista económica es rentable teniendo en cuenta los siguientes indicadores:

- **Valor presente neto (VPN):** En el caso de la empresa CEBOLLARTE S.A.S , el VPN corresponde a 225.238.299 un valor positivo, el cual refleja que se logra recuperar la inversión y adicionalmente se genera un beneficio, por esta razón el proyecto si es viable.
- **Tasa interna de retorno (TIR):** En el caso de empresa CEBOLLARTE S.A.S, el cálculo de este indicador da como resultado 31% que supera a la tasa de oportunidad del 11%, por lo que se determina que el proyecto es aceptable.
- **Tasa de verdadera rentabilidad (TVR):** Para CEBOLLARTE S.A.S, la tasa de verdadera rentabilidad alcanza el 23%, lo que significa que el proyecto está superando las expectativas en cuanto a generación de ingresos. Aunque hay una reducción del 8% en comparación con la TIR real, este nivel de rentabilidad es sólido y demuestra la viabilidad del proyecto en términos financieros.
- **Periodo de recuperación de la inversión (PRI):** El periodo de recuperación de la inversión para CEBOLLARTE S.A.S, se estima en 2 años y 86 días. Este período relativamente corto indica que la empresa podrá recuperar el dinero invertido en un plazo razonablemente rápido. Es un indicador positivo que refleja la eficiencia del proyecto en generar flujos de efectivo y retornos sobre la inversión inicial.
- **Relación beneficio costo (C/B):** Con una relación beneficio-costo de 1,169, CEBOLLARTE S.A.S, demuestra que los beneficios generados por el proyecto son significativamente mayores que los costos asociados. Esta relación positiva es un indicador clave de la rentabilidad y viabilidad del proyecto, ya que indica que los beneficios superan los costos y contribuyen al crecimiento y éxito continuo de la empresa.

2.5 Estudio socio ambiental.

Según Enrique Leff (2008) el estudio socio ambiental es “una herramienta esencial para comprender las complejas interrelaciones entre las dimensiones social y ambiental en el contexto de la sustentabilidad”. Leff enfatiza que el estudio socio ambiental va más allá de una simple evaluación de impactos ambientales, abarcando también aspectos como la diversidad cultural, las relaciones de poder y la equidad social.

El propósito de este estudio consistió en analizar de manera integral el impacto potencial que la empresa dedicada a la comercialización de Cebolla Junca empacada al vacío podría tener en su entorno y en la comunidad circundante. Se consideraron tanto los efectos positivos como negativos que podrían surgir en relación con la calidad de vida de las personas y la salud del medio ambiente.

Esta investigación se enmarca en apoyar los objetivos de la Agenda 2030 propuesta por la ONU, la cual busca acabar con la pobreza, proteger el planeta y garantizar que todas las personas disfruten de paz y prosperidad, por ende el objetivo principal es que CEBOLLARTE S.A.S pueda operar de manera responsable y contribuir de manera significativa al desarrollo y beneficio de la población del corregimiento de Buesaquillo y del medio ambiente en general.

2.5.1 Sector social

CEBOLLARTE S.A.S, como parte de su compromiso con la sostenibilidad y el desarrollo comunitario, la empresa se ha propuesto trabajar en estrecha colaboración con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por la Agenda 2030 de la ONU. En este contexto, se plantean los siguientes objetivos para el estudio socio ambiental, cada uno dirigido a generar propuestas concretas que beneficien de manera significativa a la comunidad rural del Corregimiento de Buesaquillo.

- **Objetivo Tres - Salud y bienestar:** CEBOLLARTE S.A.S, se enfocara en mejorar la calidad de vida y promover el bienestar de la comunidad del Corregimiento de Buesaquillo. Además se propone implementar programas de salud ocupacional y seguridad laboral para los

trabajadores de la empresa y sus familias. Asimismo, se impulsarán acciones de promoción de hábitos saludables y se brindará acceso a servicios de salud básicos para la población local. Estas iniciativas tienen como objetivo principal garantizar un entorno laboral seguro y saludable, así como contribuir al desarrollo integral de la comunidad en términos de salud y bienestar.

- **Objetivo Cinco - Igualdad de género:** CEBOLLARTE S.A.S, promoverá la igualdad de género y empoderar a las mujeres en el corregimiento de Buesaquillo. Se propone implementar políticas de equidad en el ámbito laboral, brindando oportunidades de desarrollo profesional y liderazgo para mujeres dentro de la empresa. Además, se llevarán a cabo programas de capacitación y emprendimiento dirigidos específicamente a mujeres rurales, con el fin de fortalecer sus habilidades y capacidades. De esta manera, CEBOLLARTE S.A.S busca contribuir al avance de la igualdad de género y al empoderamiento femenino en la comunidad.

- **Objetivo Ocho - Trabajo decente y crecimiento económico:** CEBOLLARTE S.A.S, promoverá el trabajo decente, el crecimiento económico inclusivo y el desarrollo local en el corregimiento de Buesaquillo. Se propone generar empleo formal y digno para la población local, ofreciendo condiciones laborales justas, capacitación continua y oportunidades de crecimiento profesional. Además, la empresa buscará establecer alianzas con productores locales y emprendedores, impulsando así el desarrollo de cadenas de valor sostenibles y el fortalecimiento de la economía comunitaria. Estas acciones tienen como finalidad contribuir al desarrollo económico y social de Buesaquillo, generando oportunidades de empleo y mejorando la calidad de vida de sus habitantes.

2.5.2. Sector ambiental.

CEBOLLARTE S.A.S, como empresa comprometida con la sostenibilidad ambiental y el desarrollo comunitario, se propone trabajar en apoyo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) establecidos por la Agenda 2030 de la ONU. En este contexto, se plantean los siguientes objetivos ambientales que buscan no solo minimizar el impacto negativo de sus operaciones, sino también generar beneficios significativos para el entorno natural y la comunidad del corregimiento de Buesaquillo.

- **Objetivo 13 - Acción por el clima:** CEBOLLARTE S.A.S contribuirá activamente a la acción por el clima, en línea con el ODS 13. Para ello, se propone implementar medidas concretas para reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en todas las etapas de producción y distribución de Cebolla Junca empacada al vacío. Se contempla la adopción de prácticas agrícolas sostenibles, el uso eficiente de recursos naturales como el agua y la energía, así como la reducción de residuos y la promoción de la economía circular en el proceso productivo. Asimismo, se buscará sensibilizar a la comunidad sobre la importancia de la mitigación del cambio climático y se promoverán acciones de reforestación y conservación de los ecosistemas locales.
- **Objetivo 3 - Salud y bienestar:** CEBOLLARTE S.A.S, se compromete a garantizar que sus actividades no afecten negativamente la salud de la comunidad y, en cambio, contribuyan a un entorno más saludable. Se implementarán medidas para prevenir la contaminación del aire, agua y suelo, así como para asegurar la calidad de los productos ofrecidos. Además, se promoverá la sensibilización sobre prácticas saludables relacionadas con la agricultura y la alimentación, fomentando estilos de vida sostenible y saludable.
- **Objetivo 6 - Agua limpia y saneamiento:** CEBOLLARTE S.A.S, se compromete a utilizar de manera responsable los recursos hídricos, implementando tecnologías y prácticas que minimicen el consumo de agua y eviten la contaminación de fuentes hídricas. Se establecerán sistemas de gestión del agua para monitorear su uso eficiente y se promoverá la educación sobre el cuidado del agua entre los trabajadores y la comunidad local. Asimismo, se buscarán oportunidades para mejorar el acceso al agua potable y saneamiento básico en la zona, en colaboración con autoridades locales y organizaciones pertinentes.
- **Objetivo 15 - Vida de ecosistemas terrestres:** CEBOLLARTE S.A.S, se compromete a conservar la biodiversidad y los recursos naturales en el área donde opera, evitando la deforestación, la degradación del suelo y la pérdida de hábitats naturales. Se promoverán prácticas agrícolas sostenibles que respeten la integridad de los ecosistemas locales, se implementarán programas de reforestación y restauración de áreas degradadas, y se fomentará la conservación de

especies nativas. Estas acciones tienen como objetivo principal proteger la riqueza natural del corregimiento de Buesaquillo.

- **Objetivo 12 - Producción y consumo responsables:** CEBOLLARTE S.A.S, se compromete a promover prácticas de producción sostenible a lo largo de toda su cadena de valor. Esto implica la optimización de recursos, la reducción del desperdicio alimentario, el uso eficiente de energía y materias primas, así como la implementación de criterios de eco eficiencia en sus procesos. Además, CEBOLLARTE S.A.S se esforzará por ofrecer productos que sean ambientalmente amigables, utilizando envases y embalajes biodegradables o reciclables.

Se promoverá la sensibilización y educación sobre hábitos de consumo responsables tanto entre sus empleados como entre los consumidores finales en Buesaquillo, incentivando la adopción de estilos de vida más sostenibles y conscientes del impacto ambiental. Este objetivo busca contribuir a la reducción de la huella ecológica de la empresa y de la comunidad, fomentando una cultura de consumo más consciente y responsable

3. 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.

4. 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.

Referencias bibliográficas

Alcaldía municipal de Pasto. (s.f). *Buesaquillo*. Recuperado de <https://www.turismopasto.gov.co/corregimientos-n/buesaquillo/> (28/04/2024).

Alcaldía municipal de Pasto. (2020). *Plan territorial de salud municipio de Pasto 2020-2023*.

Alcaldía municipal de Pasto, la gran capital 2020-2023, *un territorio incluyente con la niñez, adolescencia y juventud*.

Altamirano, D. (2021). *Plan de negocios para la creación de una planta productora y comercializadora de abono orgánico en el municipio de Túquerres - Nariño*. Universidad de Nariño.

Alvarado, R., & Bencomo, A. (2014). *Formulación y evaluación de proyectos*. Pearson Educación de México.

Baca Urbina, G. (2010). *Capítulo del estudio técnico*. Recuperado de https://www.ucipfg.com/repositorio/mia/mia-01/bloque-academico/unidad2/lecturas/capitulo_del_estudio_tecnico.pdf (21/02/2022).

Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos*. Séptima edición. McGraw-Hill/Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Bacca Urbina, G. (2020). *Contabilidad de costos*. México: McGraw-Hill Education.

Bettner, M. S., Haka, S. F., & Williams, J. R. (2019). *Contabilidad financiera*. McGraw-Hill Education.

Cámara de Comercio de Bogotá. (2010). *Ley 1429 de 2010. Ley de formalización y generación de empleo*. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/es/servicios-registrales/registros/normativas-registros-publicos/cobros-y-devoluciones-ley-1429-de-2010>. (25/04/2024).

Cámara de Comercio de Bogotá. (2016). *Ley 1780 de 2016. Promover la creación de nuevas empresas jóvenes*. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/servicios-registrales/registros/normativas-registros-publicos/ley-de-emprendimiento-juvenil> (24/04/2024).

Cámara de Comercio de Cali. (s.f). *Sociedad por acciones simplificada*. Recuperado de <https://www.ccc.org.co/sedevirtual/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>. (26/04/2024).

Cámara de Comercio de Pasto, Gobernación de Nariño. (2010). *Plan regional de competitividad de Nariño 2010 -2032*. Primera edición.

Campaña, M., Miranda, A., Reyes, M., & Vallejo, R. (2013). *Plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de fresas en la ciudad de San Juan de Pasto*. Universidad de Nariño.

Chamorro, G. (2020). *Plan de desarrollo municipal “Pasto la gran capital 2020 – 2023”*.

Collazos, F., Ordoñez, H., Mora, L., Zapata, T., Aguirre, J., & Díaz, L. (1998). *La cebolla de rama, su cosecha y poscosecha en la cadena agroindustrial*. Armenia, Colombia: Editorial Grefas.

Coursera. (2023). *¿Qué es un mercado objetivo? Y cómo definir el tuyo*. Recuperado de <https://www.coursera.org/mx/articles/target-market> (29/11/2023).

DANE. (2019). *Resultado censo nacional de población y vivienda 2018 Pasto – Nariño*.

Decreto 1406 de 2023. Ley 160 de 1994. *Reforma agraria y desarrollo rural campesino*. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=217750>. (25/04/2024).

Díaz Terán, E., & Martínez Chaves, M. (2019). *Potencial exportador de hortalizas, visión desde los corregimientos*. Colección Resultado de Investigación. Edit. Universidad Mariana.

Economipedia.com. (2022). Precio. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/precio.html>. (21/11/2023).

Encuesta Nacional Agropecuaria (ENA). (2020). *Encuesta nacional agropecuaria Departamento de Nariño 2012-2019*.

Fuentes. (2020). *Contabilidad gerencial. Un enfoque administrativo y financiero*. 1.^a edición. Medellín: UPB. Seccional Montería.

García, & Castro. (2020). *Gestión de recursos humanos*. Editorial McGraw-Hill.

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2017). *Contabilidad gerencial*. McGraw-Hill Education.

Gelpud, D., & Trujillo, D. (2021). *Plan de negocios para la creación de una empresa productora y comercializadora de tortillas de plátano verde con empaque al vacío en la ciudad de Pasto*. Universidad Mariana.

Gitman, L. J. (2020). *Principios de administración financiera*. Pearson.

Gobernación de Nariño. (2020). *Plan de desarrollo departamental “Mi Nariño en defensa de lo nuestro 2020 -2023”*.

Gómez, C. (2024). *¿Qué es una SAS? 10 ventajas de escogerla como tu tipo de empresa en Colombia*. Recuperado de <https://phylo.co/blog/ideacion/crear-sas/>. (26/04/2024).

Greg Balanko-Dickson. (2008). *Cómo preparar un plan de negocios exitoso*. Editorial McGraw-Hill.

Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial*. PEARSON EDUCACIÓN, México.

Horngren, C., Sundem, G., & Stratton, W. (2020). *Introduction to financial accounting*. Pearson.

Jácome Castro, A. (2017). *Estudio económico de la cadena de comercialización del cultivo de cebolla en las comunidades Corpa Grande y Chinchaya del municipio de Ancoraimas del departamento de La Paz*. Universidad Mayor de San Andrés.

Javier Toro Calderón, R., Martínez Prada, R., & Arrieta Loyo, G. (2013). *Métodos de evaluación de impacto social en Colombia*. Revista de investigación agraria y ambiental, 4(2).

Kotler, P. (2011). *Dirección de marketing*. Pearson.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2013). *Fundamentos de marketing*. Pearson Educación, México.

Leff, E. (2008). *Ecología y capital: Racionalidad ambiental, democracia participativa y desarrollo sustentable*. Siglo XXI Editores México.

Maldonado, J. (2021). *Contabilidad de costos*. Editorial XYZ.

Marek, P. (2015). *La cebolla: el alimento global por excelencia*. Recuperado de https://www.bbc.com/mundo/noticias/2015/01/150103_Cebolla_alimento_global_finde (21/11/2023).

Meza Orozco, J. (2016). *Evaluación financiera de proyectos*. Edit. Buena Semilla.

Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural. (2014). *Consideraciones generales y requisitos para el otorgamiento del incentivo a la continuidad del servicio de asistencia técnica directa rural instructivo técnico*.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2000). Ley 590 de 2000. *Promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas*. Recuperado de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=12672>. (25/04/2024).

Ministerio de Educación Nacional. (2019). *Sistema de gestión y seguridad y salud en el trabajo*. Recuperado de https://www.mineducacion.gov.co/1759/articles-362792_recurso_63.pdf (20/09/2023).

Noticias Diarias en la Web. (2022). *Problemática que enfrentan los productores de cebolla por el TLC y contrabando*.

Organización Mundial de la Salud (OMS). (2018). *Alimentación sana*. Recuperado de <https://www.who.int/es/news-room/fact-sheets/detail/healthy-diet> (21/11/2021).

Ortiz, Z., & Zúñiga. (2022). *Distribución de planta y sus factores: Incidencia en el mejoramiento de la productividad*. Universidad de Guayaquil.

Plan de vida del corregimiento de Buesaquillo-municipio de Pasto-Nariño. (2019). *Re significación de los planes de vida comunales y comunitarios en el municipio de Pasto. Plan de vida Buesaquillo*.

Politécnico Grancolombiano. (2021). *Análisis financiero*.

Portafolio (2023). *TLC de Colombia con Estados Unidos: balance a 10 años*.

Rodríguez, F. (2022). *Producción y comercialización de hortalizas*. Segunda edición. Editorial ABC.

Rubio, H., & Carrillo, J. (2021). *Marketing estratégico*. Editorial Cengage Learning.

Saravia, J. (2019). *Costos ABC*. McGraw-Hill.

Sena. (2022). *Registro ICA: normativas y requisitos para los productores agrícolas*.

Sena. (s.f). *Empresarismo*. Recuperado de <https://www.sena.edu.co/es-co/empresarios/emprendimiento/Paginas/empresarismo.aspx> (26/04/2024).

Sánchez. (2014). *Métodos cuantitativos para los negocios*. Editorial Pearson.

Torres. (2014). *La cebolla y sus beneficios en la salud*. Editorial San Pablo.

Universidad Mariana. (2017). *Plan de manejo ambiental*. Segunda edición.

Universidad Nacional de Colombia. (2019). *Problemática de los productores de cebolla larga del departamento de Nariño*. Facultad de Ciencias Agrícolas.

Unidad de Investigación y Análisis de Mercados Agropecuarios. (2021). *Estudio de mercado sobre la producción y comercialización de cebolla en Colombia*. UINAM.

Velásquez. (2020). *Normativas ICA y regulaciones para productores agrícolas*.

Verduras Gourmet. (2023). *La importancia de la cebolla en la gastronomía colombiana*. Recuperado de <https://verdurasgourmet.com/importancia-de-la-cebolla-en-la-gastronomia-colombiana/> (22/11/2023).

Wilkinson, J., & Salazar, D. (2017). *Desarrollo rural y políticas públicas*. Editorial Tercer Mundo.

World Bank. (2023). *Data on rural development and agricultural productivity*. Recuperado de <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> (21/11/2023).

Anexos

Anexo A. Encuesta dirigida a consumidores

FORMULARIO DE ENCUESTA PARA CONSUMIDORES DE CEBOLLA JUNCA EMPACADA AL VACÍO

El presente formulario hace parte de un trabajo de investigación realizado por las estudiantes Ángela Gabriela Enríquez Almeida e Ivonne Sofía Paz Tobar de la Universidad Mariana del programa de Administración de Negocios Internacionales.

Objetivo: es conocer la percepción que tiene el consumidor al momento de realizar la compra de Cebolla Junca.

Cabe recalcar que la información suministrada es de carácter confidencial y reservado, ya que los resultados serán procesados única y exclusivamente para determinar la validez de la presentación del producto

PREGUNTAS

El instructivo para el diligenciamiento de la encuesta se realizará de la siguiente manera: las siguientes preguntas son de única respuesta, marque la opción con un círculo, asegúrese de contestar todas las preguntas. Muchas gracias.

1. ¿Cuál es su género?

- a. Hombre b. Mujer c. Otro _____

2. ¿Cuál es su edad?

- a. 18 – 28 d. 48 – 58
b. 28 – 38 e. 58 – 68
c. 38 – 48 f. Más de 68

3. ¿Cuál es su estrato socio – económico?
- a. 1
 - b. 2
 - c. 3
 - d. 4
 - e. 5
 - f. 6
4. ¿Cuál es su nivel promedio de ingresos familiar? (Se tiene en cuenta que el mínimo legal vigente en Colombia para el año 2022 es de \$1.000.000 un millón de pesos).
- a. Menos de 1 SMLV
 - b. 1 – 2 SMLV
 - c. 2 – 3 SMLV
 - d. 3 – 4 SMLV
 - e. Más de 4 SMLV
5. ¿Qué cantidad de Cebolla Junca (Larga) consume a la semana?
- a. 450gr – 500gr
 - b. 501gr – 550gr
 - c. 551gr – 600gr
 - d. Más de 600gr
6. ¿Qué usos usted le da a la Cebolla Junca (larga)?
- a. Condimento.
 - b. Medicinal.
 - c. Estético.
 - d. Otro _____
7. Marque algunos de los siguientes beneficios y propiedades de la Cebolla Junca (larga) que conozca:
- a. Fortalece el sistema inmunológico
 - b. Gran aporte de hierro, vitamina A y C
 - c. Previene enfermedades cancerígenas
 - d. Ayuda a las personas con diabetes

e. Otra: ¿Cuál? _____

f. Ninguna

8. ¿Usualmente dónde compra la Cebolla Junca?

a. Supermercados de cadena.

b. Supermercados regionales.

c. Plazas de mercado.

d. Fruver de barrio

9. ¿En qué presentación usted ha comprado Cebolla Junca?

a. Lavada y empacada en malla.

b. Lavada y empacada al vacío.

c. Lavada y envuelta en plástico celofán.

d. Solo Pre – lavada.

e. Granel (sin lavar y sin pelar)

10. Los siguientes aspectos, ¿Cómo influyen al comprar Cebolla Junca (larga)? Califique de 1 a 5 con una (X), teniendo en cuenta que: (1) Muy Baja (2) Baja (3) Aceptable (4) Alta y (5) Muy Alta.

	1	2	3	4	5
Higiene					
Tamaño					
Presentación					
Precio					
Calidad					

11. Marque con una X los beneficios del empaque al vacío que usted conoce:7

Vida útil del producto más larga al poder conservar las características organolépticas

Nota: Organolépticas son aquellas particularidades naturales que poseen todos los alimentos (Olor, sabor, textura y color) organolépticas.

- Mitigue daños del producto
- No se pierde porcentaje de peso en el producto
- Evita el crecimiento de Microorganismos. (Moho o bacterias)
- Sellar al vacío mantiene la frescura en el producto

12. ¿Compraría Cebolla Junca (larga) empacada al vacío?

- a. Si b. No

¿Por qué?: _____

13. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar por 450gr de Cebolla Junca empacada al vacío?

- a. \$7.000 - \$7.500.
- b. \$7.500 - \$8.000.
- c. \$8.000 - \$8.500.
- d. Más de \$8.500.

Gracias por responder la encuesta.

Anexo B. Encuesta dirigida a distribuidores.

FORMULARIO DE ENCUESTA APLICADA A DISTRIBUIDORES MAYORISTAS DE CEBOLLA JUNCA

El presente formulario hace parte de un trabajo de investigación realizado por las estudiantes Angela Gabriela Enríquez Almeida e Ivonne Sofia Paz Tobar de la Universidad Mariana del programa de Administración de Negocios Internacionales.

Objetivo: es conocer la percepción que tiene el distribuidor mayorista al momento de realizar la compra de Cebolla Junca.

Cabe recalcar que la información suministrada es de carácter confidencial y reservada, ya que los resultados serán procesados única y exclusivamente para determinar la validez de la presentación del producto.

PREGUNTAS

El instructivo para el diligenciamiento de la encuesta se realizará de la siguiente manera: las siguientes preguntas son de única respuesta, marque la opción con un círculo, asegúrese de contestar todas las preguntas. Muchas gracias.

1. ¿Cuánto tiempo lleva su empresa en el mercado?
 - a. Menos de 1 año
 - b. 1 - 5 años
 - c. 5 - 10 años
 - d. 10 - 15 años
 - e. Más de 15 años.

2. ¿Con cuántas sucursales cuenta su empresa?
 - a. Ninguna

- b. Una
- c. Más de una

3. ¿Distribuye Cebolla Junca (larga) en su establecimiento?

- a. Si
- b. No

4. ¿Cuál es el canal de ventas de sus productos?

- a. En la tienda
- b. Venta directa
- c. A través de internet
- d. Otro: _____

5. ¿Cómo considera que está la situación financiera de su empresa?

- a. Estable (Bien)
- b. Inestable (Mal)

6. ¿Cómo cree que influyen los siguientes aspectos al momento de vender Cebolla Junca (larga)?

Califique de 1 a 5 con una (X), teniendo en cuenta que: (1) Muy Baja (2) Baja (3) Aceptable (4) Alta y (5) Muy Alta.

	1	2	3	4	5
Higiene					
Tamaño					
Presentación					
Precio					
Calidad					
Marca					
Promoción					

7. Marque con una X los beneficios del empaque al vacío que usted conoce:

- Vida útil del producto más larga al poder conservar las características organolépticas

Nota: Organolépticas son aquellas particularidades naturales que poseen todos los alimentos (Olor, sabor, textura y color) organolépticas.

- Mitigue daños del producto
- No se pierde porcentaje de peso en el producto
- Evita el crecimiento de Microorganismos. (Moho o bacterias)
- Sellar al vacío mantiene la frescura en el producto

8. ¿Usted estaría dispuesto a distribuir Cebolla Junca (larga) lavada y empacada al vacío en su empresa?

- a. Si b. No

9. ¿Qué cantidad de Cebolla Junca (larga) empacada al vacío estaría dispuesto a comprar cada semana?

- a. Menos de 20 kilogramos
- b. 20 – 25 kilogramos
- c. 25 – 30 kilogramos
- d. 30 – 35 kilogramos
- e. Más de 35 kilogramos

10. ¿Qué precio estaría dispuesto a pagar con respecto a la cantidad de Cebolla Junca que compra?

- a. 140.000 – 160.000 pesos
- c. 160.000 – 180.000 pesos
- d. 180.000 – 200.000 pesos
- e. Más de 200.000 pesos

Gracias por responder la encuesta.

Anexo C. Encuesta dirigida a productores.

FORMULARIO DE ENCUESTA PARA PRODUCTORES DE CEBOLLA JUNCA

El presente formulario hace parte de un trabajo de investigación realizado por las estudiantes Angela Gabriela Enríquez Almeida e Ivonne Sofia Paz Tobar de la Universidad Mariana del programa de Administración de Negocios Internacionales. Objetivo: es conocer la percepción que tiene el productor al momento de realizar la cosecha de Cebolla Junca.

Cabe recalcar que la información suministrada es de carácter confidencial y reservada, ya que los resultados serán procesados única y exclusivamente para determinar la validez de la presentación del producto.

DATOS DEL CONTACTO

Nombres y apellidos:

Ciudad: _____

Dirección: _____

Teléfono: _____

Correo electrónico:

PREGUNTAS

1. ¿Cuánto tiempo lleva cosechando Cebolla Junca?
 - a. Menos de 1 año

- b. 1 - 5 años
- c. 6 - 10 años
- d. 11 - 15 años
- e. Más de 15 años

2. ¿Aproximadamente cuánta superficie tiene usted para el cultivo Cebolla Junca?

- a. Menos de 1 hectárea
- b. 1 - 3 hectáreas
- c. 4 - 6 hectáreas
- d. 7 - 9 hectáreas
- e. Más de 9 hectáreas

3. ¿Cada cuánto cosechan Cebolla Junca?

- a. Semanalmente
- b. 1 vez al mes
- c. A los 2 meses
- d. A los 3 meses
- e. A los 4 meses
- f. Después del 5 mes

4. ¿Qué cantidad de Cebolla Junca cosechan teniendo el tiempo mencionado anteriormente?

- a. Menos de 1 Toneladas
- b. De 2 – 3 Toneladas
- c. De 4 – 5 Toneladas
- d. De 6 – 7 Toneladas
- e. Más de 8 Toneladas

5. ¿Qué valor tiene cada Atado de Cebolla Junca?

- a. Menos de 100.000 pesos
- b. De 100.001 – 120.000 pesos
- c. De 120.001 – 140.000 pesos
- d. De 140.001 – 160.000 pesos
- e. Más de 160.000 pesos

6. ¿Qué tipos de semillas de Cebolla Junca (larga) usted cultiva?

- a. Semillas Cebolla larga orgánica para maceta o huerta.
- b. Semillas Cebolla larga hortaliza vegetal cultivo jardín 1ª.
- c. Semillas de Cebolla larga.
- d. Semilla Cebolla larga Anasac.
- e. Semillas Cebolla larga y A.
- f. Semillas de Cebolla larga Tokio Long y A.
- g. Semillas Cebolla larga Tokio Long White y A.
- h. Semillas de Cebolla larga hortaliza para huertos y cultivos.
- i. Semillas Cebolla larga Tokio.
- j. Semillas Cebolla puerro orgánica para maceta o huerta.

Otra, ¿Cuál? _____

7. ¿Utiliza semillas certificadas?

- a. Si
- b. No

8. Usted, ¿A quién le vende la Cebolla Junca?

- a. Plazas de mercado
- b. Fruver
- c. Tiendas de barrio
- d. Grandes superficies
- e. Intermediarios

9. ¿Qué tipo de mercados son los que usted atiende?

- a. Local
- b. Regional
- c. Nacional
- d. Internacional

10. ¿Pertenece usted a una cooperativa o asociaciones de productores de Cebolla Junca?

a. Si

¿Cuál? _____

b. No

11. ¿Cuáles son los meses donde más vende su producto (Cebolla Junca)?

12. ¿Cuál es la forma de entrega del producto (Cebolla Junca)?

- a. Lavada y empacada en malla.
- b. Lavada y empacada al vacío.
- c. Lavada y envuelta en plástico celofán.
- d. Solo Pre – lavada.
- e. Granel (sin lavar y sin pelar)

13. Usted, ¿Qué forma de pago ofrece a sus clientes?

a. Contado

b. Crédito, ¿A cuántos días? _____

14. ¿En qué lugar usted entrega su producto?

a. En la finca

b. En el lugar del comprador

c. En un lugar determinado

d. Otro, ¿Cuál? _____

15. ¿Tiene usted conocimientos especializados en la producción de Cebolla Junca?

a. Si

b. No

16. ¿Su producción cuenta con algún tipo de certificación de calidad?

a. Si

b. No

¿Cuál?: _____

17. ¿Usa algún tipo de tecnología para su actividad productiva?

a. Si

b. No

Si la respuesta es positiva, por favor mencione que tipo de tecnología utiliza.

Gracias por responder la encuesta.

Anexo D. Estatuto de constitución.

**DOCUMENTO PRIVADO DE CONSTITUCIÓN
CEBOLLARTE S.A.S.**

En la ciudad de Pasto, a los veinte (20) días del mes de septiembre de 2023, se reunieron las siguientes personas:

Nombre	Identificación	Domicilio
ANGELA GABRIELA ENRIQUEZ ALMEIDA	1.193.584.742	12a10 Cl. 13b Las Violetas II
IVONNE SOFIA PAZ TOBAR	1.010.016.088	Cll .22 Nª 15 – 88 Apt, 502 T, 4 Av. Colombia

Quienes de manera voluntaria y en uso de sus derechos civiles y comerciales, han decidido constituir una Sociedad por acciones simplificada que se denominará CEBOLLARTE S.A.S.

Una vez formulada la declaración que antecede, los suscritos han establecido los siguientes estatutos para la Sociedad que se constituye mediante este acto:

ESTATUTOS

Capítulo I

Disposiciones Generales

Artículo 1. Razón social. La empresa se llamará: CEBOLLARTE S.A.S. y podrá usar también la abreviatura CEBOLLARTE S.A.S., siendo una entidad comercial, específicamente una sociedad por acciones simplificadas, sujeta a las disposiciones de los estatutos, la ley 1258 de 2008 y demás normativas legales aplicables.

En todos los documentos y gestiones de la empresa dirigidos a terceros, su nombre estará seguido siempre de la frase "Sociedad por Acciones Simplificada" o de las letras "S.A.S.

Artículo 2. Objeto Social: La sociedad se dedicará a la comercialización y distribución de productos de alta calidad y fresca, asegurando que la Cebolla Junca envasada al vacío llegue al consumidor en condiciones óptimas para su uso y preparación en cocina.

Nos especializamos en el comercio de este producto agrícola, ofreciendo a los clientes la oportunidad de disfrutar de la Cebolla Junca de forma práctica y deliciosa. Nuestro compromiso con la frescura, calidad y colaboración con productores locales nos orienta hacia la meta de convertirnos en un referente en la industria alimentaria, promoviendo el aprecio por la Cebolla Junca en la gastronomía local, regional y nacional.

Además, organizaremos ferias, exposiciones y eventos comerciales y de asesoramiento para entidades públicas o privadas, nacionales o extranjeras, así como la realización de programas de formación como diplomados, seminarios, congresos, talleres y cursos en temas relacionados con la comercialización y procesos industriales de productos agrícolas, entre otras actividades vinculadas con nuestro propósito empresarial.

La empresa podrá llevar a cabo todas las operaciones relacionadas con su objeto social, así como actividades similares o complementarias que faciliten el comercio o la industria en la que se desenvuelve.

Para cumplir con nuestro objetivo, la empresa podrá establecer contratos o convenios con personas naturales o jurídicas, entidades públicas o privadas, locales o internacionales.

Artículo 3. Domicilio. El domicilio principal de la Sociedad será en el corregimiento de Buesaquillo Municipio de Pasto. La Sociedad podrá establecer sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior.

Artículo 4. Término de duración. El término de duración de la Sociedad será indefinido.

Capítulo II

Reglas sobre Capital

Artículo 5. Capital Autorizado. El capital autorizado de la Sociedad es la suma de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS CUEREANTA Y OCHO PESOS M/CTE (\$332.834.648,00) representado en mil acciones (1.000) de valor nominal de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y CINCO PESOS cada una (\$332.835,00) M/CTE.

Artículo 6. Capital Suscrito. El capital suscrito de la Sociedad es de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS CUEREANTA Y OCHO PESOS M/CTE, (\$332.834.648,00), dividido en mil (1.000) acciones ordinarias con un valor nominal de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y CINCO PESOS (\$ 332.835,00) cada una.

El capital social queda distribuido de la siguiente manera:

Nombre del Accionista	No. de Acciones Suscritas	Valor de las acciones	% de participación
ANGELA GABRIELA ENRIQUEZ ALMEIDA	50	\$166.417.324,00	50%
IVONNE SOFIA PAZ TOBAR	50	\$166.417.324,00	50%
TOTAL	100	\$332.834.648,00	100%

Artículo 7. Capital Pagado. El capital pagado de la Sociedad es de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MILLONES OCHOCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL SEISCIENTOS CUARENTA Y OCHO PESOS M/CTE (\$332.834.648,00), dividido en acciones ordinarias con un valor nominal de TRESCIENTOS TREINTA Y DOS MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y CINCO PESOS (\$ 332.835,00) cada una.

Artículo 8. Parágrafo único. Forma de pagó del capital suscrito. El capital suscrito fue pagado íntegramente y de manera inmediata en efectivo al momento de la suscripción de este documento.

Artículo 9. Aumento y disminución del Capital. La Asamblea General tiene la facultad de aumentar o disminuir el capital autorizado mediante modificaciones estatutarias. Las acciones actualmente reservadas y las que se creen posteriormente por el aumento del capital autorizado se distribuirán conforme lo determine la Asamblea General de Accionistas.

Cualquier reducción del capital autorizado o suscrito y pagado se llevará a cabo mediante reformas estatutarias. En caso de reducción del capital suscrito, se realizará un reembolso efectivo de aportes cuando la Sociedad entregue activos o dinero a los accionistas para cubrir el aporte reembolsado. Si todos los accionistas capitalizan antes del reembolso efectivo, la suma capitalizada podrá ser imputada total o parcialmente al capital o a la prima en la emisión de acciones, según lo determine la Asamblea General de Accionistas.

Capítulo III

Las acciones

Artículo 10. Naturaleza de las acciones. Las acciones deben ser identificadas y registradas en el libro oficial de la empresa conforme a la legislación vigente. Durante el periodo de vigencia del derecho de preferencia y otras restricciones a la transferencia, las acciones ordinarias no podrán ser negociadas sin un acuerdo previo estipulado en los estatutos vigentes.

Las acciones son consideradas como unidades indivisibles, por lo que si pertenecen a varias personas debido a razones legales o contractuales, se requerirá la designación de un representante único para ejercer los derechos de accionista, previa aprobación de accionistas que posean al menos el 51% de la participación accionaria común e indivisa.

Artículo 11. Acciones y derechos que confieren a los Accionistas: La Sociedad puede emitir diferentes tipos de acciones, aunque en la constitución inicial solo se han emitido acciones ordinarias participativas con igualdad de derechos en votos y beneficios.

Por cada acción ordinaria otorga los siguientes derechos:

- a) Participación y voto en la Asamblea General de Accionistas.

- b) Recibir una parte proporcional de las utilidades de acuerdo a su participación en el capital.
- c) Ejercer el derecho de auditoría según estatutos y ley.
- d) Negociar bajo las condiciones estipuladas en los estatutos.
- e) Recibir una parte proporcional de los activos en caso de liquidación, después de cubrir las deudas de la empresa.

Estos derechos y obligaciones se transfieren a los nuevos titulares al adquirir las acciones, implicando su adhesión a los estatutos y decisiones de la Asamblea General de Accionistas

Artículo 12. Títulos. A todos los adquirentes se les realizara la entrega de los títulos que acrediten su condición de accionistas. Estos títulos serán nominativos y emitidos en series continuas, con la firma del Representante Legal. En ellos se detallará

- a) La información de constitución, nombre y dirección de la empresa.
- b) Nombre e identificación del titular de la acción.
- c) Cantidad de acciones representadas por cada certificado y su valor nominal.
- d) Especificaciones sobre si son acciones ordinarias o especiales y los derechos conferidos a los accionistas.
- e) Número de certificado, lugar y fecha de emisión.

Artículo 13. Libro de Registro de Acciones. La sociedad mantendrá un registro de todas las acciones emitidas en un libro ubicado en la Cámara de Comercio. Este libro contendrá información detallada sobre los certificados emitidos, incluyendo número, fecha de emisión y cualquier evento relacionado con las acciones, como pagos, transferencias, litigios, garantías y restricciones.

Capítulo IV

Órganos Sociales

Artículo 14. Organismos de la Sociedad. La sociedad contará con una Asamblea General de Accionistas, un Representante Legal y un Revisor Fiscal, cada uno con sus respectivas atribuciones y funciones según los estatutos y la ley.

Artículo 15. Asamblea General de Accionistas. Estará integrada por los accionistas registrados en el libro correspondiente, con los requisitos de quórum y demás condiciones establecidas en los estatutos y la legislación.

Las reuniones de la Asamblea General serán presididas por un presidente y un secretario elegidos por la propia asamblea.

Artículo 16. Participación por medio de apoderado. Los accionistas podrán participar en las reuniones de la Asamblea personalmente o a través de un representante, cuyo poder deberá ser otorgado por escrito, aunque también se aceptarán poderes enviados por correo electrónico sin necesidad de autenticación notarial.

Artículo 17. Reuniones ordinarias. Anualmente, dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio fiscal, se realizará una reunión ordinaria de la Asamblea General de Accionistas. En esta reunión se presentarán los estados financieros, informes de gestión y demás documentos exigidos por la ley, se elegirán administradores y se tomarán decisiones sobre distribución de utilidades y directrices para el cumplimiento de los objetivos empresariales.

Artículo 18. Reuniones extraordinarias. Las convocatorias a reuniones extraordinarias se realizan en situaciones inesperadas o urgentes que no pueden esperar a la próxima asamblea ordinaria. Durante estas reuniones solo se pueden discutir los temas previamente propuestos, a menos que al menos el setenta por ciento (70%) de los accionistas presentes decida lo contrario.

Artículo 19. Reunión Por Derecho Propio. Si pasan los tres (3) primeros meses del año sin convocar la junta general, esta se convocará en el primer día hábil, con la participación de accionistas únicos o múltiples que representen al menos el 40% de las acciones suscritas.

Artículo 20. Reuniones No Presenciales o por comunicación sucesiva. La Asamblea General de Accionistas puede llevarse a cabo de manera remota, siempre que se notifique adecuadamente a todos los accionistas suscritos. Estas reuniones pueden realizarse mediante comunicación

simultánea y continua, sin necesidad de la presencia de un representante de la Superintendencia de Sociedades.

Artículo 21. Reuniones universales. La Asamblea General de Accionistas puede celebrarse en cualquier momento y lugar, sin convocatoria previa, siempre que estén representadas todas las acciones suscritas.

Artículo 22. Convocatoria a la Asamblea General de Accionistas. La convocatoria se realizará mediante notificación individual a cada accionista, con al menos cinco (5) días hábiles de anticipación para reuniones ordinarias y tres (3) días calendario para reuniones extraordinarias.

Artículo 23. Derecho de inspección. Durante las reuniones de accionistas, estos tienen derecho a inspeccionar diversos aspectos de la empresa, como información financiera, contable, fiscal, legal y comercial, así como las remuneraciones de los administradores, siempre que no sean consideradas reservadas o confidenciales según la ley.

Artículo 24. Régimen de quórum y mayorías decisorias. En cada asamblea general se establecerá un quórum con la presencia de al menos la mitad de los accionistas y la mitad de las acciones suscritas. Si no se prevé una mayoría específica en la ley o reglamento, la decisión se tomará por mayoría de los presentes en la asamblea, con el voto unánime de uno o más accionistas que representen cualquier grupo solicitado, como en casos de transformación, modificación de cláusulas contractuales, entre otros.

Artículo 25. Funciones de la Asamblea General de Accionistas. Además de las funciones definidas por el Código de Comercio artículo 420, la Asamblea General de Accionistas cumplirá con las funciones descritas en los estatutos y otras normativas aplicables.

Artículo 26. Actas. Las decisiones tomadas en la junta general quedarán registradas en un acta que será aprobada por las personas designadas para este fin o por una comisión designada por la Asamblea General de Accionistas, o en caso de ser un único accionista, en un documento privado.

Estas actas contendrán la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, la identidad de los accionistas presentes o sus representantes, los documentos e informes presentados, un resumen de las discusiones, las propuestas presentadas y el número de votos a favor, en contra y en blanco para cada propuesta.

Las actas deben ser firmadas por el presidente y el secretario, y una copia autorizada se guardará en la empresa. En el caso de reuniones no presenciales, las actas se registrarán en el libro correspondiente en un plazo de treinta días.

Artículo 27. Representante Legal. El Representante Legal y sus suplentes son nombrados inicialmente por un año, con posibilidad de renovación indefinida. En ausencia de nuevo nombramiento, continuarán en funciones hasta ser reemplazados. La terminación de sus funciones no genera compensación, salvo lo establecido por la ley laboral. La Asamblea puede revocar su designación en cualquier momento.

Artículo 28. Funciones y facultades del Representante Legal. El Representante Legal es responsable de la gestión y representación legal de la empresa, contando con un suplente. Está facultado para actuar en nombre de la empresa en todos los asuntos relacionados con su funcionamiento y es responsable de los acuerdos y contratos realizados en su representación.

Capítulo V

Disposiciones Varias

Artículo 29. Ejercicio social. El ejercicio social de la empresa abarca un año, comenzando el 1 de enero y terminando el 31 de diciembre, aunque el primer ejercicio empieza en la fecha de registro mercantil.

Artículo 30. Cuentas anuales. Después del cierre del ejercicio fiscal, el representante legal presentará a la Asamblea General de Accionistas los estados financieros auditados por un contador independiente, conforme a la ley 1258 de 2008. Si hay un Revisor Fiscal, este también emitirá su dictamen.

Artículo 31. Utilidades. Las ganancias se repartirán según los estados financieros aprobados por la Asamblea General de Accionistas, proporcionalmente al número y tipo de acciones de cada accionista. Los dividendos se pagarán en los períodos establecidos por la Asamblea y se entregarán a los accionistas en el momento indicado en los estatutos.

Artículo 32. Reserva Legal. La sociedad determinará una reserva del (10%) de las utilidades líquidas hasta completar el (50%) del capital suscrito.

Artículo 33. Resolución de conflictos. Los conflictos entre accionistas por el contrato social se resolverán según la Superintendencia de Sociedades, salvo disposición legal en contrario.

Artículo 34. Ley aplicable. La interpretación y aplicación de los presentes estatutos estarán sujetos a las disposiciones contenidas en la ley 1258 de 2008 y demás normas que resulten aplicables.

Capítulo VI

Transformación, Disolución y Liquidación

Artículo 35. Transformación de la Sociedad. La sociedad puede cambiar su tipo antes de disolverse mediante una reforma estatutaria aprobada por la Asamblea General de Accionistas, sin afectar su existencia legal ni sus obligaciones anteriores.

Artículo 36. Disolución de la Sociedad. La sociedad se disuelve por diversas causas, como decisión de la Asamblea, orden judicial, pérdidas que afecten su patrimonio, o imposibilidad de cumplir su objeto social

Artículo 37. Enervamiento de las causales de disolución. Las causas de disolución pueden evitarse si se toman medidas adecuadas dentro del plazo establecido, dependiendo de la causa específica.

Artículo 38. Liquidación. Durante el proceso de liquidación, las personas que estén ejerciendo funciones como representantes legales serán designadas como liquidadores. Si el valor total de los activos disponibles es al menos el doble del pasivo corriente, el liquidador deberá liquidar todas las deudas en un plazo de sesenta días a partir de su nombramiento. Durante este proceso, se convocará a los accionistas a una Asamblea General de acuerdo con las disposiciones de los estatutos y la ley vigente. En esta reunión, los accionistas tomarán decisiones según los requisitos de quórum y mayorías previos a la disolución.

El liquidador tiene la responsabilidad de elaborar un inventario en un máximo de treinta días desde su designación. Además, convocará de inmediato a los accionistas para su aprobación y para iniciar la liquidación.

A partir del momento en que la sociedad entre en una causa de disolución o esta sea declarada por los accionistas, perderá su capacidad para llevar a cabo su actividad comercial. Solo el o los liquidadores tendrán la autoridad para representar a la sociedad y comenzarán el proceso de liquidación de acuerdo con las prioridades legales, distribuyendo posteriormente el remanente entre los accionistas.

Capítulo VII

Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

Artículo 39. Transitorio. Nombramiento de Representante Legal: El accionista constituyente decide nombrar como Representante Legal a:

Cargo	Nombre e identificación	Firma de aceptación
Representante legal	ANGELA GABRIELA ENRIQUEZ ALMEIDA / C.C. 1.193.584.742	
Representante legal suplente	IVONNE SOFIA PAZ TOBAR / C.C. 1.010.016.088	

Los nombrados aceptan los cargos y manifiestan no tener incompatibilidades e inhabilidades.

Anexo E. Sistema de gestión y seguridad en el trabajo.



SISTEMA DE GESTIÓN DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO SG – SST.

El Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST) se enfoca en prevenir lesiones y enfermedades laborales, proteger la salud y fomentar el autocuidado y hábitos seguros en el trabajo.

Su objetivo principal es llevar a cabo acciones que mejoren las condiciones del ambiente laboral, mantengan la salud física y mental de los trabajadores, y promuevan el bienestar en todos los aspectos relacionados con el trabajo. Esto incluye la seguridad en el entorno laboral, la salud física y psicológica, y el bienestar social de los empleados en todas las áreas laborales.

Con el fin de hacer de la Seguridad y Salud en el Trabajo un compromiso de todos (entidades, trabajadores y comunidad), el Estado Colombiano mediante la implementación del Decreto 1072 de 2015, Libro 2, Parte 2, Título 4, Capítulo 6 determinó que:

Las empresas deben adoptar disposiciones efectivas para desarrollar las medidas de identificación de peligros, evaluación, valoración de los riesgos y establecimiento de controles que prevengan daños en la salud de los trabajadores y/o contratistas, en los equipos e instalaciones, mediante la implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, a partir de un proceso sistemático y por etapas basado en la mejora continua y en la gestión documental que evidencie el cumplimiento del proceso.⁷

⁷ Ministerio de Educación Nacional, 2019. Sistema De Gestión Y Seguridad Y Salud En El Trabajo. Recuperado de https://www.mineduccion.gov.co/1759/articles-362792_recurso_63.pdf 20/09/2023

MEDIDAS DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO, RIESGOS LABORALES, PRIMEROS AUXILIOS EN CASO DE ACCIDENTES DE TRABAJO, NORMAS SOBRE LABORES EN ORDEN A LA MAYOR HIGIENE, REGULARIDAD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

Artículo 1. El empleador tiene la responsabilidad de asegurar la salud, seguridad e higiene de sus empleados. Debe proporcionar los recursos necesarios para implementar actividades de medicina preventiva, salud ocupacional e higiene industrial de acuerdo con el Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, con el fin de proteger integralmente a los trabajadores.

Artículo 2. INCAPACIDADES. Solo se aceptarán como justificación para ausencias laborales por motivos de salud las incapacidades expedidas por la entidad de seguridad social a la que esté afiliado el trabajador. Se deben seguir los procedimientos establecidos por la empresa y la normativa vigente para el registro y seguimiento de estas incapacidades.

Artículo 3. En caso de sentirse enfermo durante su jornada laboral, el trabajador debe informar de inmediato al empleador o su representante. Debe seguir los protocolos establecidos por la empresa y acudir a la entidad de seguridad social correspondiente para recibir la atención médica necesaria y obtener la certificación de su estado de salud.

Artículo 4. El trabajador debe cumplir con las indicaciones médicas prescritas por el profesional de la salud asignado por su entidad de seguridad social, así como someterse a exámenes y evaluaciones ocupacionales según lo requiera la empresa en su Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo.

Artículo 5. Se espera que los trabajadores mantengan hábitos de vida saludables tanto dentro como fuera del entorno laboral, y que cumplan con las disposiciones del Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo de manera integral.

Artículo 6. Los empleados de CEBOLLARTE SAS tienen la obligación de respetar las siguientes normas de seguridad:

1. Inspeccionar los elementos de protección personal y los equipos, así como las herramientas y maquinaria.
2. Informar de inmediato a su superior sobre cualquier situación de riesgo en el trabajo.
3. Evitar distracciones que puedan causar accidentes a otros trabajadores.
4. Mantener limpio el área de trabajo y no dejar objetos que puedan provocar incidentes.
5. Seguir las señales de seguridad y no moverlas sin autorización.
6. Abstenerse de trabajar bajo la influencia de alcohol, drogas u otras sustancias.
7. Reportar todos los incidentes o accidentes laborales de manera inmediata.
8. Cumplir rigurosamente con las políticas de seguridad y salud en el trabajo.

Artículo 7. Con el fin de garantizar la seguridad laboral y la eficiencia, se prohíbe a los trabajadores operar maquinaria, herramientas o equipos que no les hayan sido asignados específicamente. También se establece que no pueden realizar tareas distintas a las indicadas a menos que cuenten con la capacitación y autorización correspondientes. Esta medida es fundamental para asegurar un ambiente de trabajo seguro y para cumplir con las normativas y procedimientos de la empresa.

Artículo 8. La empresa se compromete a mantener despejadas y accesibles las áreas que contienen equipos de emergencia, como extintores, botiquines y rutas de evacuación. Esta acción no solo cumple con los estándares de seguridad, sino que también fomenta un entorno laboral enfocado en la prevención y la respuesta rápida ante situaciones de emergencia.

Artículo 9. En su responsabilidad por la seguridad de los empleados, la empresa puede implementar medidas de vigilancia proporcional y necesaria para mantener el orden y proteger la salud de los trabajadores. Estas medidas incluyen controles de acceso, vigilancia de áreas restringidas y monitoreo mediante grabaciones en el lugar de trabajo, todo en línea con la política corporativa de gestión de riesgos de seguridad física. Estas acciones buscan garantizar tanto el cumplimiento de las funciones laborales como el bienestar y la seguridad de todos los involucrados en el entorno laboral.

Anexo F. Reglamento interno de trabajo.



REGLAMENTO INTERNO DE TRABAJO CEBOLLARTE S.A.S.

PREÁMBULO

Este documento constituye el Reglamento Interno de Trabajo establecido por CEBOLLARTE S.A.S., una entidad cuya sede principal se encuentra en el corregimiento de Buesaquillo, Municipio de Pasto. En adelante, la entidad será referida como LA EMPRESA o EL EMPLEADOR. Este reglamento es vinculante tanto para la empresa como para sus empleados, en todas las instalaciones actuales y futuras, ya sea en su sede principal o fuera de ella. Su propósito es promover el bienestar, la seguridad, la disciplina, el orden, la armonía, la diversidad y la inclusión laboral, en línea con nuestros valores de responsabilidad corporativa y respeto a los Derechos Humanos. Es parte integrante de los contratos individuales de trabajo de todos los empleados, a menos que existan cláusulas específicas que beneficien exclusivamente al trabajador(a).

CAPITULO I REQUISITOS DE ADMISIÓN

Artículo 1. Todos los empleados potenciales deben cumplir con los requisitos mínimos de educación y experiencia especificados para el puesto anunciado.

Artículo 2. Se realizará una entrevista de selección para evaluar la idoneidad del candidato.

Artículo 3. Se requerirá la presentación de documentos que respalden la identidad, antecedentes penales y referencias laborales.

CAPITULO II PERIODO DE PRUEBA

Artículo 4. Los nuevos empleados estarán sujetos a un periodo de prueba de 30 días.

Artículo 5. Durante este periodo, tanto el empleado como la empresa pueden rescindir el contrato sin previo aviso ni indemnización.

CAPITULO III TRABAJADORES ACCIDENTALES O TRANSITORIOS

Artículo 6. Los trabajadores contratados de manera ocasional o temporal deberán cumplir con las mismas normas y regulaciones que los empleados permanentes.

Artículo 7. Su permanencia en la empresa estará sujeta a la duración específica de su contrato.

CAPITULO IV HORARIO Y JORNADA DE TRABAJO

Artículo 8. El horario laboral será de 8 horas diarias, de lunes a sábado

Artículo 9. Todos los empleados deben cumplir puntualmente con su horario establecido.

Horarios generales de la compañía

Lunes a viernes:

Hora de ingreso: 7:00 am

Tiempo de alimentación y descanso: 1 hora entre las 11:00 am y la 1:00 pm

Hora de salida: 5:00 pm

Sábado:

Hora de ingreso: 7:00 am hora de salida: 2:00 pm

CAPITULO V HORAS EXTRAS Y TRABAJO NOCTURNO

Artículo 10. TRABAJO SUPLEMENTARIO O DE HORAS EXTRAS. El 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.

CAPITULO VI DIAS DE DESCANSO LEGALMENTE OBLIGATORIOS Y SU REMUNERACIÓN EN CASO DE LABOR

Artículo 11. En caso de laborar en días de descanso obligatorios, los empleados recibirán una remuneración adicional conforme a la legislación laboral aplicable.

CAPITULO VII VACACIONES REMUNERADAS

Artículo 12. Los empleados tienen derecho a 15 días de vacaciones remuneradas por año laborado.

Artículo 13. La solicitud de vacaciones deberá ser presentada con 30 días de anticipación y estará sujeta a la aprobación del supervisor.

CAPITULO VIII PERMISOS, LICENCIAS REMUNERADAS Y NO REMUNERADAS

Artículo 14. Se otorgarán permisos remunerados por motivos de enfermedad, matrimonio, nacimiento de hijos, entre otros, según lo estipulado por la legislación laboral vigente.

Artículo 15. Los empleados podrán solicitar licencias no remuneradas con 30 días de anticipación y estarán sujetas a la aprobación de la gerencia.

CAPITULO IX SALARIO, LUGAR, DIAS, HORAS DE PAGOS Y PERIODOS QUE LO REGULAN

Artículo 16. Los Salarios, se pagarán los días 28, 29, 30 ó 31 de cada mes. El pago se hará mediante consignación en la cuenta bancaria que tenga el trabajador(a) a su nombre en una entidad financiera, registrada ante la Empresa

CAPITULO X PRESCRIPCIONES DE ORDEN

Artículo 17. Se espera que todos los empleados mantengan un comportamiento adecuado y respetuoso en el lugar de trabajo.

Artículo 18. Está prohibido el consumo de alcohol, drogas o tabaco dentro de las instalaciones de la empresa.

CAPITULO XVI PUBLICACIONES

Artículo 19. Este reglamento estará disponible para todos los empleados en un lugar accesible dentro de la empresa.

Artículo 20. Cualquier modificación o actualización del reglamento será comunicada a todos los empleados de manera oportuna.

CAPITULO XVII VIGENCIA

Artículo 21. Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento interno de trabajo, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha, haya tenido la Empresa.

CAPITULO XVIII DISPOSICIONES VARIAS

Artículo 22. En la Empresa CEBOLLARTE S.A.S. existen prestaciones adicionales a las establecidas legalmente, las cuales están reguladas mediante los acuerdos colectivos de trabajo,

Dado en la ciudad de Pasto, a los veinticinco días (28) días del mes de abril de 202A; después de surtido el trámite previsto en el artículo 41 del presente reglamento interno de trabajo, y en línea con lo dispuesto en la normatividad laboral vigente.

ANGELA GABRIELA ENRIQUEZ ALMEIDA
REPRESENTANTE LEGAL
CEBOLLARTE S.A.S.

IVONNE SOFIA PAZ TOBAR
REPRESENTANTE LEGAL
SUPLENTE
CEBOLLARTE S.A.S.