

**Creación De Una Empresa Productora y Comercializadora De Deditos y
Empanadas En El Municipio De Sahagún Córdoba En El Año 2020**

Autores:

Gloria Inés Macea Rodríguez

Diana Marcela Petro Villera

Universidad de Córdoba

Facultad De Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas

Administración En Finanzas y Negocios Internacionales

Sahagún – Córdoba

2020

**Creación De Una Empresa Productora y Comercializadora De Deditos y
Empanadas En El Municipio De Sahagún Córdoba En El Año 2020**

Autores:

Gloria Inés Macea Rodríguez

Diana Marcela Petro Villera

**Trabajo De Grado Presentado Como Requisito Para Optar El Título De
Administrador En Finanzas Y Negocios Internacionales**

Director

Leonardo Díaz Pertuz

Universidad de Córdoba

Facultad De Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas

Administración En Finanzas y Negocios Internacionales

Sahagún – Córdoba

2020

Agradecimientos

Agradezco primeramente a Dios porque Él me ha permitido proyectarme como profesional y llegar hasta donde he llegado, también por afirmar cada paso que doy y cada decisión que he tomado en mi vida, por enseñarme cada día hacer una persona de bien la cual sea para la vida de otros una ayuda y no una carga y por ayudarme a vencer los procesos de la vida con éxito.

Agradezco a mi familia, por el apoyo que me han dado en cada momento, a todas aquellas personas y amigos que siempre estuvieron ahí, en especial a mi mamá, María Camila y Gloria, porque ellas fueron más que un apoyo en este proceso, de ellas aprendí el verdadero valor de una amistad incondicional. También agradezco a todas aquellas entidades que apoyaron de una u otra forma mi formación académica, por las oportunidades que me permitieron tener para hacer de esta experiencia una de las más satisfactorias que puede vivir una persona; además también agradecemos a la universidad de córdoba, a nuestros profesores y cada facultad que apporto su esfuerzo y dedicación para hacer de nosotros excelentes profesionales.

Diana Marcela Petro Villera

En primer lugar agradezco a DIOS por darme la oportunidad de emprender esta etapa y por sobre todo por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi trallectoria en cuanto a mi formaion profesional, por ser mi furza en esos momentos dificiles, por sostenerme cuando no podia mas y sobre todo por permitirme culminar esta hermosa experiencia en el tiempo perfecto. Le doy gracias a mis padres por en especial a mi madre por estar incansablemente ayudandome y apoyandome en todo este procesos, gracias mama por tu apoyo, gracias a eso estoy hoy culminando un sueño mio, pero se que tuyo tambien. Gracias a mis hermanas y familiares cercanos, fueron de mucha bendicion a mi vidad, y por ultmo quiero agradecer al compañero de mis mil batallas, a mi esposo Emanuel, gracias por tu ezfuerzo y por cada momento que permitistes mi formacion educativa, eres mi ayuda y complemento. Por ultimo quiero agradecer a mis compañeros, en especial a mi compañera Diana por su ayuda incondicional desde el primer dia y hasta el ultimo dia de clases, gracias amiga, hermana y compañera.

Gloria Inés Macea Rodríguez

Tabla de contenido

1.	Introducción	12
2.	Resumen ejecutivo	15
3.	Referente teórico y conceptual.....	16
3.1.	referente teórico.....	16
3.2.	Referente conceptual	23
4.	Módulo de mercado	27
4.1.	Producto	27
4.1.1.	Identificación y caracterización del producto	27
4.1.2.	Uso del producto	29
4.1.3.	Productos sustitutos	30
4.1.4.	Productos complementarios	30
4.2.	Consumidores.....	30
4.3.	Delimitación Geográfica	31
4.4.	Análisis de la demanda.....	31
4.4.1.	Calculo del tamaño de la muestra	31
4.4.2.	Análisis de la demanda.	32
4.4.3.	Calculo de la demanda actual.	32
4.4.4.	proyección de la demanda.....	36

4.5.	Análisis de la oferta.....	38
4.5.1.	Calculo de la oferta actual	38
4.5.2.	Proyección de la Oferta.....	39
4.6.	Determinación del tipo de demanda existente y proyectada	41
4.7.	Análisis de precios	42
4.8.	Canales de comercialización	43
4.9.	Imagen corporativa del producto – Logo.	46
4.10.	Estrategias de publicidad	46
5.	Módulo técnico y organizacional.....	47
5.1.	Tamaño del proyecto.....	47
5.2.	Localización	50
5.2.1.	macrolocalización	50
5.2.2.	Microlocalización	51
5.3.	Distribución en planta	52
5.4.	Proceso de producción y comercialización de la empresa	54
5.4.1.	Distribución de procesos.....	54
5.4.2.	Descripción del flujo de procesos.....	54
5.5.	Naturaleza jurídica	56
5.6.	Misión.....	56
5.7.	Visión	56

5.8.	Organigrama.....	57
5.9.	Manual de funciones	58
6.	Módulo de impacto social, económico y ambiental	66
6.1.	Impacto social	66
6.2.	Impacto económico:	66
6.3.	Impacto ambiental.....	67
7.	Módulo financiero.....	69
7.1.	Inversiones	69
7.2.	Costos Operacionales	73
7.3.	calculo del punto de equilibrio.....	80
7.4.	Proyecciones financieras para el periodo de evaluación.....	81
7.4.1.	Calculo del capital de trabajo.....	82
7.4.2.	Inversión capital de trabajo.....	82
7.5.	Evaluación Financiera del proyecto	82
8.	Evaluación financiera	87
8.1.	Valor Presente Neto.	87
8.2.	Relación beneficio Costo	88
8.3.	Tasa Interna de Retorno	88
8.4.	Fuentes de Financiación.....	89
9.	Conclusión	90

10.	Recomendaciones	92
11.	Bibliografía	93
12.	Anexos 1	95
12.1.	Análisis de resultado.....	95
13.	Anexo 2.....	106
	Encuesta	106
14.	Anexo 3.....	108

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	clasificación de variedades.....	28
Tabla 2	datos para el cálculo de la demanda (empanadas).....	33
Tabla 3	datos para el cálculo de la demanda (deditos).....	33
Tabla 4	Frecuencia de compra (empanadas) y (deditos).....	34
Tabla 5	cantidad de compra (empanadas) y (deditos).....	34
Tabla 6	cálculo de la demanda (empanadas).....	35
Tabla 7	Calculo de la demanda (deditos).....	35
Tabla 8	Proyección de la demanda actual (empanadas).....	37
Tabla 9	proyección de la demanda actual (deditos)	37
Tabla 10	Oferta existente en unidades anual de (empanadas).....	38
Tabla 11	Oferta existente por unidades (deditos).....	39
Tabla 12	Proyección de la oferta actual (empanadas))	40
Tabla 13	Proyección de la oferta actual (deditos).....	40

Tabla 14 proyección de demanda existente (empanadas)	41
Tabla 15 proyección de la demanda existente (deditos)	41
Tabla 16 Precio de empanadas y deditos	42
Tabla 17 De distribución.....	44
tabla 18 capacidad de producción por unidades.....	47
tabla 19 distribución de producción anual por unidades	48
Tabla 20 Distribución de la Producción.....	48
Tabla 21 macrolocalización	50
Tabla 22 Microlocalización.....	51
Tabla 23 Manuel de funciones Gerente.	58
Tabla 24 Manual de funciones Técnico en panadería.....	59
Tabla 25 Manual de funciones de Auxiliar de panadería.....	60
Tabla 26 Manual de funciones de Auxiliar oficios Varios.....	61
Tabla 27 manual de funciones de la secretaria.....	62
Tabla 28 Manual de funciones del vendedor	63
Tabla 29 Manual de Funciones del jefe de Venta.....	64
Tabla 30 Manual de Funciones Del Contador	65
Tabla 31 inversiones en terreno y obra física	70
Tabla 32 inversión en maquinarias y equipos	70
Tabla 33 Inversión de muebles y enseres.....	71
Tabla 34 gastos operativos	72
Tabla 35 costo de mano de obra.....	73
Tabla 36 costo de producción y operación	74
Tabla 37 costo de servicios públicos.....	75

Tabla 38 gastos por depreciación.....	75
Tabla 39 remuneración personal administrativo.....	77
Tabla 40 otros gastos administrativos.....	77
tabla 41 gastos de venta	78
Tabla 42 amortización gastos diferido	78
Tabla 43 distribución de costos	79
Tabla 44 Punto de equilibrio	81
Tabla 45 Programa de inversión fija del proyecto	81
Tabla 46 Calculo del capital de trabajo.....	82
Tabla 47 Inversión en capital de trabajo	82
Tabla 48 Programa de Inversión	82
Tabla 49 valor residual de activos.....	83
Tabla 50 flujo neto de inversiones	83
Tabla 51 presupuesto de ingreso	83
Tabla 52 presupuesto de costos de producción	84
Tabla 53 Presupuesto Gastos de Administración.....	84
Tabla 54 presupuesto gasto de venta.....	85
Tabla 55 presupuesto de costos operacionales	85
Tabla 56 Flujo neto de operación.....	86
Tabla 57 Flujo neto el proyecto	86
Tabla 58 Calculo Valor Presente Neto.....	87
Tabla 59 Calculo de Relación beneficio Costo.....	88
Tabla 60 cálculo de la TIR.....	88
Tabla 61 ¿consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo?	95

Tabla 62 ¿consume usted deditos elaborados con harina de trigo?.....	96
Tabla 63 ¿Con que frecuencia compra usted empanadas elaboradas con harina de trigo?	97
Tabla 64 ¿Con que frecuencia compra usted deditos elaboradas con harina de trigo?	98
Tabla 65 ¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?.....	99
Tabla 66 ¿Cuáles son las características que no le atraen del producto?	100
Tabla 67 ¿Qué cantidad de empanadas estaría dispuesto a comprar semanalmente?	102
Tabla 68 ¿Qué cantidad de deditos estaría dispuesto a comprar semanalmente?.....	103
Tabla 69 ¿le gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compra?.....	104
Tabla 70 ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba?.....	105

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 Producto	28
Ilustración 2 Bandejas de icopor para congelados.	44
Ilustración 3 Empaque Domo Plástico para producto freídos.....	45
Ilustración 4 Canales de distribución	45
Ilustración 5 Imagen corporativa del producto - logo	46
Ilustración 6 Distribución en planta	52
Ilustración 7 Distribución de procesos.....	54
Ilustración 8 Organigrama.....	57
Ilustración 9 ¿consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo?.....	95
Ilustración 10 ¿consume usted deditos elaborados con harina de trigo?	96
Ilustración 11 ¿Con que frecuencia compra usted empanadas elaboradas con harina de trigo?..	97

Ilustración 12 ¿Con que frecuencia compra usted deditos elaboradas con harina de trigo?	98
Ilustración 13 ¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo? .	100
Ilustración 14 ¿Cuáles son las características que no le atraen del producto?	101
Ilustración 15¿Qué cantidad de empanadas estaría dispuesto a comprar semanalmente?	102
Ilustración 16 ¿Qué cantidad de deditos estaría dispuesto a comprar semanalmente?	103
Ilustración 17 ¿le gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compra?	104
Ilustración 18 ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba?.....	105

1. Introducción

El municipio de Sahagún, se encuentra ubicada en el departamento de Córdoba en el corazón de las sabanas del Caribe colombiano, a 27 metros de altura sobre el nivel del mar y con una temperatura promedio de 28° centígrados, el clima es cálido, tiene una extensión de 992 km y una población de 66.239 habitantes. Esta hermosa ciudad cuenta con una cabecera de 63 barrios; 34 corregimientos; 77 caseríos y 41 veredas, se encuentra localizado a 69 kilómetros al nororiente de Montería.

Sahagún es conocido a nivel nacional como la ciudad cultural de Córdoba y se ha caracterizado por tener habitantes que han hecho de la cultura su más preciado patrimonio, (Alcaldía Municipal de Sahagún, 2019)

Con el pasar del tiempo, el municipio, ha logrado un constante crecimiento y gracias a ellos se ha podido observar significativos avances en materia de infraestructura, reflejadas en obras de pavimentación, Vías rurales, arreglo de parques y centros deportivos. (PLAN MUNICIPAL 2016 - 2019).

Se ha logrado un avance en materia de infraestructura, pero aún existen muchos temas por trabajar fuerte mente, uno de ellos es el desempleo y la informalidad, según cifras del DANE el departamento de Córdoba cerró en el 2019 con una tasa de informalidad del 58,8% donde seis de cada 10 trabajadores no están gozando de los beneficios de seguridad social, aporte a pensión y salud (DANE, 2019)

El municipio tiene como principales retos reducir el trabajo infantil, reducir la tasa de dependencia económica, reducir el empleo informal, entre otras metas en la que se ve

obligada hacer frente. Ahora bien, esta crisis no solo es del municipio o del departamento de Córdoba sino que también es un fenómeno que ha afectado a todo el país, donde lo concerniente al mercado laboral también ha sufrido grandes estragos, es decir además de lo anterior, también se debe mencionar que en la actualidad florecen empresas informales que entran a competir con aquellas que están legalmente constituidas, las cuales se derivan posiblemente de la falta de empleo en el país, cifra que según él (DANE, 2020) se ubicó en un 16.8% en el mes de Agosto de 2020, aumentando 6.0 porcentual en relación al año anterior. Una cifra bastante alarmante cabe resaltar la crisis derivada de la pandemia covid 19 la cual atacó al empleo formal e informal no dejando a un lado el hecho de la existencia de empresas informales que también afectan el crecimiento de los nuevos emprendimientos que se ven obligados a competir con empresas que no pagan impuestos.

Sahagún conocido a nivel nacional como la ciudad cultural de Córdoba, se ha caracterizado por contar con una riqueza gastronómica única. Cuenta con diferentes platos típicos y una variedad de dulces tradicionales, muchos de estos con valor agregado, cabe resaltar que el municipio cuenta con una densidad poblacional en la actualidad de 89 867 habitantes, logrando convertirse en un mercado potencial atractivo para la producción y comercialización de deditos y empanadas. Debido a esto la idea de crear una empresa que produzca y comercialice deditos y empanadas en el municipio de Sahagún; la idea surge de la necesidad de alimentarse, aprovechar una tradición del municipio y explotar la oportunidad de ofrecer un producto de calidad a un mercado potencial. Ante lo anterior planteado se formuló la pregunta de investigación ¿es factible la creación de una empresa productora y comercializadora de deditos y empanas En el municipio de Sahagún Córdoba? El objetivo general planteado fue determinar la creación de una empresa productora y

comercializadora de deditos y empanadas dirigida a los habitantes del municipio de Sahagún Córdoba. Con el fin de llevar a cabo el proyecto y dar cumplimiento al objetivo central del trabajo, se seleccionó el método o enfoque de investigación cuantitativo en el que a través de encuestas de tipo cuestionario se buscara resolver interrogantes mediante el análisis de los datos arrojados por la tabulación de este instrumento.

2. Resumen ejecutivo

Empresa: Deditos y empanadas TIPI TIPICAS S.A.S

Ubicación: Calle 14 n° 14- 32 Sahagún Córdoba

Oportunidad de Negocio: Producción y comercialización de empanadas y deditos

Competidores:

- pasabocas Geo
- La sazón de la tía Zaida
- Deditos y Empanadas Mary
- Empanadas y Deditos Donde la Abuela
- Panadería Delitortas Centenario

Producto: Deditos y empanadas

El precio del producto: El precio de los deditos, oscila entre \$ 500 y \$1.500 pesos por unidad y por bandeja oscila entre \$4.000 y \$12.000 peso; y el precio de las empanadas oscila entre \$500 y \$2.000 pesos por unidad y por bandeja oscila entre \$4.000 y 12.000 pesos, esto dependiendo de la variedad del producto y de la característica del mismo.

Presupuesto de inversión: La inversión es de \$172.530.800

Rentabilidad: La TIR del proyecto es del 60%

3. Referente teórico y conceptual

3.1. Referente teórico

La gastronomía es un símbolo territorial, una muestra tanto de la cultura como de la naturaleza que nos define como seres humanos con arraigo a un determinado lugar. La gastronomía típica que se asocia a cada contexto es parte del patrimonio de las sociedades, un trazo de su identidad que se refleja a través del cultivo, los productos y platos típicos, o las formas de servir y consumir, que son tan nuestras, pero a la vez tan diferentes en contextos culturales extraños simplemente por no ser propias o no estar habituadas a ellos. Comer descalzo o sin cubiertos son hechos tan habituales en determinadas culturas como rarezas en otras. En cualquier caso, la cocina y todo aquello que la rodea, la cultura en sí misma, es parte y todo en el desarrollo de las comunidades y la vida en sociedad en cualquier parte del mundo. (Scielo Uruguay, 2016).

En cada territorio bien sea por su cultura, geografía o costumbre poseen una gastronomía diferente y única en aspectos que lo diferencia de los demás países, los cuales han sido transmitido de generación en generación con algunas pocas variaciones en los ingredientes y cocción.

Uno de los platos que se puede encontrar en muchos países del mundo son las empanadas con un origen incierto, pero que muchos historiadores coinciden en rastrearla muchos siglos antes de cristo, en la antigua Persia, otros historiadores aseguran su origen en Grecia y que de allí fue pasando a Armenia, Marruecos y el resto de Medio Oriente, inspirando a Italia con su original calzone y luego de la mano de los moros a España, quien la hizo aterrizar en el Nuevo Mundo. Lo cierto es que nació del ingenio, como un empaque

práctico para transportar y conservar carnes o vegetales que los pastores y viajeros llevaban para consumir. (OLLA, 2015)

En sus orígenes las empanadas eran fabricadas con una masa tosca de harina de trigo rellena de carne de cordero en la conquista española se popularizó en el (1942) llegó a toda América y a Colombia, los colombianos no demoraron mucho tiempo en adoptarla y transformarla tomando múltiples rellenos y formas de hacerlas logrando un carácter homogéneo que permitió volverse cultura culinaria colombiana.

Según (Davila, 2016) Todas las regiones del país elaboran empanadas la masa son en su mayoría de harina de trigo o maíz, y los rellenos varían entre arroz, queso, puré de papa, carne molida, guisos de pollo, carne o verduras. Son comparada con ají y en son mayormente encontradas en forma de media luna y freídas en aceite. Cada región del país tiene diferentes maneras de prepararlas es así como en la Costa Atlántica Se hacen de masa de maíz amarillo o blanco o de harina de maíz. Se rellenan con queso costeño, carne molida o pollo y se fríen en abundante aceite. En Santander se caracterizan por tener masa de harina de trigo. El relleno tradicional es con arroz, carne molida y un poco de cilantro. También se pueden conseguir con arroz y pollo, hawaianas queso y jamón). Adicionalmente, se pueden conseguir las empanadas de masa de yuca, tradicionalmente rellenas con arroz y carne molida o con arroz y pollo y también pueden llevar huevo duro picado. En la región del Cauca, son famosas las empanaditas de pipián, que se rellenan con un guiso del mismo nombre que consiste en una mezcla de papas coloradas y partidas, hogao, maní tostado y molido, huevos duros picados y achiote, En ocasiones también se usa clavos de olor o canela molida.

La Gastronomía de Nariño cuenta con una riqueza gastronómica abundante conocida a nivel nacional e internacional. Mayormente adoptada de las costumbres ecuatorianas e indígenas. La gastronomía nariñense conserva diferentes platos típicos entre los que se destacan el Cuy, Lapingachos, Frito pastuso, Helados de pailas, Ocas con leches y empanadas.

Las empanadas de Nariño, aunque en su forma son parecidas a las del resto del país tienen un diferenciador muy grande que es su cubierta y relleno. Las cubiertas son de dos tipos "afiejos" y "harina" que solo se encuentran en esta región de país. Las empanadas de arlejo se elaboran con una masa muy fina hecha con maíz fermentado ("afiejo"). Se rellenan con un guiso de arroz, arvejas y carne de vaca, cerdo o pollo y se fríen. Las empanadas de harina se preparan con una masa hecha con harina de trigo siguiendo la costumbre de los españoles y se rellenan con un guiso de arroz, arvejas y pollo, cerdo o carne vacuna. Antes de freírlas, se cierran los dos extremos de la masa formando "churos" o "rizos" Negocios de empanas. A nivel mundial existen miles de negocios de venta de empanadas. (Davila, 2016)

En Colombia este sector no es ajeno a la tendencia mundial, existen aproximadamente 6.711 cafeterías registradas en las 3 principales ciudades de Colombia donde en su gran mayoría los alimentos más consumidos son las empanadas, deditos, buñuelos, almojábanas, pan entre otras.

Entre los negocios sobresalientes de empanadas y demás productos congelados en Colombia se destacan en primer lugar "Típicas de empanadas" Una empresa nacida en Facatativá- Cundinamarca que resalta su liderazgo por contar con más de 51 locales de ellos 30 en Bogotá. Cuenta con una producción mensual de 40.000 empanadas mensuales

distribuidas en su punto de venta y en varios almacenes de cadena y centros de diversión. Utiliza ingredientes de calidad mayoría provenientes del campo colombiano. Su sistema de producción cuenta con todos los registros sanitarios exigidos por el INVIMA. Actualmente cuenta con más 10 tipos de empanadas y 10 tipos de deditos. (Gachan, 2014)

Colombia al igual que las empanadas también cuenta con una larga trayectoria en la producción y comercialización de deditos en sus diferentes presentaciones, su nombre varía dependiendo del lugar geográfico donde este por lo general es llamado dedito de queso, dedito, palito de queso, rollito de queso o tequeño y es una preparación culinaria originaria de Medio Oriente que consiste en una masa de harina de trigo frita, rellena de queso blanco o feta, entre otros rellenos. Se encuentra en múltiples variantes regionales en diversos países y regiones como Australia, Colombia, Medio Oriente, Turquía y Venezuela. Es consumido como entremés, desayuno, comida rápida o merienda. Normalmente se sirven solos, pero es posible acompañarlos de alguna salsa. (Wikipedia, 2020).

En Colombia es denominado dedito de queso, palito de queso o simplemente dedito, los hay de varios tamaños y se les puede agregar bocadillo, dulce a base de guayaba típico de Colombia. Los deditos también pueden ser de hojaldre horneado.

Para llevar a cabo el proceso de la creación de una empresa es indispensable formular un proyecto de inversión, el cual según (Gardey, 2009) Un proyecto de inversión, por lo tanto, es una propuesta de acción que, a partir de la utilización de los recursos disponibles, considera posible obtener ganancias. Estos beneficios, que no son seguros, pueden ser conseguidos a corto, mediano o largo plazo.

Todo proyecto de inversión incluye la recolección y la evaluación de los factores que influyen de manera directa en la oferta y demanda de un producto. Esto se denomina estudio de mercado y determina a qué segmento del mercado se enfocará el proyecto y la cantidad de producto que se espera comercializar.

El proyecto de inversión, en definitiva, es un plan al que se le asigna capital e insumos materiales, humanos y técnicos. Su objetivo es generar un rendimiento económico a un determinado plazo. Para esto, será necesario inmovilizar recursos a largo plazo.

Las etapas del proyecto de inversión implican la identificación de una idea, un estudio de mercado, la decisión de invertir, la administración de la inversión y la evaluación de los resultados. El proyecto en sí suele ser evaluado por distintos especialistas. (Gardey, 2009).

(Porto, 2009) define el proyecto un conjunto de actividades coordinadas e interrelacionadas que intentan cumplir con un fin específico. Por lo general, se establece un período de tiempo y un presupuesto para el cumplimiento de dicho fin, por lo que se trata de un concepto muy similar a plan o programa y la inversión como la colocación de capital para obtener una ganancia futura. Esto quiere decir que, al invertir, se resigna un beneficio inmediato por uno improbable.

Los estudios que se deben llevar a cabo para la creación de empresa según (Pérez, 2009) son Estudio de mercado.

La realización del estudio de mercado para la realización de un producto, ya sea bien o servicio, tiene enorme importancia en la formulación del proyecto, ya que será la base a partir de la cual se podrá continuar los restantes estudios. Los datos que suministran

se constituyen en requisitos indispensables para los estudios de tipo técnico y financiero del proyecto.

El estudio de mercado le permitirá establecer las cantidades del bien o el servicio, procedentes del proyecto, que la comunidad de una región o zona geográfica estará dispuesta a adquirir a determinado precio. Además, facilitara el conocimiento de las necesidades y característica de los consumidores potenciales, de los canales de distribución, estrategia de promoción y publicidad, evolución de la demanda, condiciones de los proveedores entres otro.

Con el estudio de mercado se busca probar que existe un número suficiente de consumidores o usuarios, que cumplen ciertos requisitos para constituir una demanda que

Justifique la producción de un bien o la prestación de un servicio en un periodo de tiempo determinado.

Los componentes del estudio de mercado son: producto, usuario o consumidores, delimitación del área geográfica análisis de la demanda, análisis de la oferta, determinación del tipo de demanda, precio, comercialización y mercado de insumos.

Estudio técnico

Atraves del estudio técnico se diseña la función de producción optima que mejor utiliza los recursos disponibles para obtener los productos deseados, sea este un bien o servicio. Este estudio indica cuando, donde, cuanto, como, y con que producir el producto y servicio que se va a ofrecer en la empresa.

Los componentes de este estudio son: determinación del tamaño de planta, localización de la planta, distribución en planta, proceso productivo, maquinaria y equipos necesarios.

Estudio Administrativo

Uno de los aspectos que pueden constituirse en un momento dado en un factor determinante del éxito o fracaso de una empresa es la organización empresarial.

En el estudio administrativo, se realiza los siguientes elementos: constitución jurídica de la empresa, misión, visión, estructura organizacional, manual de funciones, reglamento interno de trabajo e imagen corporativa.

Estudio financiero

En el estudio financiero se determina el monto de los recursos financieros en el proyecto de creación de empresa, además se proyecta los resultados financieros en el periodo de evaluación.

El estudio financiero comprende: inversiones fijas requeridas, costos y gastos, punto de equilibrio, capital de trabajo, flujo neto de inversión, proyecciones financieras, flujo neto de operación y flujo neto del proyecto.

Evaluación del proyecto

Los pasos desarrollados en los estudios de mercado, técnico, administrativo, y financieros permiten complementar la conformación del proyecto, se procede entonces a efectuar su evaluación.

Para que un proyecto cualquiera sea aceptado debe estar plenamente justificado desde el punto de vista privado y social debe ofrecer un retorno que sea lo suficientemente atractivo para la inversión privada; así mismo deben identificarse los beneficios sociales que genera el proyecto de manera directa o indirecta.

La evaluación va a permitir decidir si se lleva a cabo o no el proyecto. Existen tres tipos de evaluación de proyecto: financiera, económica y social.

La evaluación financiera establece los aspectos a favor y en contra de los proyectos de inversión desde el punto de vista de los inversionistas del sector privado.

La evaluación económica está basada en los beneficios y costos que afectan positiva y negativamente a la comunidad, su objetivo es medir el impacto del proyecto sobre el bienestar nacional.

La evaluación social complementa la evaluación económica y tiene que ver con el valor de las metas deseadas de la sociedad.

3.2. Referente conceptual

Empanadas: Una empanada es una fina masa de pan, masa quebrada u hojaldre rellena con una preparación salada o dulce y cocida al horno o frita. El relleno puede incluir carnes rojas o blancas, pescado, verduras o fruta.

Deditos: El dedito de queso, dedito, palito de queso, rollito de queso o tequeño es una preparación culinaria originaria de Medio Oriente que consiste en una masa de harina de trigo frita, rellena de queso blanco o feta, entre otros rellenos.

Competencia: cuando existe un numero grande de empresas que operan en el mercado y cuyo producto es homogéneo, la información es completa para todo los que operan en el mercado, tanto oferentes como demandantes, y tanto el precio como la cantidad está definida por la oferta y la demanda.

Demanda: es la cantidad de bienes y servicios (o factores) que un comprador quiere adquirir y desea hacerlo en un periodo de tiempo dado y a diferentes precios, suponiendo que otras cosas, tales como el ingreso del comprador, la publicidad y los precios de otros bienes le permanecen constante.

Estudio Administrativo: su fin es definir las necesidades del perfil del grupo empresarial y de personal que el negocio exige, la estructura y estilo de dirección, los mecanismos de control, la política de administración de personal y de participación del grupo empresarial en la gestión y los resultados contando con todos estos elementos.

Estudio de mercado: tiene por objeto determinar con un buen nivel de confianza los siguientes aspectos: la existencia real de clientes, para los productos o servicios que van a producirse. Disposición de ellos para pagar el precio establecido, la determinación de la cantidad demandada en términos de poder elaborar una proyección de venta, la aceptación de la forma de pago, la validez del mecanismo de mercado y venta, la identificación de los canales de distribución que se van a usar, y las ventajas y desventajas competitivas, etc.

Estudio técnico: tiene como finalidad definir la posibilidad de lograr el producto o servicio deseado en la cantidad, con calidad y el costo requerido. Esto origina la necesidad de identificar procesos productivos, proveedores de materias primas, equipos, tecnologías, recursos humanos, suministros, sistemas de control, formas de operación, consumos

unitarios de materias primas, insumos y servicios, distribución de planta y equipos, requerimientos de capacitación del recurso humano, etc.

Mercado: grupo de personas que están dispuesta a consumir algún producto o servicios.

Mercado potencial: es el grupo de personas donde va enfocado el producto o servicio específico.

Oferta: es la cantidad de bienes y servicios o factores que un vendedor puede ofrecer y desea hacerlo, en un periodo dado de tiempo y a diferentes precios, suponiendo que otras cosas, tales como la tecnología, la disponibilidad de recursos, los precios de materias primas y la regulación del estado, deben permanecer constante.

Organización: unidad social coordinada deliberadamente, compuesta de dos o más personas, que funciona más o menos de manera continua para alcanzar una o varias metas comunes.

Plan de negocios: es una forma de estructurar y organizar unas ideas de negocios para su futuro desarrollo.

Productividad: medida de desempeño que abarca eficiencia y eficacia.

Resumen ejecutivo: una forma organizada y precisa de resaltar la información más importante para presentarla a una persona específica.

Segmentación: proceso de analizar con el fin de identificar grupo de consumidores que tienen características comunes, con respecto a la satisfacción de necesidades específicas

Industria: Actividad económica y técnica que consiste en transformar las materias primas hasta convertirlas en productos adecuados para satisfacer las necesidades del consumidor.

TIR: Tasa interna de retorno, es una tasa que lleve el valor presente a cero, utilizada para ver la viabilidad de un proyecto.

Ubicación estratégica: es el proceso de colocar una empresa en un entorno donde va a aprovechar al máximo su ubicación.

Valor agregado: es el valor que adquieren los productos o servicios en el proceso productivo por parte de la empresa que los desarrolla.

VPN: Valor presente neto, es el valor de unos flujos de caja futuras traído al valor de hoy, se utiliza para ver la viabilidad de un proyecto y se compara con la TIR.

Inversión: Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones, con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere ese proyecto empresarial.

Plan de negocio: Un plan de negocio es un planteamiento formal de una idea, proyecto o iniciativa empresarial con un conjunto de objetivos, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y sirve para recurrir a bancos o posibles inversores, para que soliciten financiación o que inviertan en el negocio.

4. Módulo de mercado

4.1. Producto

La empresa TIPI PIPICAS S.A.S, se dedicará a la producción y comercialización de deditos y empanadas en el municipio de Sahagún, realizados con productos de calidad, y máquinas especializadas que permitan garantizar un mejor sabor, mayor calidad y eficiencia en la comercialización y entrega oportuna de los productos.

4.1.1. Identificación y caracterización del producto

Los productos a ofrecer en el mercado, son productos de consumo perecedero; son productos reconocidos en el mercado a nivel nacional e internacional, consumido en toda ocasión y son catalogados como parte de la tradición en la mesa Colombia.

En cuanto a las características físicas, estos productos serán hechos a base de harina de trigo, con un diseño de cubierta tradicional, variedad de sabores y textura suave y crocante al paladar. su tamaño dependerá del precio y de la opción de distribución.

El tiempo de perfectibilidad oscila entre los 10 y los 15 días en un estado de refrigeración adecuado a punto de congelación; y de 2 a 3 días en un estado de cocción (freídos, cocidos, horneados).

En la siguiente tabla, se especificará las variedades de deditos y empanadas que estarán disponibles al mercado.

Tabla 1 Clasificación de variedades

CLASIFICACIÓN DE VARIEDADES		
N°	Deditos	Empanadas
1	Queso costeño	Rellenas de queso dulce
2	Queso mozzarella	Rellenas queso mozzarella y jamón
3	Bocadillo	Rellenas de hawaiana
4	Salchicha	Rellenas de pollo
5	Queso mozzarella y jamón	Rellena de carne Hilachada

Fuente Propia

Ilustración 1 Producto



Los productos serán porcionados de dos formas; la primera será en una bandeja de icopor color negro marca Darnel, cada porción se diferenciará una de la otra por precio, tamaño y cantidad; los cuales estarán empacados en cada bandeja y cubiertos con un papel especial transparente para comidas.

Los deditos y empanadas en bandejas, estarán previamente crudos y en un estado de refrigeración adecuado a punto de congelación para la preservación del mismo.

Y la segunda forma, será a través de un empaque desechable (domo rectangular), el cual consta de deditos y empanadas previamente freídos en aceite y listos para ser consumidos; los cuales serán porcionados debidamente dependiendo de las cantidades que sean requieran.

Los beneficios que las TIPI TIPICAS S.A.S ofrecerá a la sociedad del municipio de Sahagún, es que contarán con un producto de calidad y excelente servicio; ya que será una empresa legalmente constituida, con registro invima, y todas las normas y protocolos de higiene y calidad, los cuales garantizaran la confiabilidad a la sociedad sahadunense, principalmente resaltando la incertidumbre de salubridad de la actual pandemia.

Además, se ofrecerá una variedad de sabores que innovarán al mercado sahadunense; como también la utilización de máquinas especializadas que permitirán una mayor eficiencia a la hora de distribución y entregas oportunas.

4.1.2. Uso del producto

Las empanadas y deditos, son un producto que puede ser consumido de muchas maneras: En el desayuno, en la media mañana, en la tarde, en la noche; a cualquier hora del día; son productos que puede ser consumido como pasa boca, merienda o comida, en reuniones y eventos sociales.

4.1.3. Productos sustitutos

Entre estos productos, se encuentran:

- **La papa frita:** que consta de una bola de papa rellena de carne o pollo y cubierta por harina) típica de la región.
- **Arepa de huevo:** a base de maíz y rellena de huevo y carne molida.
- **Empanadas de maíz:** A base de maíz y rellenas de carne, queso, pollo o verdura
- **Pan de bono:** su preferencia es selecta por amantes del pan de bono, en especial por locales de otra región.
- **Buñuelos:** tiene un cierto grado de preferencia no muy alto.
- Y otros como el Quitbbe, la Carimañola

4.1.4. Productos complementarios

Las empanadas y deditos son productos perfectos para ser acompañados con café, café con leche, peto, avena, jugo, refrescos, gaseosa, pony o con cualquier cosa que se desee acompañar, queda perfecto al paladar. Además, también son consumidos con aderezos; como suero costeño, sansa picante, suero picante, suero encebollado entre otros.

4.2. Consumidores

Nuestros productos van dirigidos a todas las personas, sin distinción de edad, sexo, nivel educativo, raza, estrato social, profesión, estado civil, religión en el municipio de Sahagún córdoba.

4.3. Delimitación Geográfica

Sahagún, oficialmente San Juan de Sahagún y conocido a nivel nacional como la ciudad cultural, es un municipio que está ubicado en la parte nororiental del Departamento de Córdoba, Colombia, a 71 Km de la capital (Montería); a una altura de 75 m.s.n.m, Su clima es cálido y su temperatura promedio es de 27 °C (80.6 °F). Tiene una extensión de 992 Km² y una población de 137.527 habitantes en el 2014; Actualmente se ha convertido en la quinta ciudad más poblada de Córdoba y cuenta con estratos 1, 2, 3 y 4.

El Municipio de Sahagún limita al Norte con el Municipio de Chimú, al Sur con la Ye, Pueblo Nuevo, Ciénaga de Oro, al Este con Chinu, La unión y al Oeste con Ciénaga de Oro.

4.4. Análisis de la demanda

4.4.1. Calculo del tamaño de la muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra, se utilizó la siguiente formula:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra?

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

P = Probabilidad a favor (0,5)

Q = Probabilidad de fracaso (0,5)

e = Error o margen de muestreo (0,05)

N = Población (66.239)

$$n = \frac{(66.239) \times (1,96)^2 \times (0,5) \times (0,5)}{(0,05)^2 \times (66.239 - 1) + ((1,96)^2) \times (0,5) \times (0,5)}$$

$$n = \frac{(66.239) \times 0,9604}{(0,0025 \times 66.238) + 0,9604}$$

$$n = \frac{63.616}{166.5554}$$

n= 382 encuestas

4.4.2. Análisis de la demanda.

Para el análisis de la demanda se diseñó un cuestionario con una serie de preguntas de selección, el cual fue aplicado a la muestra establecida de unas 382 personas, que sería el total de personas encuestadas. Luego de obtener los resultados, se procedió a analizar cada pregunta.

4.4.3. Cálculo de la demanda actual.

Para lograr establecer la demanda actual en el mercado, se utilizaron los resultados de una encuesta realizada, (Ver Anexo 1), para conocer como factor fundamental el consumo actual existente del producto en el mercado, y además la posibilidad que tiene de ser comprado y adquirido con facilidad en el municipio de Sahagún.

Tabla 2 datos para el cálculo de la demanda (empanadas)

DATOS PARA EL CALCULO DE LA DEMANDA (Empanadas)				
POLACIÓN	137.527			
MUESTRA	382			
	PREGUNTAS	RESPUESTAS	MUESTRA	POBLACIÓN
	<i>¿si consumen empanadas de harina de trigo?</i>	91,7%	351	126.112
	<i>¿no consumen empanadas de harina de trigo?</i>	8,3%	31	11.415
	TOTAL	100%	382	137.527

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3 datos para el cálculo de la demanda (deditos)

DATOS PARA EL CALCULO DE LA DEMANDA (DEDITOS)				
POBLACIÓN	137.527			
MUESTRA	382			
	PREGUNTA	RESPUESTAS	MUESTRA	POBLACIÓN
		%		
	<i>¿si consumen deditos de harina de trigo?</i>	90,8%	344	124.874
	<i>¿no consume deditos de harina de trigo?</i>	9,2%	38	12.652
	TOTAL	100%	382	137.527

Fuente: Elaboración propia

Con base a la información anterior, en la siguiente tabla (Ver Tabla 4), se procede a establecer la frecuencia de compra del producto por cada persona encuestada y en la Tabla 5 (Ver Tabla 4 y 5 pág30.) la cantidad del producto demandada semanalmente.

Tabla 4 Frecuencia de compra (empanadas) y (deditos)

FRECUENCIA DE COMPRA (EMPANADAS)		
<i>Frecuencia de compras</i>	MUESTRA	PORCENTAJE %
<i>Diarias</i>	120	34,2%
<i>Semanales</i>	231	65,8%
TOTAL	351	100%

FRECUENCIA DE COMPRA (DEDITOS)		
<i>Frecuencia de compras</i>	MUESTRA	PORCENTAJE %
<i>Diarias</i>	104	30,2%
<i>Semanales</i>	240	69,8%
TOTAL	344	100%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 5 cantidad de compra (empanadas) y (deditos)

CANTIDAD DE COMPRA (EMPANADAS)		
<i>Cantidad de empanadas que estaría dispuesto a comprar semanalmente</i>	PERSONAS	RESPUESTA %
<i>10 a 20 unidades</i>	303	86,4%
<i>21 a 30 unidades</i>	38	10,8%
<i>31 a 50 unidades</i>	7	2%
<i>más de 50 unidades</i>	3	0,8%
TOTAL	351	100%

CANTIDAD DE COMPRA (DEDITOS)		
<i>Cantidad de deditos que estaría dispuesto a comprar semanalmente</i>	PERSONAS	RESPUESTA %
<i>10 a 20 unidades</i>	294	85,5%
<i>21 a 30 unidades</i>	44	12,8%
<i>31 a 50 unidades</i>	4	1,2%
<i>más de 50 unidades</i>	2	0,5%
TOTAL	344	100%

Fuente: Elaboración propia

A continuación, con la recopilación de estos datos, se procede llevarlos a la cantidad de personas habitantes del municipio de Sahagún Córdoba, que en este caso sería la población real de este municipio; y así poder determinar la demanda actual existente. (Ver Tabla 6 y 7 pág. 31.

Tabla 6 cálculo de la demanda (empanadas)

CALCULO DE LA DEMANDA (empanadas)							
<i>Unid. de empanadas x semana</i>	<i>Muestra</i>	<i>%</i>	<i>personas</i>	<i>Promedio x semana</i>	<i>Semanal</i>	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
<i>10 a 20 unid.</i>	303	86%	108.574	15	1.628.610	6.514.440	78.173.280
<i>21 a 30 unid</i>	38	11%	13.887	25	347.175	1.388.700	16.664.400
<i>31 a 40 unid</i>	7	2%	2.525	35	88.375	353.500	4.242.000
<i>más de 50 unid.</i>	3	1%	1.262	50	63.100	252.400	3.028.800
TOTAL	351	100%	126.249	125	2.127.260	8.509.040	102.108.480
TOTAL DEMANDA ACTUAL							102.108.480

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 7 Calculo de la demanda (deditos)

CALCULO DE LA DEMANDA (deditos)							
<i>compran deditos semanales</i>	<i>Muestra</i>	<i>%</i>	<i>Personas</i>	<i>Unid. Promedio</i>	<i>Semanal</i>	<i>Mensual</i>	<i>Anual</i>
<i>10 A 20 Unid.</i>	294	86%	105.826	15	1.587.390	6.349.560	76.194.720
<i>21 A 30 Unid..</i>	44	13%	15.843	25	396.075	1.584.300	19.011.600
<i>31 A 40 Unid.</i>	4	1%	1.485	35	51.975	207.900	2.494.800
<i>Más de 50 Unid.</i>	2	1%	619	50	30.950	123.800	1.485.600
TOTAL	344	100%	123.774		2.066.390	8.285.560	99.186.720
TOTAL DEMANDA ACTUAL							99.186.720

Fuente: Elaboración propia

Ahora se puede decir que la demanda actual existente correspondiente a las empanadas en el municipio de Sahagún es de 102.108.480 Unidades, y que la demanda actual correspondiente a los deditos es de 99.186.720 Unidades, para el municipio de Sahagún Córdoba.

Además, es preciso decir que esta es la demanda actual existente en función a la compra del producto en el mercado de forma semanal.

4.4.4. Proyección de la demanda.

Para poder realizar el estudio financiero del proyecto como lo son los flujos financieros, el presupuesto entre otros, es de importancia realizar la proyección de la demanda, ya que con base a ella permite conocer los ingresos por concepto de venta teniendo en cuenta el crecimiento de la población objeto; Por tanto, para calcular la proyección de la demanda, se tiene en cuenta el índice de crecimiento poblacional el cual es de 1,20% (DANE,2020).

Para la siguiente proyección, se tiene en cuenta los datos de la demanda del producto de Empanadas, y se utilizó la siguiente fórmula.

$$Df = Da (1 + i)^n$$

$$Df1 = 102.108.480 (1 + 0,0120)^1 = 103.333.781$$

$$Df2 = 102.108.480 (1 + 0,0120)^2 = 104.573.787$$

$$Df3 = 102.108.480 (1 + 0,0120)^3 = 105.828.672$$

$$Df4 = 102.108.480 (1 + 0,0120)^4 = 107.098.616$$

$$Df5 = 102.108.480 (1 + 0,0120)^5 = 108.303.800$$

Tabla 8 Proyección de la demanda actual (empanadas).

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL (empanadas)					
	1	2	3	4	5
demanda futura	103.333.781	104.573.787	105.828.672	107.098.616	108.303.800

Fuente: Elaboración propia

Ahora se procede a proyectar la demanda existente con los datos del producto Deditos aplicados a la siguiente formula.

$$Df = Da (1 + i)^n$$

$$Df1 = 99.186.720 (1 + 0,0120)^1 = 100.376.960$$

$$Df2 = 99.186.720 (1 + 0,0120)^2 = 101.581.484$$

$$Df3 = 99.186.720 (1 + 0,0120)^3 = 102.800.462$$

$$Df4 = 99.186.720 (1 + 0,0120)^4 = 104.034.067$$

$$Df5 = 99.186.720 (1 + 0,0120)^5 = 105.282.476$$

Tabla 9 proyección de la demanda actual (deditos)

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA ACTUAL (deditos)					
	1	2	3	4	5
Demanda futura	100.376.960	101.581.484	102.800.462	104.034.067	105.282.476

Fuente: Elaboración propia

4.5. Análisis de la oferta

Para realizar el cálculo de la oferta, se investigó acerca del promedio de venta diario que tiene los diferentes competidores y puntos de venta reconocidos, donde se puede encontrar de manera recuente este producto, lo que permitió obtener datos representativos de la oferta en el mercado del municipio de Sahagún.

Para el siguiente cálculo de la oferta, se tomaron los datos obtenidos de la investigación con respecto a las empanadas para la Tabla 10 y los datos de los deditos para la Tabla 11.

4.5.1. Cálculo de la oferta actual

Tabla 10 Oferta existente en unidades anual de (empanadas)

OFERTA EXISTENTE EN UNIDADES ANUAL DE (empanadas)			
EMPRESA	VENTAS PROMEDIO DIARIA	VENTAS PROMEDIO MENSUAL	VENTAS PROMEDIO ANUAL
PASABOCAS GEO	600	18.000	216.000
EL SAZÓN DE LA TIA ZAIDA	300	9.000	108.000
DEDITOS Y EMPANADAS MARY	250	7.500	90.000
EMPANADAS Y DEDITOS DONDE LA ABUELA	500	15.000	180.000
PASABOCAS CHAMO	500	15.000	180.000
TOTAL	2.150	64.500	774.000

Fuente: Elaboración propia

Se define que la oferta existente corresponde a unas **774.000 unidades anuales** para el producto de empanadas.

Tabla 11 Oferta existente por unidades (deditos)

OFERTA EXISTENTE POR UNIDADES (deditos)			
EMPRESA	VENTAS PROMEDIO DIARIA	VENTAS PROMEDIO MENSUAL	VENTAS PROMEDIO ANUAL
PASABOCAS GEO	500	15.000	180.000
EL SAZÓN DE LA TIA ZAIDA	400	12.000	144.000
DEDITOS Y EMPANADAS MARY	360	10.800	129.600
EMPANADAS Y DEDITOS DONDE LA ABUELA	200	6.000	72.000
PASABOCAS CHAMO	300	9.000	108.000
TOTAL	1.760	52.800	633.600

Fuente: Elaboración propia

Se define además que la oferta actual correspondiente para el producto de deditos, es de unas **633.600 unidades anuales** para el municipio de Sahagún.

4.5.2. Proyección de la Oferta

Para realizar la proyección de la oferta, se utiliza para cada año el valor del año actual, ya que no se cuenta con referencia de años anteriores; Para ello, se aplica la siguiente fórmula en la cual se tiene en cuenta el índice de crecimiento del sector que en este caso es del 0,75% para el producto empanada.

$$Of = Oa (1 + i)^n$$

$$Of1 = 774.000 (1 + 0,0075)^1 = 779.805$$

$$Of2 = 774.000 (1 + 0,0075)^2 = 785.653$$

$$Of3 = 774.000 (1 + 0,0075)^3 = 791.545$$

$$Of4 = 774.000 (1 + 0,0075)^4 = 797.482$$

$$Of5 = 774.000 (1 + 0,0075)^5 = 803.463$$

Tabla 12 Proyección de la oferta actual (empanadas)

PROYECCION DE LA OFERTA ACTUAL					
	1	2	3	4	5
Oferta Futura	779.805	785.653	791.545	797.482	803.463

Fuente: Elaboración propia

Ahora se procede a realizar la proyección de la oferta para el producto de deditos, teniendo en cuenta el valor de la oferta actual de deditos y el índice de crecimiento del sector que es del 0,75%. Se aplica la siguiente fórmula:

$$Of = Oa (1 + i)^n$$

$$Of1 = 633.600 (1 + 0,0075)^1 = 638.352$$

$$Of2 = 633.600 (1 + 0,0075)^2 = 643.139$$

$$Of3 = 633.600 (1 + 0,0075)^3 = 647.963$$

$$Of4 = 633.600 (1 + 0,0075)^4 = 652.822$$

$$Of5 = 633.600 (1 + 0,0075)^5 = 657.719$$

Tabla 13 Proyección de la oferta actual (deditos)

PROYECCIÓN DE LA OFERTA ACTUAL					
	1	2	3	4	5
Oferta Futura	638.352	643.139	647.963	652.822	657.719

Fuente: Elaboración propia

4.6. Determinación del tipo de demanda existente y proyectada

Luego de recopilar toda la información de la demanda y de la oferta, se procede a calcular la demanda existente, para saber si esta nos da como resultado una demanda satisfecha o insatisfecha en el mercado de Sahagún Córdoba. Para esto se realiza una resta de la demanda futura que obtuvimos, menos la oferta actual.

Tabla 14 proyección de demanda existente (empanadas)

PROYECCIÓN DE DEMANDA EXISTENTE (EMPANADAS)					
	1	2	3	4	5
<i>Demanda</i>	103.333.781	104.573.787	105.828.672	107.098.616	108.303.800
<i>Oferta</i>	779.805	785.653	791.545	797.482	803.463
<i>Demanda Insatisfecha</i>	102.553.976	103.788.134	105.037.127	106.301.134	107.500.337

Fuente: Elaboración propia

Tabla 15 proyección de la demanda existente (deditos)

PROYECCIÓN DE LA DEMANDA EXISTENTE (DEDITOS)					
	1	2	3	4	5
<i>Demanda Futura</i>	100.376.960	101.581.484	102.800.462	104.034.067	105.282.476
<i>Oferta Futura</i>	638.352	643.139	647.963	652.822	657.719
<i>Demanda Insatisfecha</i>	99.738.608	100.938.345	102.152.499	103.381.245	104.624.757

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los datos que nos refleja la tabla 14 y la Tabla 15, se observa que el tipo de demanda para el producto de empanada y para el de deditos, es una demanda insatisfecha, debido a que la oferta actual en el mercado de Sahagún Córdoba no puede cubrir la necesidad de los clientes potenciales de estos dos productos.

4.7. Análisis de precios

El análisis de precios se realizó, teniendo en cuenta la información recolectada al momento de hacer el estudio de mercado sobre los precios actuales de venta del producto empanada y deditos en dichos establecimientos.

Tabla 16 Precio de empanadas y deditos

PRECIO DE EMPANADAS							
<i>EMPRESA</i>	<i>precio x bandeja congelados</i>				<i>precio freídas por unidad</i>		
	<i>t. grande</i>	<i>t. tradicional</i>	<i>t. mediano</i>	<i>t. mediano</i>	<i>Tamaño grande</i>	<i>Tamaño tradicional</i>	<i>Tamaño mediano</i>
<i>pasabocas geo</i>	<i>Bandeja x 7unid.</i> 8.400	<i>Bandeja x 10unid.</i> 9.000	<i>Bandeja x 14unid.</i> 7.000	<i>Bandeja x 20unid.</i> 10.000	1.500	1.000	600
<i>el sazón de la tía Zaida</i>	8.400	9.000	7.000	10.000	1.500	1.000	600
<i>deditos y empanadas mary</i>	8.400	9.000	7.000	10.000	1.500	1.000	600
<i>empanadas y deditos donde la abuela</i>	8.000	9.000	7.000	-	1.500	1.000	-
<i>pasabocas chamo</i>	8.000	9.000	7.000	-	1.500	1.000	-
PRECIO DE DEDITOS							
<i>EMPRESA</i>	<i>precio x bandeja congelados</i>				<i>precio freídas por unidad</i>		
	<i>T. GRANDE</i>	<i>T. TRADIC</i>	<i>T. TIPO COCTEL</i>	<i>T. TIPO COCTEL</i>	<i>Tamaño grande</i>	<i>Tamaño tradicional</i>	<i>Tamaño tipo coctel</i>
<i>PASABOCAS GEO</i>	<i>Bandeja x 10unid.</i> 9.000	<i>Bandeja x 14unid.</i> 7.000	<i>Bandeja x 20unid.</i> 8.000	<i>Bandeja x 24unid.</i> 10.000	1.000	800	500
<i>el sazón de la tía Zaida</i>	9.000	7.000	8.000	10.500	1.000	800	500
<i>deditos y empanadas mary</i>	9.000	7.000	8.000	10.000	1.000	800	500
<i>empanadas y deditos donde la abuela</i>	9.000	7.000	8.000	-	1.000	800	-
<i>pasabocas chamo</i>	9.000	7.000	8.000	-	1.000	800	-

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a la anterior tabla, se indago con respecto a los precios; y se logró saber el precio por unidades de bandejas de empanadas y deditos que son distribuidos de forma congelada, y además se logró saber el precio de las empanadas y deditos vendidos freídos por unidad.

4.8. Canales de comercialización

Para la comercialización de las empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba se utilizará dos canales de distribución; un canal de comercialización directo, que será a través de un punto de venta estratégico y ambientado donde se venderá el producto terminado directamente al consumidor; en este caso el producto se dará de forma totalmente freído y listo para ser consumido; sin embargo, estarán disponible en el punto de venta los paquetes o bandejas de congelados para garantizar la disponibilidad y accesibilidad oportuna del producto de forma más rápida al cliente; además se tendrá una tienda online con un servicio puerta a puerta, con el fin de extendernos futuramente a otras ciudades. Todo esto con el objeto principal de lograr la satisfacción del cliente y alcanzar la demanda insatisfecha existente local y externa.

Y el segundo canal de distribución es el indirecto, este se llevará a cabo de dos formas:

1. Distribución indirecta 1: bandejas de icopor color negro porcionados de la siguiente manera:

A continuación, se especifica en la siguiente tabla el catálogo de distribución del producto detalladamente, donde se puede notar las cantidades por unidades de acuerdo al tamaño del producto y a su presentación, sea esta en bandeja para congelar o en domo ya freídas.

Tabla 17 De distribución

DISTRIBUCIÓN				
<i>producto</i>	presentación	capacidad x unidades	tamaño	característica
Empanadas	bandeja	7	grande	congelado
	bandeja	10	tradicional	congelado
	bandeja	14	tipo coctel	congelado
	bandeja	20	tipo coctel	congelado
	domo	20	grande	freídas
	domo	30	tradicional	freídas
	domo	40	tipo coctel	freídas
Deditos	bandeja	10	grande	congelado
	bandeja	14	tradicional	congelado
	bandeja	20	tipo coctel	congelado
	bandeja	24	tipo coctel	congelado
	domo	25	grandes	freídas
	domo	35	tradicional	freídas
	domo	45	tipo coctel	freídas

Fuente: Elaboración propia.

Los deditos y empanadas en bandejas, serán distribuidos previamente crudos y en un estado de refrigeración adecuado a punto de congelación para la preservación del mismo.

Esta distribución indirecta será a través de terceros como tiendas y supermercados.

Ilustración 2 Bandejas de icopor para congelados.



2. Distribución indirecta 2: Domo plástico

Esta distribución consta de deditos y empanadas previamente freídos en aceite y listos para ser consumidos; los cuales serán porcionados debidamente dependiendo de las cantidades que sean requeridas por los puntos de ventas estratégicos, que serían las tiendas, restaurantes, panaderías, jugerías, cafeterías, cooperativas de colegios y comerciantes rotativos de la ciudad, los cuales se les establecerá un precio de venta al mayoreo.

Ilustración 3 Empaque Domo Plástico para producto freídos



Ilustración 4 Canales de distribución



Fuente: web (Torreblanca, 2018)

4.9. Imagen corporativa del producto – Logo.

Ilustración 5 Imagen corporativa del producto - logo



Fuente: Elaboración propia

4.10. Estrategias de publicidad

Empezar con el proceso para dar a conocer el producto es un factor sumamente importante dentro del ciclo de vida del mismo y en especial al momento apertura de una empresa. Es aquí donde se debe comunicar de forma masiva la existencia de una nueva empresa o producto, para esta tarea se propone la utilizarían del marketing digital, se hará mediante las principales plataformas virtuales a través de la creación y funcionamiento de las misma. La empresa Tipi Típicas también contara con la vinculación a una nueva empresa que está en auge en el municipio, se trata de una aplicación para celulares llamada SAGU, el cual puedes descargar desde cualquier celular inteligente por play store. La AAP ayudará a que se dé a conocer el producto en cada lugar de Sahagún y en cada poblador con

acceso a internet, y al mismo tiempo contribuirá al posicionamiento de la marca en el mercado, todo esto con la finalidad de estar al ritmo de la época mostrando una faceta nueva y distinta al momento de promocionar el producto de manera práctica, segura, innovadora y atractiva posible.

5. Módulo técnico y organizacional

5.1. Tamaño del proyecto

Para establecer el tamaño del proyecto, se tuvo en cuenta que para la organización poder desarrollar todo el proceso de producción de una cantidad determinada del producto, este depende de ciertas etapas y ciertos elementos fundamentales como los insumos, los técnicos, los tecnológicos como máquinas y un cuerpo de recursos humanos operativo el cual estará capacitado para que este proceso se realice con eficiencia y de manera profesional.

tabla 18 capacidad de producción por unidades

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN POR UNIDADES								
<i>Prod. por hora</i>	<i>Horas diarias</i>	<i>Prod. diaria</i>	<i>Días por semana</i>	<i>Prod. semanal</i>	<i>semanas al mes</i>	<i>Prod. Mensual</i>	<i>meses al año</i>	<i>Prod. anual</i>
300	7	2.100	6	12600	4	50.400	12	604.800

Fuente: elaboración propia

tabla 19 distribución de producción anual por unidades

DISTRIBUCION DE PRODUCCION ANUAL POR UNIDADES							
EMPANADAS	CONGELADO S	unidades x bandeja	total de bandejas	prod. diarias	prod. semanal	prod. mensual	prod. anual
		7	10	70	420	1680	20160
		10	10	100	600	2400	28800
		14	10	140	840	3360	40320
	20	10	200	1200	4800	57600	
	FREIDAS	unidades x domo	total, unid. x domo				
		20	5	100	600	2400	28800
		30	4	120	720	2880	34560
		40	3	120	720	2880	34560
	punto local		105	630	2520	30240	
	total		955	5.730	22.920	275.040	
	DEDITOS	CONGELADO S	10	10	100	600	2400
14			10	140	840	3360	40320
20			10	200	1200	4800	57600
24			10	240	1440	5760	69120
FREIDAS		unidades x domo	total, unid. x domos				
		25	5	125	750	3000	36000
		35	3	105	630	2520	30240
		45	3	135	810	3240	38880
punto local			100	600	2400	28800	
TOTAL			1.145	6.870	27.480	329.760	

Fuente: elaboración propia

Tabla 20 Distribución de la Producción

<i>operarios de prod.</i>	<i>Unid. por hora</i>	<i>horas de trabajo</i>	<i>prod. diaria</i>	<i>prod. semanal</i>	<i>prod. mensual</i>	<i>prod. anual</i>
1	50	7	350	2.100	8.400	100.800
2	50	7	350	2.100	8.400	100.800
3	50	7	350	2.100	8.400	100.800
4	50	7	350	2.100	8.400	100.800
5	50	7	350	2.100	8.400	100.800
6	50	7	350	2.100	8.400	100.800
TOTAL PRODUCCIÓN						604.800

Fuente: elaboración propia

Para la producción de estas unidades del producto, se cuenta con 6 encargados de la parte de producción, los cuales estarán encargados de producir 2.100 unidades por día, para esto trabajarán 7 horas al día de lunes a sábado en jornada de 5:00 a.m. a 01:00 p.m.

Tomando en cuenta la capacidad de producción por unidades, el tamaño del proyecto en el primer año se comercializarán 604.800 unidades, distribuidas en 146.880 unidades de empanadas empacadas en bandejas para congelados, de las cuales se dividen de esas mismas 20.160 unidades por bandeja de 7 unidades, 28.800 por bandeja de 10 unidades, 40.320 por bandeja de 14 unidades y 57.600 por bandeja de 20 unidades.

por otro lado, del total comercializado hay 195.840 unidades de deditos en bandeja para congelado, de los cuales 28.800 unidades son de bandejas por 10 unidades, 40.320 unidades x bandejas de 14 unidades, 57.600 por bandeja de 20 unidades y 69.120 por bandeja de 24 unidades. Y por último del total comercializado hay 128.160 unidades de empanadas que serán distribuidas de forma freída y 133.920 unidades de deditos que serán también distribuidos de forma freída.

5.2. Localización

5.2.1. macrolocalización

Tabla 21 macrolocalización

MACROLOCALIZACIÓN							
FACTORES RELEVANTES GEOGRAFICOS	PESO	SAHAGUN		SAMPUES		CIENAGA DE ORO	
	ASIGNADO ESC 0-1	CALIFICACION 0-100	CALIFICACIÓN PONDERADA	CALIFICACIÓN 0-100	CALIFICACION PONDERADA	CALIFICACION 0-100	CALIFICACION PONDERADA
- ubicación del consumidor	0.25	85	9.5	70	9	65	7.2
- ubicación insumos	0.10	85	10.7	65	8	65	6.8
- vías de comunicación	0.08	85	8.5	65	8	65	6.0
- Proveedores	0.10	85	9.7	70	7.0	70	7
<u>ECONOMICOS</u>							
- costo terrenos	0.08	50	6.5	45	4.5	60	5
- costos mano obra	0.05	60	6	40	5.0	50	4
-servicios públicos	0.05	30	6	57	4.0	30	4
<u>CULTURALES</u>							
- hábitos de compra	0.1	80	7	72	7.4	70	5
<u>SOCIALES</u>							
-actitud de la comunidad	0.1	80	8	60	5.0	60	6.0
<u>POLITICOS</u>							
- regulaciones específicas	0.09	80	8	70	7.2	68	7
TOTAL	1.00		79.9		65.1		58.0

Fuente: Elaboración propia

Después de analizar la matriz de macrolocalización, donde se ponderaron aspectos relevantes, como los económicos, políticos, de interés social y cultural, se observa que el municipio de Sahagún representa mayores ventajas en cuanto a la comparación que se hizo con ciénaga de oro y Sampúes.

5.2.2. Microlocalización

Tabla 22 Microlocalización

MICROLOCALIZACIÓN							
FACTORES RELEVANTES	peso asignado (0-1)	Sector centro		Sector avenida del hospital		Sector centenario	
		calificación (0-100)	Peso ponderado	calificación (0-100)	peso ponderado	calificación (0-100)	Peso ponderado
-disponibilidad locativa	0.30	80	20.0	95	30.0	90	20.0
-costo de arriendo	0.10	50	5.0	70	7.9	70	6.5
-servicios públicos	0.10	50	6.7	70	6.7	68	6.8
-flujo de clientes	0.40	70	7.0	65	10.3	80	9.6
-espacio disponible para expansión	0.10	67	6.2	70	8.5	64	7.7
TOTAL	1.00		44.9		63.4		50.6

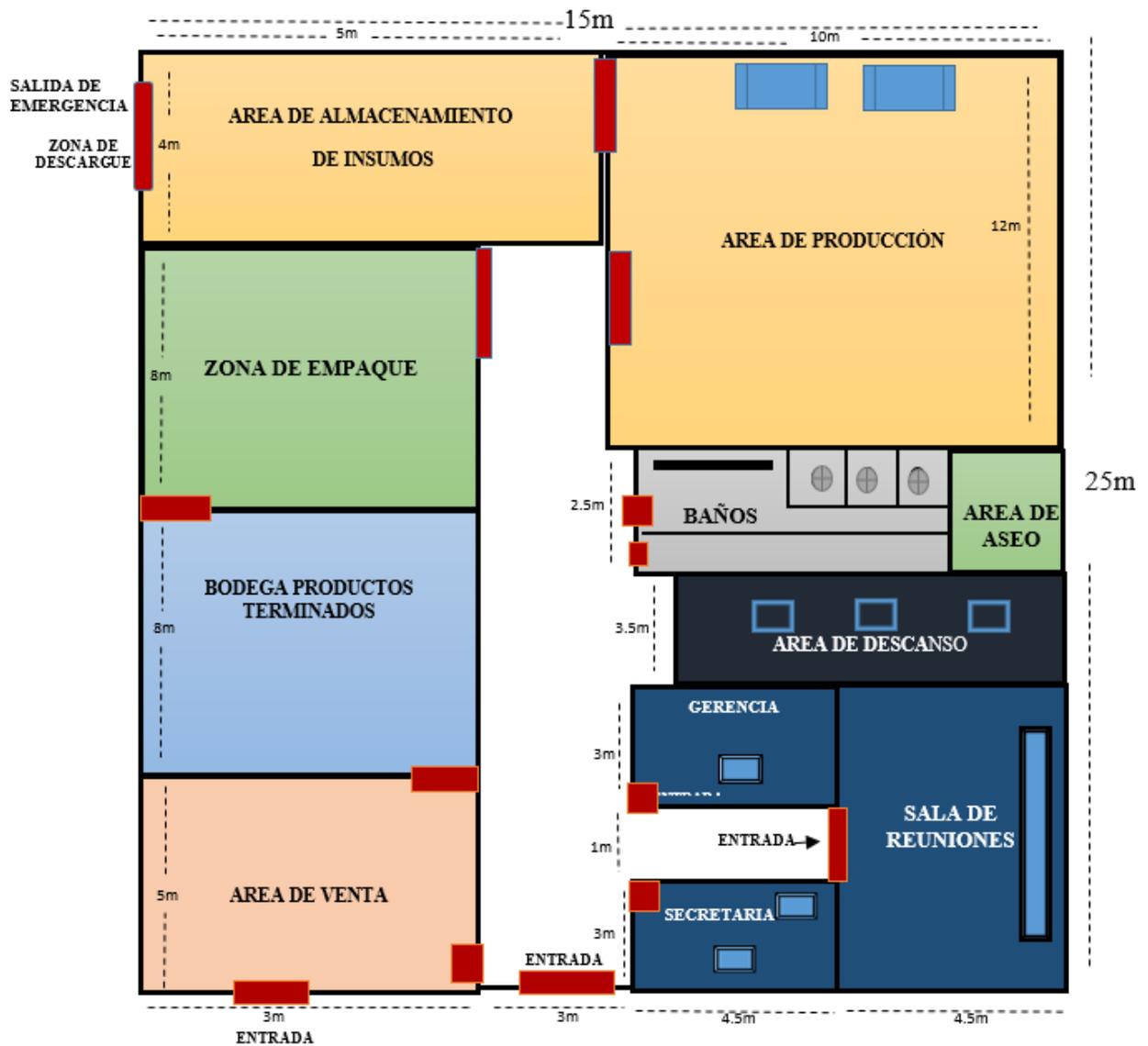
Fuente: Elaboración propia

Podemos observar que los resultados de la Microlocalización indican que para la empresa el sector más favorable es el sector avenida del hospital por factores relevantes como la disponibilidad para la expansión y el flujo de clientes en el sector.

5.3. Distribución en planta

Para que la organización, realice de manera excelente todos los procesos de producción y comercialización, requiere una estructura operativa de instalación con las siguientes medidas.

Ilustración 6 Distribución en planta



Fuente: elaboración propia.

En cuanto a la distribución de la planta, esta se encuentra dividida por diferentes áreas, como el área de producción, que es una de las áreas más grandes del plano, debido a que ahí estarán ubicadas todas las máquinas correspondientes para la producción, por tal necesita de ser lo suficiente mente amplio para llevar a cabo el proceso de producción eficiente. Cuanta también con una zona de almacenamiento de insumos, esta zona tendrá estantes incorporados para la ubicación, organización de la materia prima, permitiendo facilidad en acceso a la hora de requerirlas; además estará ubicado un refrigerador para guardar aquellos alimentos que requieren refrigeración. También, se contará con una zona de descargue, la cual permitirá la entrada de insumos de una forma más rápida y sin bloqueos al momento del acceso, y además se contará esta entrada como la segunda salida de emergencia de la organización en caso de imprevistos.

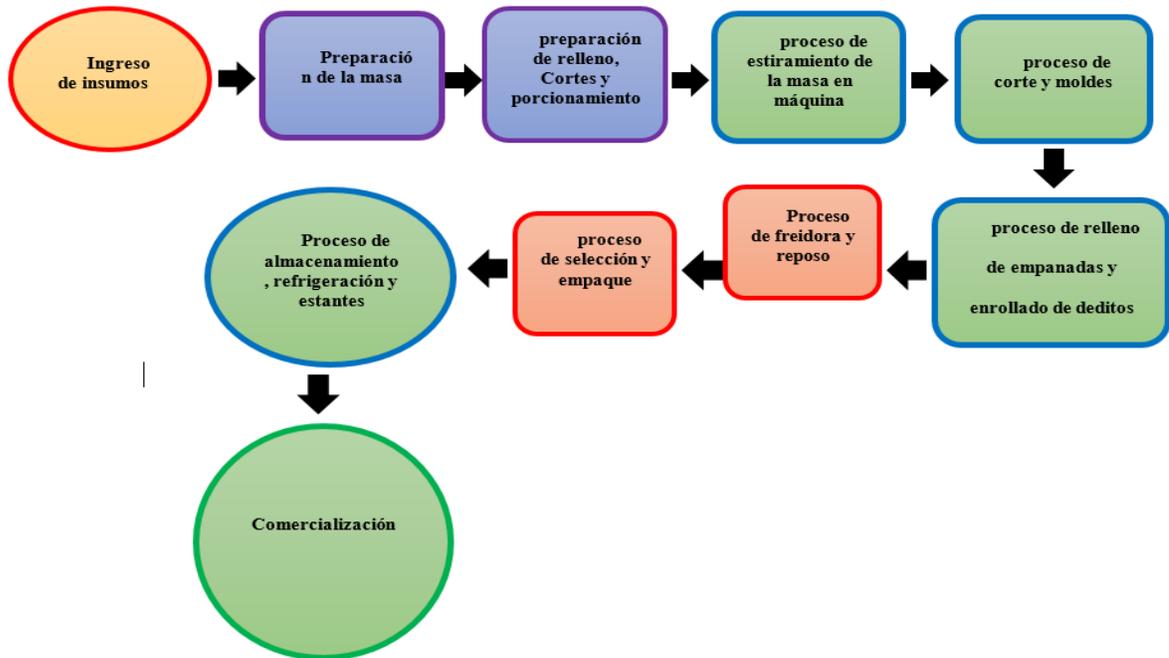
Por otra parte, tendrá una zona de empaque y una bodega, las cuales estarán acondicionada con refrigeradores y estantes para guardar las bandejas del producto congelados. Estarán también otras dependencias como el área de venta, la sala de reuniones, la secretaria, gerencia y una zona de descanso donde los empleados tendrán la oportunidad de ir a este lugar en sus horas de descanso y compartir con los otros empleados.

Para la realización de este proyecto, se requiere una planta con medidas mínimas de 15 metros de ancho por 25 metros de largo, con el fin de garantizar una excelente función, ya sea de producción, venta o administrativa.

5.4. Proceso de producción y comercialización de la empresa

5.4.1. Distribución de procesos

Ilustración 7 Distribución de procesos



Fuente: Elaboración propia

5.4.2. Descripción del flujo de procesos

1. Ingreso de insumos: En esta etapa del proceso, se realiza la verificación pertinente de los insumos al momento de que estos entran a la organización para luego ser almacenados en la zona de almacenamiento; los cuales de acuerdo a lo requerido por producción son trasladados

2. Preparación de la masa: Es la etapa del proceso, en donde se tomarlos insumos y se comienza a preparar la materia prima que es la masa para las empanadas y los deditos.

3. Preparación de relleno, corte y porcinar: en esta etapa del proceso de producción, es donde se comienzan a preparar el relleno para las empanadas y deditos, donde se prepara la carne, el pollo, el corte del queso, entre otros.

4. Proceso de estiramiento de la masa en máquina: luego de tener todos los implementos listos, se procede a estirar la masa en la máquina y a realizar los cortes pertinentes para sacar los moldes

5. proceso de corte y moldes: aquí se procede a sacar los moldes para los diferentes tamaños de empanadas y deditos.

6. proceso de relleno de empanadas y enrollado de deditos: aquí se comienza a rellenar cada forma de molde y al enrollado de los deditos.

7. Proceso de freidora y reposo: aquí se hace la selección de los deditos que se van a freír en aceite y los que se van a dejar en reposo para pasar directamente al empaque

8. Proceso de selección y empaque: aquí se comienzan a empacar los productos que serán empacados en bandejas y cubiertos con un papel especial y sello teniendo en cuenta la selección por relleno, es decirlos que son de pollo, los que son de jamón, los que son de queso etc. y donde serán selectos también los que pasaron por el proceso de freído.

9. Proceso de almacenamiento refrigeración y estantes: luego del empaque, en este proceso, se lleva el producto directo al refrigerador que está en la zona de almacenamiento, en este caso se refrigeran los productos para congelado. Y los que fueron freídos pasan al están de calor para conservar su estado crujiente mientras se dé su proceso de comercialización.

10. Comercialización: En este último proceso, el producto pasa por el área de ventas, donde es registrado, contabilizado y entregado al consumidor si esta de forma directa, o es enviado al punto de venta solicitado para su comercialización.

5.5. Naturaleza jurídica

Nuestra empresa productora y comercializadora de empanadas y deditos será una Sociedad por acciones Simplificada (S.A.S), ya que se puede constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. (ley 1258 de 2008), La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se registrará por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

5.6. Misión

Tipi Típicas S.A. S es una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos, conformada por un equipo comprometido de personas talentosas que brindan al público productos con precios asequibles, de origen local, hechos con alta calidad, innovación y mucho amor; buscando siempre satisfacer de forma responsable a sus consumidores, lo que nos consolida como una empresa en crecimiento.

5.7. Visión

Ser en el 2025 una empresa posicionada y líder en la producción y comercialización empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba y spu; proporcionando una propuesta de valor que brinde a sus consumidores la mejor experiencia en calidad, sabor, textura, decoración y presentación de sus productos.

5.8. Organigrama

Ilustración 8 Organigrama



Fuente: elaboración propia

La estructura de la organización Tipi típicas S.A.S, está dividida por tres áreas:

1. **El área Administrativa:** Es la que está relacionada con el direccionamiento, el proceso de contratación la contabilidad entre otras.
2. **El área de producción:** Es la dependencia de la organización donde se lleva a cabo la manipulación directa con la materia prima del producto, su preparación, utilización de máquinas entre otras.

- 3. Y el área comercial o de venta:** Que es aquella área de la organización que está encargada de la distribución y la venta del producto en los diferentes calanes.

5.9. Manual de funciones

Tabla 23 *Manual de funciones Gerente.*

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo	Gerente
área:	Administrativa
Número de Cargos:	1
Reporta a:	Junta directiva
Requisitos Mínimos	
Requisito de formación	-Profesional en administración de empresa -mercadotecnia Conocimientos en finanzas y contabilidad
Requisitos de Experiencia:	2 o más años de experiencia laboral relacionada
Objetivo Principal	
<p><i>Corresponde a planear, dirigir, controlar y evaluar todas las funciones comerciales, teniendo en cuenta los objetivos políticos, metas y estrategias que permitan lograr una producción óptima del producto y una eficiente distribución, permitiendo así una mayor participación en el mercado y una mayor visión en cuanto al crecimiento económico y expansión.</i></p>	

Funciones Esenciales Requerida

Conocer las herramientas administrativas y poseer las competencias requeridas para la toma oportuna y eficaz de decisiones.

Representar a la organización legalmente

Tener espíritu de liderazgo

Habilidades de trabajo en equipo

coordinar y ejecutar de planes y proyectos de la empresa

Fuente: elaboración propia.

Tabla 24 Manual de funciones Técnico en panadería

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
<i>Nombre del cargo</i>	Técnicos en panadería
<i>Dependencia:</i>	Producción
<i>Número de Cargos:</i>	1
<i>Reporta a:</i>	jefe de producción
Requisitos Mínimos	
<i>Requisito de formación</i>	Profesional en ingeniería de alimentos
<i>Requisitos de Experiencia:</i>	2 o más años de experiencia laboral o relacionada
Objetivo Principal	
<i>Supervisar y asesorar a los operarios a su cargo en el pleno desarrollo de sus funciones, logrando la realización de un producto de excelente calidad.</i>	

Funciones Esenciales Requerida

- ✓ *Supervisar a los operarios a su cargo*
- ✓ *Analizar que el producto a comercializar este en su máxima calidad.*
 - ✓ *Supervisar el funcionamiento adecuado de las maquinas*
 - ✓ *Determinar los insumos para realizar la producción*

Fuente: elaboración propia.

Tabla 25 Manual de funciones de Auxiliar de panadería

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
<i>Nombre del cargo</i>	Auxiliar de panadería
<i>Dependencia:</i>	Producción
<i>Número de Cargos:</i>	4
<i>Reporta a:</i>	Jefe de producción
Requisitos Mínimos	
<i>Requisito de formación</i>	Técnico o tecnólogo en manipulación de alimentos o maquinas procesadoras
<i>Requisitos de Experiencia:</i>	1 o más años de experiencia laboral o relacionada
Objetivo Principal	
<i>Contribuir mediante su conocimiento, habilidades, destrezas y aptitudes a la productividad, y la creación del producto.</i>	

Funciones Esenciales Requerida

- ✓ Operar las distintas máquinas para la realización del producto.
- ✓ Supervisar y operar la máquina de empaquetado del producto.
 - ✓ Realizar mensualmente mantenimiento a las maquinas
- ✓ Dejar organizado y limpio el lugar de producción después de terminar la jornada laboral

Fuente: Elaboración propia

Tabla 26 Manual de funciones de Auxiliar oficios Varios

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
<i>Nombre del cargo</i>	Auxiliar Oficios varios
<i>Dependencia:</i>	Administrativa
<i>Número de Cargos:</i>	1
<i>Reporta a:</i>	Secretaria
Requisitos Mínimos	
<i>Requisito de formación</i>	Bachiller académico
<i>Requisitos de Experiencia:</i>	1 o más años de experiencia laboral o relacionada
Objetivo Principal	
<i>Contribuir mediante su conocimiento, habilidades, destrezas y aptitudes al mantenimiento de áreas de trabajo.</i>	
Funciones Esenciales Requerida	
<ul style="list-style-type: none">✓ Limpieza de suelos, muebles y cristales. Generalmente esto se basa en barrer, fregar, quitar el polvo, entre otros.<ul style="list-style-type: none">✓ Vaciado de papeleras o eliminación de residuos.✓ Reposición de materiales, como papel higiénico o servilletas.<ul style="list-style-type: none">✓ Mantenimiento de equipos.	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 27 manual de funciones de la secretaria

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
<i>Nombre del cargo</i>	SECRETARIA
<i>Dependencia:</i>	ADMINISTRATIVA
<i>Número de Cargos:</i>	1
<i>Reporta a:</i>	GERENCIA
<i>Requisitos Mínimos</i>	
<i>Requisito de formación</i>	Técnico en Secretariado Ejecutivo
<i>Requisitos de Experiencia:</i>	2 o más años de experiencia laboral o relacionada
Objetivo Principal	
<i>Responder directamente por el manejo adecuado de todos los compromisos y situaciones y obligaciones de la empresa y analizar junto con el gerente, los estados de la situación financiera de la empresa determinando así el estado en que se encuentra.</i>	
<i>Funciones Esenciales Requerida</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Elaboración y certificación de los estados financieros y tributario de la empresa</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Constitución y legalización de la empresa</i> ✓ <i>Asesoría laboral (selección, contratación y afiliación del personal)</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Elaboración y contabilización de nómina y provisiones.</i> 	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28 Manual de funciones del vendedor

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
<i>Nombre del cargo</i>	VENDEDOR
<i>Dependencia:</i>	VENTA
<i>Número de Cargos:</i>	3
<i>Reporta a:</i>	JEFE DE VENTA
<i>Requisitos Mínimos</i>	
<i>Requisito de formación</i>	cursos en Atención al Cliente
<i>Requisitos de Experiencia:</i>	1 año de experiencia laboral o relacionada
<i>Objetivo Principal</i>	
<i>Responder directamente por el manejo adecuado de venta de productos, servicios, exhibición de productos y servicios, planear actividades de mercadeo, negociar productos y servicios según condiciones del mercado y políticas de la empresa.</i>	
<i>Funciones Esenciales Requerida</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Procesar las devoluciones.</i> ✓ <i>Preparar una factura.</i> ✓ <i>Colocar las mercancías en las estanterías.</i> ✓ <i>Utilizar distintos métodos de comunicación.</i> ✓ <i>Hacer demostraciones de las funciones de un producto.</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Mantener limpia la tienda.</i> ✓ <i>Examinar los productos a la venta.</i> ✓ <i>Prevenir los robos en tiendas.</i> 	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 29 Manual de Funciones del jefe de Venta

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
<i>Nombre del cargo</i>	Jefe de venta
<i>Dependencia:</i>	VENTA
<i>Número de Cargos:</i>	1
<i>Reporta a:</i>	Administrador o gerente
Requisitos Mínimos	
<i>Requisito de formación</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Formación específica en ventas, comercial y gestión de equipos. • Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal de ventas. • Conocer el proceso de venta. • Cualidades de liderazgo, entusiasmo e iniciativa. • Dotes para la comunicación.
<i>Requisitos de Experiencia:</i>	1 año de experiencia laboral o relacionada
Objetivo Principal	
<p><i>Planificar y supervisar el trabajo de los equipos de ventas y/o vendedores de las empresas que venden productos o servicios. Entre sus funciones concretas destacan: Contratar y formar al personal de ventas. Definir los objetivos de venta que debe alcanzar cada vendedor individualmente o el grupo.</i></p>	
<i>Funciones Esenciales Requerida</i>	
<ul style="list-style-type: none"> • <i>Se encarga de aumentar las ventas, a través de un liderazgo eficiente del talento humano, durante un plazo de tiempo determinado. Dirige y organiza al departamento de ventas; además es quien debe motivar e incentivar a su equipo de trabajo para obtener mejores resultados.</i> 	

Fuente: elaboración propia

Tabla 30 Manual de Funciones Del Contador

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
<i>Nombre del cargo</i>	CONTADOR
<i>Dependencia:</i>	Finanzas
<i>Número de Cargos:</i>	1
<i>Reporta a:</i>	GERENCIA
<i>Requisitos Mínimos</i>	
<i>Requisito de formación</i>	Profesional en Contaduría Pública
<i>Requisitos de Experiencia:</i>	2 o más años de experiencia laboral o relacionada
<i>Objetivo Principal</i>	
<i>Responder directamente por el manejo adecuado de toda la contabilidad de la empresa y analizar junto con el gerente, los estados de la situación financiera de la empresa determinando así el estado en que se encuentra.</i>	
<i>Funciones Esenciales Requerida</i>	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Elaboración y certificación de los estados financieros y tributario de la empresa</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Constitución y legalización de la empresa</i> ✓ <i>Asesoría laboral (selección, contratación y afiliación del personal)</i> <ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Elaboración y contabilización de nómina y provisiones.</i> 	

Fuente: elaboración propia

6. Módulo de impacto social, económico y ambiental

6.1. Impacto social

Una de las formas de mejorar la calidad de vida de los sahalunense, es a través de la creación de empresas que generen empleos directos e indirectos, es una de las grandes plataformas facilitadoras de soluciones a los grandes retos sociales y que al mismo tiempo contribuye a de algún modo a bajar la tasa de desempleo, la delincuencia y a mejorar el estilo de vida de los trabajadores. Convirtiéndose en un actor clave en el desarrollo y desempeño dentro de cualquier sociedad.

Según (Mark Lundy, 2011) Aquellos inversionistas, compañías, proyectos y empresarios que tienen como objetivo, además de generar ganancias, contribuir a reducir la pobreza y la destrucción medioambiental; son los que generan un mayor impacto social, principalmente en poblaciones vulnerables o excluidas.

6.2. Impacto económico:

Se verá reflejado en la creación de nuevos empleos, puesto que la empresa necesita de personas para iniciar su actividad u objeto social, esto será favorable para el municipio de Sahagún dado que habrá más hogares con ingresos. Por otro lado el emprendimiento según (Formichella, 2004) “El fenómeno del emprendimiento puede definirse, dentro de las múltiples acepciones que existen del mismo, como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación”, y partiendo de ello, la creación de una empresa

productora y comercializadora de deditos y empanadas, llamada Tipi típicas en el municipio de Sahagún – Córdoba, es considerada un emprendimiento puesto que genera crecimiento, transformación y desarrollo en el sector industrial de Sahagún. Esto se ve reflejado en el fomento de actividades agrícola ya que los principales insumos para la realización de nuestros productos es el sector primario de la economía. Esto también impacta positivamente en la economía del municipio pues si se promueve la actividad antes mencionada se estará fomentando, los empleos relacionados con ella.

6.3. Impacto ambiental.

En lo que concierne al impacto ambiental la empresa Tipi típicas buscara optimizar las materias primas, por medio de la minimización de los desperdicios esto se realizara a través de la correcta u exacta preparación de los productos siguiendo al pie de la letra las recetas perfectamente estandarizadas.

para concientizar a los consumidores sobre la problemática que tiene el mundo por el uso excesivo de plástico; se implementara estrategias como mensajes alusivos a reciclar el empaque plástico, y a no arrojarlo al piso, debido a que se contamina más el medio ambiente.

Usa eficientemente la energía mediante la realiza de auditorías energéticas de los procesos e instalaciones, esto ayudará a saber si se está utilizando las mejores técnicas disponibles.

Entiéndase por auditoria energética como na inspección, estudio y análisis de los flujos de energía en un edificio, proceso o sistema con el objetivo de comprender la energía

dinámica del sistema bajo estudio. Normalmente una auditoría energética se lleva a cabo para buscar oportunidades para reducir la cantidad de energía de entrada en el sistema sin afectar negativamente la salida. Cuando el objeto de estudio es un edificio ocupado se busca reducir el consumo de energía, manteniendo y mejorando al mismo tiempo el confort higrotérmico, la salubridad y la seguridad. Más allá de la simple identificación de las fuentes de energía, una auditoría energética tiene por objeto dar prioridad a los usos energéticos de acuerdo con el mayor a menor costo efectivo de oportunidades para el ahorro de energía. (Wikipedia, 2020)

Cuidar el consumo de agua. Como empresa se debe reconocer la importancia del agua, debido a que no se puede subestimar porque es un recurso limitado. La organización TIPI TIPICAS determinara cómo es el consumo para cada producción para su control y empleara medidas para su ahorro y reutilización.

Se reducirá el consumo de papel. Las oficinas de la empresa ya no contarán con. Aunque el papel sigue siendo fundamental, Tipi Típicas se caracterizar por ser una empresa que en su proceso organizacional está dispuesto a disminuir notablemente el uso del papel. La digitalización y el uso de facturas electrónicas permite hacer un uso más eficiente de este material.

Sensibilizar y capacitar al equipo de trabajo de la empresa, ayudándoles a comprender que como equipo de trabajo se debe ofrecer capacitación y formación sobre las externalidades positivas y negativas de sus acciones tanto dentro como fuera de la empresa y las consecuencias que se generan de estas acciones al medio ambiente esto contribuirá a que el equipo de trabajo de toda la empresa trabajen de una forma más

comprometida, más consciente y más motivadas a mejorar sus acciones y transmitir su comportamiento tanto a nuevos trabajadores como nuevas personas fuera de la empresa.

Optimiza los envases de tus productos. Proporcionar envases o recipiente retornables a través un plan de recolección de envases con sus clientes para dar un mayor aprovechamiento a estos sin necesidad de afectar la calidad de sus productos y por lo contrario; ayudando a optimizar el modelo de negocio respecto a los costos de producción y adicionalmente ayudando a disminuir el impacto ambiental que genera la producción adicional de más envases (especialmente cuando son con materiales no reciclados).

Por consiguiente, esta investigación se convierte en un referente para estudiante y emprendedores, que desean indagar a cerca de un sector productivo y transformador de materia prima como lo es la creación de una empresa productora de empanadas y deditos; además que les permitirá a futuros investigadores contar con un referente apropiado para sus investigaciones.

7. Módulo financiero

7.1. Inversiones

En las siguientes tablas, se describirán detalladamente las inversiones pertinentes para colocar en marca la empresa productora y distribuidora de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún.

Tabla 31 inversiones en terreno y obra física

INVERSIONES EN TERRENO Y OBRA FISICA				
<i>Detalle de inversión</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo unitario</i>	<i>Costo total</i>	<i>Vida útil años</i>
<i>Construcción y adecuamiento</i>	<i>1</i>	<i>\$ 50.000.000</i>	<i>\$ 50.000.000</i>	<i>10</i>
<i>Compra de terreno</i>	<i>1</i>	<i>36.500.000</i>	<i>36.500.000</i>	<i>20</i>
TOTAL			\$ 86.500.000	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla anterior se detalla la obra física necesaria para el proyecto; para ello se necesita adecuar la infraestructura del local donde se llevará a cabo la producción del producto, lo que tendrá una inversión en obra física de \$50.00.000 pesos, Y de 36.500.000 en compra de terreno para tener un total de 86.500.000

Tabla 32 inversión en maquinarias y equipos

INVERSIÓN EN MAQUINARIAS Y EQUIPOS				
<i>Detalle de inversión</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Valor unitario</i>	<i>Valor total</i>	<i>vida Útil Año</i>
<i>Máquina para empanadas CM07</i>	<i>2</i>	<i>\$ 12.700.000</i>	<i>\$ 25.400.000</i>	<i>10</i>
<i>Motocarro Furgón 2020 Cero Kilómetros Carguero Tricimoto</i>	<i>2</i>	<i>\$ 8.490.000</i>	<i>\$ 16.980.000</i>	<i>10</i>
<i>Laminadora De Masa 30 Cm Base Alum Fundido Y Acero</i>	<i>2</i>	<i>\$ 450.000</i>	<i>\$ 900.000</i>	<i>10</i>
<i>Cilindradora para Masa</i>	<i>2</i>	<i>\$ 2.798.000</i>	<i>\$ 5.596.000</i>	<i>10</i>
<i>Freidor, Fritador Doble Con Plancha. En Acero (aceite)</i>	<i>3</i>	<i>\$ 836.000</i>	<i>\$ 2.508.000</i>	<i>10</i>
<i>computador</i>	<i>3</i>	<i>\$ 1.600.000</i>	<i>\$ 4.800.000</i>	<i>10</i>
<i>telefax</i>	<i>1</i>	<i>\$ 600.000</i>	<i>\$ 600.000</i>	<i>10</i>
<i>calculadora manual</i>	<i>3</i>	<i>\$ 45.000</i>	<i>\$ 135.000</i>	<i>10</i>
TOTAL			\$ 56.919.000	

Fuente: Elaboración Propia

En esta tabla, se detalla la cantidad de máquinas y equipos necesarios para realizar con excelencia la labor de producción; para este proyecto se requiere una inversión de \$56.919.000 pesos colombianos.

Tabla 33 Inversión de muebles y enseres

INVERSIÓN DE MUEBLES Y ENSERES				
<i>Detalle de inversión</i>	Cantidad	Valor unitario	Valor total	vida Útil Año
<i>Mesa de acero inoxidable (200 x 150)</i>	5	\$ 800.000	\$ 4.000.000	10
<i>Estantes en acero</i>	4	\$ 1.800.000	\$ 7.200.000	10
<i>congeladores horizontales</i>	4	\$ 1.499.900	\$ 5.999.600	10
<i>Colador de 18 cm acero mango redondo</i>	3	\$ 15.900	\$ 47.700	1
<i>Canastas Plásticas de carga</i>	16	\$ 20.000	\$ 320.000	5
<i>Rueda de Cortar Masa Doble acero inoxidable</i>	5	\$ 75.000	\$ 375.000	5
<i>Moldes Empanadas De Ravioles - Juego Acero Inoxidable.</i>	5	\$ 30.500	\$ 152.500	5
<i>Bandejas Forrajera Forraje Verde Hidropónico</i>	20	\$ 12.800	\$ 256.000	5
<i>Rodillo de madera 40.5cms</i>	3	\$ 26.000	\$ 78.000	5
<i>Cucharones grandes para freír Acero Inoxidable</i>	3	\$ 25.000	\$ 75.000	5
<i>Olla aluminio con tapa Munal</i>	2	\$ 78.000	\$ 156.000	5
<i>Escritorio</i>	3	\$ 500.000	\$ 1.500.000	10
<i>silla giratoria</i>	3	\$ 180.000	\$ 540.000	10
<i>archivador</i>	3	\$ 400.000	\$ 1.200.000	10
<i>ventilador de techo</i>	5	\$ 200.000	\$ 1.000.000	10
<i>mesa rimax</i>	4	\$ 75.000	\$ 300.000	10

<i>cuchillos</i>	8	\$	15.000	\$	120.000	5
<i>jarra medidora x 2 litros</i>	6	\$	12.000	\$	72.000	1
<i>guantes de abasto</i>	10	\$	50.000	\$	500.000	1
<i>tazones</i>	6	\$	20.000	\$	120.000	1
TOTAL					\$ 24.011.800	

Fuente: Elaboración propia

Para llevar a cabo todas las actividades en la organización, se requiere una inversión en muebles y enseres de \$24.011.800

Tabla 34 *gastos operativos*

INVERSIONES EN ACTIVOS INTANGIBLES DIFERIDOS	
ITEM DE INVERSION	
<i>estudio de pre factibilidad</i>	500.000
<i>estudio de factibilidad</i>	1.000.000
<i>licencias y tramites</i>	700.000
<i>montaje y puesta en marcha</i>	1.400.000
<i>gastos de organización</i>	800.000
<i>imprevistos</i>	700.000
TOTAL	5.100.000

Fuente: Elaboración propia

Para llevar acabo los estudios necesarios para la toma de decisiones y evaluación del proyecto, licencias, y todos los requerimientos para la puesta en marcha de la organización, se requiere una inversión de \$5.100.000 pesos colombianos.

7.2. Costos Operacionales

En las siguientes talas, se detallarán todos los costos operacionales requeridos para desarrollar el proyecto.

Tabla 35 costo de mano de obra

COSTO DE MANO DE OBRA				
Primer año de operación				
Cargo	Remuneración mensual	Remuneración anual	Prestaciones sociales	Costo Total Anual
Mano de obra directa				
<i>Técnico en panadería (1)</i>	\$ 980.000	\$11.760.000	\$ 6.036.408	\$ 17.796.408
<i>auxiliar en panadería (4)</i>	\$ 3.700.000	\$ 44.400.000	\$ 22.790.520	\$ 67.190.520
Subtotal	\$ 4.680.000	\$ 56.160.000	\$ 28.826.928	\$ 85.586.928
Mano de obra indirecta				
<i>auxiliar oficios varios (1)</i>	\$ 925.000	\$ 11.100.000	\$ 5.697.630	\$ 16.797.630
<i>jefe de producción (1)</i>	\$ 1.100.000	\$ 13.200.000	\$ 6.775.560	\$ 19.975.560
Subtotal	\$ 2.025.000	\$ 24.300.000	\$ 12.473.190	\$ 36.773.190
Total				\$ 122.360.118

Fuente: Elaboración propia

En la anterior tabla, se nota el costo por mano de obra directa e indirecta requerida anualmente para ejercer la actividad operativa en la organización. El costo de mano de obra requerido es de \$122.360.118 millones de pesos.

Tabla 36 costo de producción y operación

COSTO DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN					
<i>Materiales Directos</i>	Unid de medida	Cantidad mes	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
<i>Harina de trigo fortificada</i>	Bulto	60	85.000	5.100.000	\$ 61.200.000
<i>Levadura</i>	Libra	10	8.000	80.000	\$ 960.000
<i>Azúcar</i>	Bulto	8	120.000	960.000	\$ 11.520.000
<i>Margarina Industrial</i>	Caja x 30 Libras	10	100.000	1.000.000	\$ 12.000.000
<i>Vitrina Industrial</i>	Caja x 30	10	110.000	1.100.000	\$ 13.200.000
<i>Esencias</i>	Frasco x 500 ml	10	160.000	1.600.000	\$ 19.200.000
<i>Jamón</i>	Paquete x30 tajadas	100	4.500	450.000	\$ 5.400.000
<i>bocadillo</i>	Libra	200	4.000	800.000	\$ 9.600.000
<i>Queso mozzarella</i>	Libra	300	4.000	1.200.000	\$ 14.400.000
<i>Queso costeño</i>	Libra	300	5.000	1.500.000	\$ 18.000.000
<i>Sal</i>	Paca x 25 Libra	5	2.500	12.500	\$ 150.000
<i>pollo</i>	Libra	300	4.500	1.350.000	\$ 16.200.000
<i>Carne</i>	Libra	300	8.000	2.400.000	\$ 28.800.000
<i>Piña</i>	Libra x unid	50	2000	100.000	\$ 1.200.000
<i>Aceite</i>	Pimpina x 20 litros	25	90.000	2.250.000	\$ 27.000.000
<i>Subtotal Materiales Directos</i>				19.902.500	238.830.000
<i>Materiales Indirectos</i>	Unid de medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Mensual	Costo Anual
<i>Papel transparente film envolvente darner</i>	Rollo d 40 metro	100	4.000	\$ 400.000	\$ 4.800.000
<i>Servilletas absorbente</i>	Paca x 24 Rollos	20	15.000	\$ 300.000	\$ 3.600.000
<i>Bandeja de icopor negra darner</i>	Paquete x 100 U	60	20.000	1.200.000	\$14.400.000
<i>Domo rectangular con base y sobre base CH</i>	Paquete x 100 U	6	80.000	480.000	\$ 5.760.000
<i>Subtotal Materiales Indirectos</i>				2.380.000	\$ 28.560.000
<i>TOTAL</i>					\$267.390.000

Fuente: Elaboración propia

El costo de producción y operación para un año de ejercicio es de \$267.390.000

Tabla 37 costo de servicios públicos

COSTO DE SERVICIOS PUBLICOS PRIMER AÑO DE OPERACIÓN				
<i>Detalle de servicios</i>	Unidad de Medida	Cantidad Meses	Costo Unitario	Costo Total Anual
<i>Energía</i>	KW/HORA	12	250.000	3.000.000
<i>Acueducto y alcantarillado</i>	M ³	12	100.000	1.200.000
<i>Celular</i>	Plan	12	70.000	8400.000
<i>Gas natural</i>	M ³	12	300.000	3.600.000
COSTO TOTAL ANUAL				16.200.000

Fuente: Elaboración propia

El costo anual de servicios públicos que requiere la empresa típicas para desarrollar su función es de \$16.200.000.

Tabla 38 gastos por depreciación

En la siguiente tabla, se especificarán aquellos activos depreciables, y se calculará su depreciación a una proyección anual de 5 años, donde se conocerá el valor depreciable anualmente, más el valor residual de aquellos con vida útil mayor a 5 años.

GASTOS DE DEPRECIACIÓN

Activo	Vida Util Estimada	Costo del Activo	Valor depreciación anual					Valor Residual
			1	2	3	4	5	
Construcción y Adecuación	20	50.000.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	2.500.000	37.500.000
Compra de terreno	20	36.500.000	1.825.000	1.825.000	1.825.000	1.825.000	1.825.000	27.375.000
Máquina para empanadas CM07	10	25.400.000	2.540.000	2.540.000	2.540.000	2.540.000	2.540.000	12.700.000
Motocarro Furgón 2020 Cero Kilómetros Carguero Tricimoto	10	16.980.000	1.698.000	1.698.000	1.698.000	1.698.000	1.698.000	8.490.000
Laminadora De Masa 30 Cm Base Alum Fundido Y Acero	10	900.000	90.000	90.000	90.000	90.000	90.000	450.000
Cilindradora para Masa	10	5.596.000	559.600	559.600	559.600	559.600	559.600	2.798.000
Freidor, Fritador Doble Con Plancha. En Acero (aceite)	10	2.508.000	250.800	250.800	250.800	250.800	250.800	1.254.000
computador	10	4.800.000	480.000	480.000	480.000	480.000	480.000	2.400.000
Telefax	10	600.000	60.000	60.000	60.000	60.000	60.000	300.000
calculadora manual	10	135.000	13.500	13.500	13.500	13.500	13.500	67.500
Mesa de acero inoxidable (200 x 150)	10	4.000.000	400.000	400.000	400.000	400.000	400.000	2.000.000
Estantes en acero	10	7.200.000	720.000	720.000	720.000	720.000	720.000	3.600.000
congeladores horizontales	10	5.999.600	599.960	599.960	599.960	599.960	599.960	2.999.800
Colador de 18 cm acero mango redondo	1	47.700	47.700	-	-	-	-	-
Canastas Plásticas de carga	5	320.000	64.000	64.000	64.000	64.000	64.000	-
Rueda de Cortar Masa Doble acero inoxidable	5	375.000	75.000	75.000	75.000	75.000	75.000	-
Moldes Empanadas De Ravioles - Juego Acero Inoxidable.	5	152.500	30.500	30.500	30.500	30.500	30.500	-
Bandejas Forrajera Forraje Verde Hidropónico	5	256.000	51.200	51.200	51.200	51.200	51.200	-
Rodillo de madera 40.5cms	5	78.000	15.600	15.600	15.600	15.600	15.600	-
Cucharones grandes para freír Acero Inoxidable	5	75.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	-
Olla aluminio con tapa Munal	5	156.000	31.200	31.200	31.200	31.200	31.200	-
Escritorio	10	1.500.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	750.000
silla giratoria	10	540.000	54.000	54.000	54.000	54.000	54.000	270.000
archivador	10	1.200.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	600.000
ventilador de techo	10	1.000.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	500.000
mesa rimax	10	300.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	150.000
cuchillos	5	120.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	-
jarra medidora x 2 litros	1	72.000	72.000					-
guantes de abasto	1	500.000	500.000					-
tazones	1	120.000	120.000					-
TOTAL		167.430.800	13.237.060	13.237.060	13.237.060	13.237.060	13.237.060	104.204.300

Fuente: Elaboración propia

Tabla 39 remuneración personal administrativo

REMUNERACION PERSONAL AMINISTRATIVO				
CARGO	REMUNERACION MENSUAL	REMUNERACION ANUAL	PRESTACIONES	COSTO TOTAL
<i>ADMINISTRADOR</i>	1.000.000	12.000.000	6.159.600	18.159.600
<i>SECRETARIA</i>	925.000	11.100.000	5.697.630	16.797.630
<i>CONTADOR</i>	600.000	7.200.000	-	7.200.000
<i>JEFE DE VENTA</i>	1.000.000	12.000.000	6.159.600	18.159.600
<i>VENDEDORES (3)</i>	2.775.000	33.300.000	17.092.890	50.392.890
TOTAL				110.709.720

Fuente: Elaboración propia

Para la labor administrativa y comercial que tendrá la organización, requiere de un costo anual en sueldo y prestaciones de \$110.709.720.

Tabla 40 otros gastos administrativos

OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS				
DETALLE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	COSTO	COSTO
			UNITARIO	TOTAL
<i>Útiles y Papelería</i>	global	12	500.000	6.000.000
<i>Elementos de aseo</i>	global	12	600.000	7.200.000
<i>Industria y comercio</i>	unidad	1	900.000	900.000
Total				14.100.000

Fuente: Elaboración propia

Para los demás gastos administrativos como elementos de aseo, papelería, industria y comercio, útiles y el arrendamiento del local generan un gasto total de \$14.100.000.

Tabla 41 gastos de venta

GASTOS DE VENTAS (Primer año de operación)		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
<i>Publicidad</i>	900.000	10,800,000
<i>Distribución</i>	1,000,000	12,000,000
TOTAL		22,800,000

Fuente: Elaboración propia

Con respecto a la tabla anterior, Se requieren en publicidad y distribución 22.800.000 pesos anual.

Tabla 42 amortización gastos diferido

Amortización gastos diferido (primer año de operación)							
Activo intangible	plazo de amortización	costo del activo	valor amortización anual				
			1	2	3	4	5
<i>Gastos pre operativos</i>	5	5.100.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000
Total a amortizar			1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000

Fuente: Elaboración propia

Con relación a la tabla anterior, los gastos de amortización para el primer año de operación son de \$1.020.000 los cuales están divididos a una proyección a 5 años.

Tabla 43 distribución de costos

DISTRIBUCIÓN DE COSTOS							
DETALLE	Costos	EMPANADAS			DEDITOS		
		Tasa	Costos Fijos	Costos Variables	Tasa	Costos fijos	Costos variables
COSTO DE PRODUCCION							
<i>Mano de obra directa</i>	85.586.928	60%	-	51.352.157	40%	-	34.234.771
<i>Mano de obra indirecta</i>	36.773.190	60%	22.063.914	-	40%	14.709.276	-
<i>Materiales Directo</i>	238.830.000	60%	-	143.298.000	40%	-	95.532.000
<i>Materiales Indirectos</i>	28.560.000	60%	-	17.136.000	40%	-	11.424.000
<i>Servicios públicos</i>	102.000.000	60%	-	61.200.000	40%	-	40.800.000
<i>Gastos por depreciación</i>	13.237.060	60%	7.942.236	-	40%	5.294.824	
Subtotal	504.987.178		30.006.150	272.986.157		20.004.100	181.990.771
Gastos de administración							
<i>Sueldos y prestaciones</i>	110.709.720	60%	66.425.832		40%	44.283.888	
<i>Otros gastos administrativos</i>	14.100.000	60%	8.460.000		40%	5.640.000	
<i>Amortización gastos diferidos</i>	1.020.000	60%	612.000		40%	408.000	
subtotal	125.829.720		75.497.832			50.331.888	
GASTOS DE VENTA							
<i>Publicidad</i>	10.800.000	60%	6.480.000		40%	4.320.000	
<i>distribución</i>	12.000.000	60%	7.200.000		40%	4.800.000	
subtotal	22.800.000		13.680.000			9.120.000	
TOTAL	653.616.898		119.183.982	272.986.157		79.455.988	181.990.771
TOTALES	653.616.898		COSTOS FIJOS TOTALES	198.639.970		COSTOS VARIABLES TOTALES	454.976.928

Fuente: Elaboración propia

En la anterior tabla de distribución de costos, se detallan específicamente los costos fijos y los costos variables que tendrá la organización, la cual arroja un total en costos fijos para

los deditos y empanadas de \$198.639.970 pesos y un total de costos variables de 454.976.928 pesos.

Con respecto a lo anterior, es importante resaltar que para el producto empanadas se le estableció una tabla del 60% y para el producto dedito se le estableció una tabla del 40%, lo cual suma un 100% para el total de costos fijos y variables.

7.3. Calculo del punto de equilibrio

Para calcular el punto de equilibrio del proyecto, se tiene en cuenta las siguientes formulas:

$$CT = CF + CV \quad Cu = \frac{CT}{Q} \quad Cvu = \frac{Cv}{Q}$$

$$Pvu = Cu + \frac{Cu \times M}{1 - m} \quad Pe = \frac{CFT}{Pvu - Cvu}$$

Donde:

Pe: punto de equilibrio

CFT: Costos fijos totales

Pvu: Precio de venta unitario

Cvu: Costo Variable Unitario

Cf: costos fijos

Cv: Costos variables

Q: Cantidad producción

CT: Costo Total

$$CT = 198.639.970 + 454.976.928 = 653.616.898$$

$$Cu = \frac{653.616.898}{604.800} = 1.080 \text{ Pesos}$$

$$Cvu = \frac{454.976.928}{604.800} = 752$$

$$Pvu = 1.080 + \frac{1.080 * 15}{1-15} = 1.270$$

$$Pe = \frac{198639970}{1.270-752} = 383.475 \text{ Unidades}$$

Tabla 44 Punto de equilibrio

<i>Costo Unitario</i>	<i>Costo Totales</i>	<i>Precio de venta unitario</i>	<i>Costo Variable unitario</i>	<i>Punto de Equilibrio</i>
1.080	653.616.898	1.270	752	383.475

Fuente: Elaboración propia

7.4. Proyecciones financieras para el periodo de evaluación

Tabla 45 Programa de inversión fija del proyecto

PROGRAMA DE INVERSIÓN FIJA DEL PROYECTO						
CONCEPTO	Años					
	0	1	2	3	4	5
Activos fijos tangibles						
obras físicas	86.500.000					
maquinarias y equipos	56.919.000					
muebles y enseres	24.011.800					
Subtotal	167.430.800					
Activos diferidos						
Gastos pre operativos	5.100.000					
Subtotal	5.100.000					
Total Inversión fija	(172.530.800)					

Fuente: Elaboración propia

7.4.1. Calculo del capital de trabajo

Tabla 46 Calculo del capital de trabajo

Calculo del Capital de trabajo	
<i>Costo de operación anual</i>	
<i>Costo de producción</i>	491.750.118
<i>Gastos de administración</i>	124.809.720
<i>Gastos de venta</i>	22.800.000
TOTALES	639.359.838

Fuente: Elaboración propia

Costo de operación diaria $639.359.838 / 360 = 1.775.999$

7.4.2. Inversión capital de trabajo

ICT= COD * ciclo de operatividad (30días)

ICT= $1.775.999 * 30 = 53.879.970$

Índice de inflación 2019 3.8%

7.5. Evaluación Financiera del proyecto

Tabla 47 Inversión en capital de trabajo

DETALLE	AÑOS				
	0	1	2	3	4
<i>Capital de trabajo</i>	(53.879.970)	(2.047.438)	(2.125.241)	(2.206.001)	(2.289.829)

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48 Programa de Inversión

PROGRAMA DE INVERSIÓN						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<i>Inversión fija</i>	(172.530.800)					
<i>Capital de trabajo</i>	(53.879.970)	(2.047.438)	(2.125.241)	(2.206.001)	(2.289.829)	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49 valor residual de activos

VALOR RESIDUAL DE ACTIVOS					
DETALLE	AÑO				
	1	2	3	4	5
<i>Activos de producción</i>					104.204.300
					-
<i>Subtotal de activos de producción</i>					104.204.300
<i>valor residual capital de trabajo</i>					62.548.479
Total valor residual					166.752.779

Fuente: Elaboración propia

Tabla 50 flujo neto de inversiones

FLUJO NETO DE INVERSIONES						
CONCEPTO	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<i>Inversión fija</i>	(172.530.800)					
<i>Capital de trabajo</i>	(53.879.970)	(2.047.438)	(2.125.241)	(2.206.001)	(2.289.829)	
<i>Valor residual Inversiones</i>						166.752.779
	(226.410.770)	(2.047.438)	(2.125.242)	(2.206.001)	(2.289.829)	166.752.779

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51 presupuesto de ingreso

PRESUPUESTO DE INGRESO					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<i>Ingreso por venta</i>	768.096.000	797.283.648	827.580.426	859.028.482	891.671.565
Total ingresos	768.096.000	797.283.648	827.580.426	859.028.482	891.671.565

Fuente: Elaboración propia

Tabla 52 presupuesto de costos de producción

PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN					
INDICE DE INFLACIÓN: 3.8%					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
COSTOS DIRECTOS					
<i>Materiales directos</i>	238.830.000	247.905.540	257.325.951	267.104.337	277.254.301
<i>mano de obra directa</i>	85.586.928	118.109.961	162.991.746	224.928.609	310.401.480
	13.237.060	13.237.060	13.237.060	13.237.060	13.237.060
<i>Depreciación</i>					
Subtotal costos directos	337.653.988	379.252.561	433.554.757	505.270.006	600.892.841
Gastos generales de fabricación		-	-	-	-
<i>Materiales indirectos</i>	28.560.000	29.645.280	30.771.801	31.941.129	33.154.892
<i>mano de obra indirecta</i>	36.773.190	38.170.571	39.621.053	41.126.653	42.689.466
		16.815.600	17.454.593	18.117.867	18.806.346
<i>servicios</i>	16.200.000				
servicios subtotal	81.533.190	84.631.451	87.847.446	91.185.649	94.650.704
Total	419.187.178	463.884.012	521.402.203	596.455.655	695.543.545

Fuente: Elaboración propia

Para determinar el presupuesto de costo de producción, y realizar su proyección, se toma como referencia el índice de inflación del año 2019, el cual es de 3,8%.

Tabla 53 Presupuesto Gastos de Administración

PRESUPUESTO GASTO DE ADMINISTRACION 3.8%					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<i>sueldo y prestaciones</i>	110.709.720	114916689	119283523,6	123816297	128521316
<i>otros gastos de administración</i>	14.100.000	14.635.800	15.191.960	15.769.255	16.368.487
<i>Amortización</i>	1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000
Total	125.829.720	130.572.489	135.495.484	140.605.552	145.909.803

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 54 presupuesto gasto de venta

PRESUPUESTO GASTO DE VENTA 3.8%					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<i>Publicidad</i>	10.800.000	11.210.400	11.636.395	12.078.578	12.537.564
<i>Distribución</i>	12.000.000	12.456.000	12.929.328	13.420.642	13.930.627
Total	22.800.000	23.666.400	24.565.723	25.499.221	26.468.191

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 55 presupuesto de costos operacionales

PRESUPUESTO DE COSTOS OPERACIONALES					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<i>Costos de producción</i>	419.187.178	463.884.012	521.402.203	596.455.655	695.543.545
<i>gastos de administrador</i>	125.829.720	130.572.489	135.495.484	140.605.552	145.909.803
<i>gastos de venta</i>	22.800.000	23.666.400	24.565.723	25.499.221	26.468.191
Total costos operacionales	567.816.898	618.122.901	681.463.410	762.560.428	867.921.539

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 56 Flujo neto de operación

FLUJO NETO DE OPERACIÓN					
DETALLE	AÑOS				
	1	2	3	4	5
<i>Ingresos operacionales</i>	768.096.000	797.283.648	827.580.426	859.028.482	891.671.565
<i>Egresos operacionales</i>	567.816.898	618.122.901	681.463.410	762.560.428	867.921.539
<i>Utilidad operacional</i>	200.279.102	179.160.747	146.117.016	96.468.054	23.750.026
<i>Impuesto (22,2%)</i>	44.461.961	39.773.686	32.437.978	21.415.908	5.272.506
UTILIDAD NETA	155.817.141	139.387.061	113.679.038	75.052.146	18.477.520
<i>Mas depreciación</i>	13.237.060	13.237.060	13.237.060	13.237.060	13.237.060
<i>Mas amortización</i>	1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000	1.020.000
Flujo neto de operación	170.074.201	153.644.121	127.936.098	89.309.206	32.734.580

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 57 Flujo neto el proyecto

FLUJO NETO DEL PROYECTO						
DETALLE	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
<i>flujo neto de inversión</i>	226.410.770	2.047.438	2.125.242	2.206.001	2.289.829	166.752.779
<i>flujo neto de operación</i>		170.074.201	153.644.121	127.936.098	89.309.206	32.734.580
flujo neto del proyecto	226.410.770	168.026.763	151.518.879	125.730.097	87.019.377	199.487.359

Fuente: Elaboración Propia

8. Evaluación financiera

Para realizar la evaluación financiera, y poder determinar a través del cálculo del VPN, TIR, Y RB/C la factibilidad del proyecto, se tendrán en cuenta todos los totales de la tabla anterior Flujo neto del proyecto.

8.1. Valor Presente Neto.

Tabla 58 Calculo Valor Presente Neto.

VALOR PRESENTE NETO	
Tasa de oportunidad	0,27
	0,27
	-226.410.770
	168.026.763
	151.518.879
	125.730.097
	87.019.377
	199.487.359
VPN=	155.046.723

Fuente: Elaboración Propia

Como se puede notar en la tabla anterior, el VPN obtenido del proyecto es de \$155.046.723, lo que permite decir que el proyecto es viable financieramente.

8.2. Relación beneficio Costo

Tabla 59 Calculo de Relación beneficio Costo

RELACION BENEFICIO/COSTO	
	$\sum_{t=1}^n E_{it} (1+r)^{-t}$
R B/C =	$\sum_{t=1}^n E_{et} (1+r)^{-t}$
$\sum_{t=1}^n E_{it} (1+r)^{-t} =$	731.782.475
$\sum_{t=1}^n E_{et} (1+r)^{-t} =$	226.410.770
R B/C =	$\frac{731.782.475}{226.410.770}$
R B/C =	3,23

Fuente: Elaboración Propia

Se puede decir que al calcular la relación beneficio costo, se determinó que, por cada peso invertido en el proyecto, se obtendrán 3,23 centavos.

8.3. Tasa Interna de Retorno

Tabla 60 cálculo de la TIR

CALCULO DE LA TIR	
	- 226.410.770
	168.026.763
	151.518.879
	125.730.097
	87.019.377
	199.487.359
TIR =	60%

Fuente: Elaboración propia

Con relación al anterior cálculo de La Tasa Interna de Retorno, el resultado obtenido fue de un 60%, lo que permite saber que el proyecto es rentable y es atractivo para la inversión.

8.4. Fuentes de Financiación

Este proyecto gestionara sus recursos mediante la presentación e inscrito del mismo en la convocatoria del Fondo Emprender del SENA, con el fin de contar con financiación y el acompañamiento necesario de dicho emprendimiento.

9. Conclusión

En el desarrollo del presente trabajo se estudió de factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de empanadas y deditos de harina de trigo en el municipio de Sahagún – Córdoba, gracias a esto se logró determinar una oportunidad de negocio. Se encontró en primera instancia que los resultados del módulo de mercado muestran una demanda insatisfecha al ser la demanda actual mayor que la oferta actual en este mercado. Además, la aplicación de las encuestas se evidencia una alta aceptación de los consumidores puesto que en dicha encuesta el 90,1% de la población afirman que consumen deditos y empanadas

El módulo técnico organizacional, se estableció el tamaño óptimo del proyecto, teniendo en cuenta factores como la dimensión del mercado, la tecnología utilizada, el personal y los recursos financieros. Así mismo se determinó la localización óptima, la distribución en planta requerida y el proceso de producción y comercialización de deditos y empanadas.

Es necesario aprovechar el posicionamiento del producto “empanada” y “Deditos” en el municipio de Sahagún sacar ganancia de sus sabores tradicionales para invitar a los clientes a probar nuevas opciones en cuanto a sabores y tamaños, se cree firmemente, que además de las innovaciones de los productos y procesos, la apertura de una nueva empresa, el servicio y la atención logran una propuesta base del negocio.

En el módulo organizacional se definió la naturaleza jurídica, el direccionamiento estratégico, la estructura organizacional, los manuales de funciones y la imagen corporativa de la empresa.

Se obtuvo la inversión Fija requerida es de \$172.530.800, el capital de trabajo requerido en un ciclo operativo del proyecto es de 53.879.970.

El resultado de la evaluación financiera fue de una TIR del 60%, la relación beneficio costo es de \$ 3,23 y el VPN de \$ 155.046.723, Utilizando una tasa de oportunidad del 15% lo cual demuestra la factibilidad de llevar a cabo la creación de la empresa de deditos y empanadas.

10. Recomendaciones

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos se recomienda llevar a cabo el proceso de la creación de la empresa de deditos y de empanadas en el municipio de Sahagún-córdoba.

El municipio de Sahagún, es una ciudad muy atractiva y potencial para el desarrollo de proyectos visionados a proceso de creación de empresa, en especial, las empresas relacionadas con el consumo de empanadas y deditos debido a que es un municipio con una gran densidad poblacional en el departamento, gracias a ello surge de la necesidad de alimentarse, y al mismo tiempo se aprovecha una tradición del municipio.

Por lo anteriormente dicho, se recomienda a la universidad de Córdoba fomentar en sus estudiantes de los diferentes programas la Creación de empresas dirigidas al municipio de Sahagún, en especial a aquellas empresas relacionadas con el sector productor y transformador.

11. Bibliografía

Formichella, M. M. (2004). *EL CONCEPTO DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACION*

CON LA EDUCACION, EL EMPLEO. Ministerio de Asuntos Agrarios y

Producción. Obtenido de

<http://municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>

Mark Lundy, K. R. (2011). *Inversión para el impacto social y el desarrollo empresarial*.

cali: Damien Vander Heyden, Rubén Gallozzi. Obtenido de

http://www.bibliotecavirtualrs.com/wp-content/uploads/2012/09/guia_para_ecoempresas-web.pdf

Alcaldía Municipal de sahagún. (05 de Octubre de 2019). *Alcaldía municipal de Sahagun*.

Obtenido de

<http://www.colombiaturismoweb.com/DEPARTAMENTOS/CORDOBA/MUNICIPIOS/SAHAGUN/SAHAGUN.htm>

DANE. (AGOSTO de 2020). *DANE*. Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo>

Davila, k. (13 de marzo de 2016). Obtenido de

<https://101empanadas.wordpress.com/2016/03/13/empanadas-en-colombia/>

Gardey, J. P. (2009). Obtenido de (<https://definicion.de/proyecto-de-inversion/>)

OLLA, A. D. (10 de SEPTIEMBRE de 2015). *ORIGEN DE LA EMPANADA*. Obtenido de <https://www.delaolla.com.ar/amp/qui%C3%A9n-invent%C3%B3-la-empanada>

12. Anexos 1

12.1. Análisis de resultado

Luego de realizar la encuesta al tamaño de la muestra determinada de la población objeto, se procede a tabular toda la información obtenida en una tabla de datos y una respectiva gráfica, que permitirá interpretar con mayor claridad los resultados.

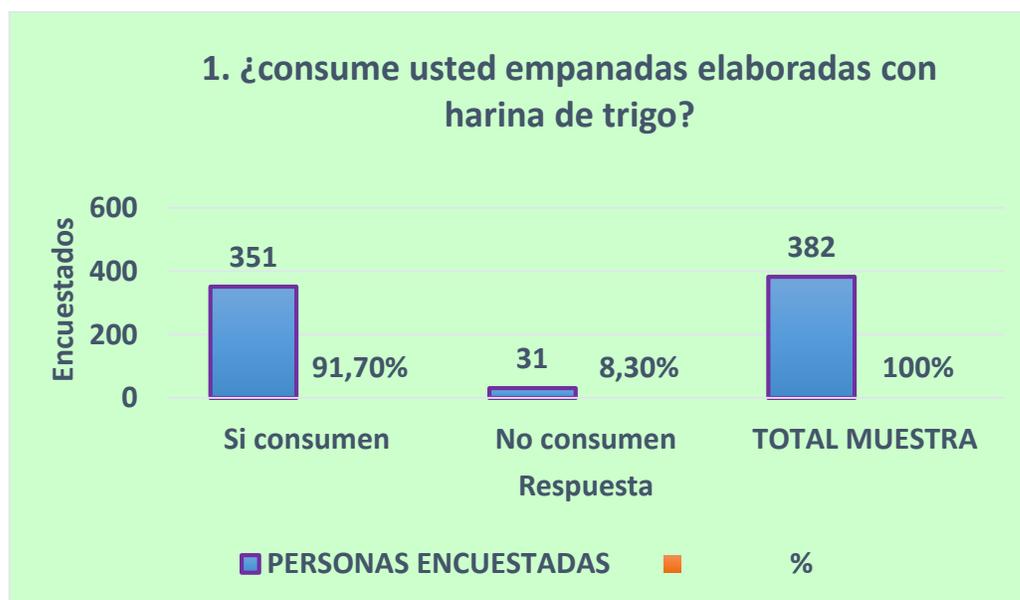
1. ¿consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo?

Tabla 61 ¿consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo?

<i>¿consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo?</i>		
<i>PREGUNTAS</i>	<i>N° DE PERSONAS</i>	<i>%</i>
<i>Si consumen</i>	351	91,70%
<i>No consumen</i>	31	8,30%
<i>TOTAL</i>	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 9 ¿consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo?



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la gráfica anterior, el 91,70% de las personas encuestadas, manifiestan que si consumen empanadas elaboradas con harina de trigo y solo el 8,30% del total de la muestra dieron que no consumen empanadas de Harina de trigo; esto demuestra que en la población objeto el producto tiene bastante aceptación en el mercado.

2. ¿consume usted deditos elaborados con harina de trigo?

Tabla 62 ¿consume usted deditos elaborados con harina de trigo?

¿consume usted deditos elaborados con harina de trigo?		
PREGUNTA	N° DE PERSONAS	%
¿si consumen deditos de harina de trigo?	344	90,8%
¿no consume deditos de harina de trigo?	38	9,2%
TOTAL	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 10 ¿consume usted deditos elaborados con harina de trigo?



Fuente: Elaboración propia

Al indagar sobre la gráfica anterior, se observa que 90,80% de la población consume deditos a base de harina de trigo, lo que es un 0,9% menor a los que consumen empanada de Harina de trigo. Y un 9,20% de la población manifiesta que no consumen deditos a ase de harina de trigo.

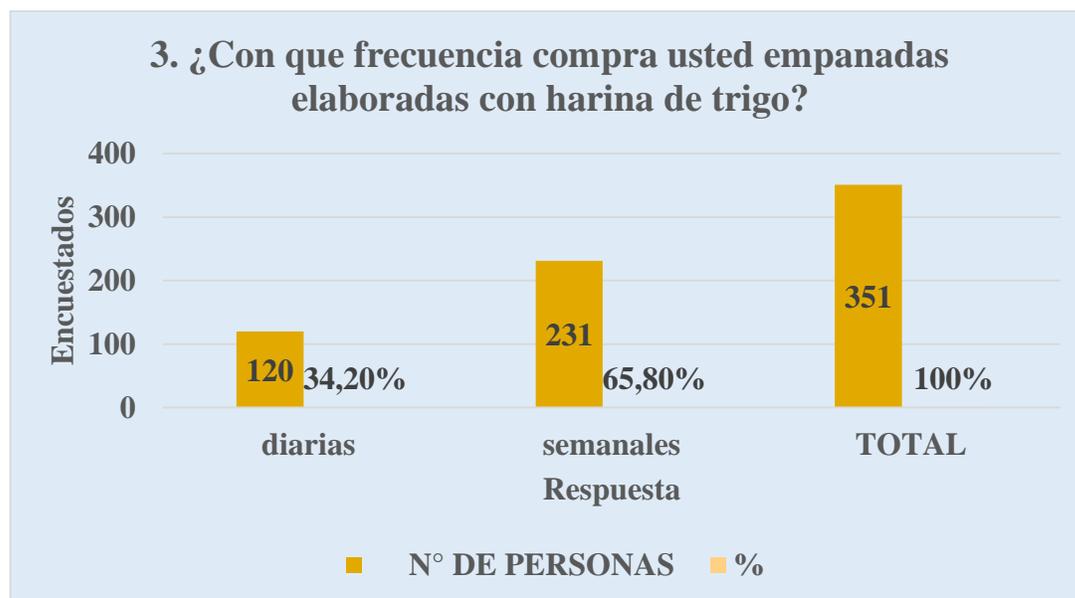
3. ¿Con que frecuencia compra usted empanadas elaboradas con harina de trigo?

Tabla 63 ¿Con que frecuencia compra usted empanadas elaboradas con harina de trigo?

<i>Con que frecuencia compra usted empanadas elaboradas con harina de trigo?</i>		
<i>PREGUNTA</i>	<i>N° DE PERSONAS</i>	<i>%</i>
<i>diarias</i>	<i>120</i>	<i>34,2%</i>
<i>semanales</i>	<i>231</i>	<i>65,8%</i>
TOTAL	351	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 11 ¿Con que frecuencia compra usted empanadas elaboradas con harina de trigo?



Fuente: Elaboración Propia

Se observa que el 34.20% de la población compra empanadas diarias a base de harina de trigo y el 65,8% compra semanalmente, esta cifra da a conocer la preferencia en cuanto a la frecuencia de compra de los consumidores, Podría estar relacionado por el aporte de calorías que tiene una empanada, en promedio dependiendo del tamaño puede ir entre las 300 a 500 calorías, por lo la gran mayoría de personas son cautelosos con su consumo, ya que perfectamente puede alcanzar a las necesidades energéticas de un tiempo de comida.

4. ¿Con que frecuencia compra usted deditos elaboradas con harina de trigo?

Tabla 64 ¿Con que frecuencia compra usted deditos elaboradas con harina de trigo?

<i>¿Con que frecuencia compra usted deditos elaboradas con harina de trigo?</i>		
PREGUNTA	N° DE PERSONAS	%
<i>diarias</i>	104	30,2%
<i>semanales</i>	240	69,8%
TOTAL	344	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 12 ¿Con que frecuencia compra usted deditos elaboradas con harina de trigo?



Fuente: Elaboración propia

Se observa que el 30,20% de la población compra deditos diarias a base de harina de trigo y el 69,80% compra semanalmente, esta cifra da a conocer la preferencia en cuanto a la frecuencia de compra de los consumidores, Podría estar relacionado por el aporte de calorías que tiene un dedito, en promedio dependiendo del tamaño puede ir entre las 300 a 500 calorías, por lo que, la gran mayoría de personas son cautelosos con su consumo, ya que perfectamente puede alcanzar a las necesidades energéticas de un tiempo de comida.

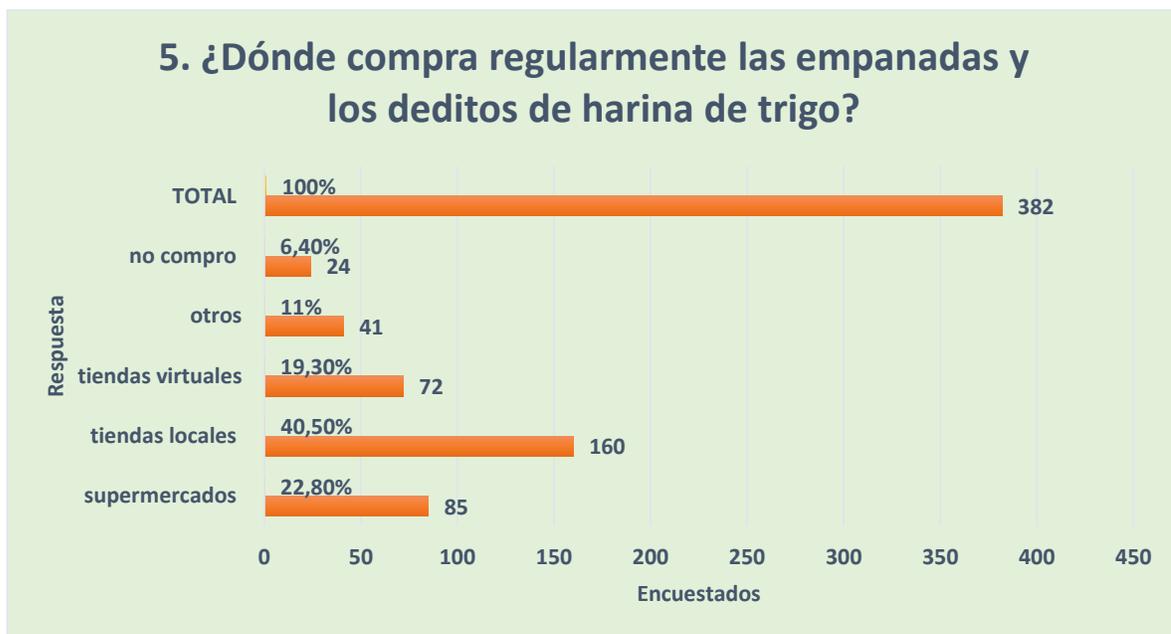
5. ¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?

Tabla 65 ¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?

<i>¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?</i>		
<i>PREGUNTAS</i>	<i>N° DE PERSONAS</i>	<i>%</i>
<i>supermercados</i>	85	22,8%
<i>tiendas locales</i>	160	40,5%
<i>tiendas virtuales</i>	72	19,3%
<i>otros</i>	41	11%
<i>no compro</i>	24	6,4%
<i>TOTAL</i>	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 13 ¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?



Fuente: Elaboración Propia

la gráfica se puede observar los siguientes datos el 40,5% de la población encuestada compra estos productos en tiendas locales, puede ser por la cercanía a los hogares sahanense, otro motivo resulta también la accesibilidad que sienten los consumidores para llegar a las tiendas de barrio, caso contrario sucede con los supermercados o tiendas virtuales.

6. ¿Cuáles son las características que no le atraen del producto?

Tabla 66 ¿Cuáles son las características que no le atraen del producto?

¿Cuáles son las características que no le atraen del producto?		
PREGUNTAS	N° DE PERSONAS	%
<i>baja calidad</i>	120	35,6%
<i>poca variedad</i>	195	53,1%
<i>precios altos</i>	67	11,3
TOTAL	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 14 ¿Cuáles son las características que no le atraen del producto?



Fuente: Elaboración propia

Se puede notar en la gráfica que el 11,3% consideran el precio no atractivo de las empanadas y dedito, el 35,60% se muestran insatisfechos por la mala calidad del producto, puede que no estén de acuerdo con el sabor, textura, presentación de los d deditos y de las empanadas. Y por último se puede observar que el 53,10% es decir más de la mitad de la población encuestada estuvieron de acuerdo que la característica que no le atrae del producto es la poca variedad, en la costa caribe existe un sin número de variedades en cuanto a la forma de procesar y mostrar esta clase de productos, pero en Sahagún, se encuentra por lo general las mismas variedades casi en todas las tiendas, muy pocas veces el sabor o presentación varían.

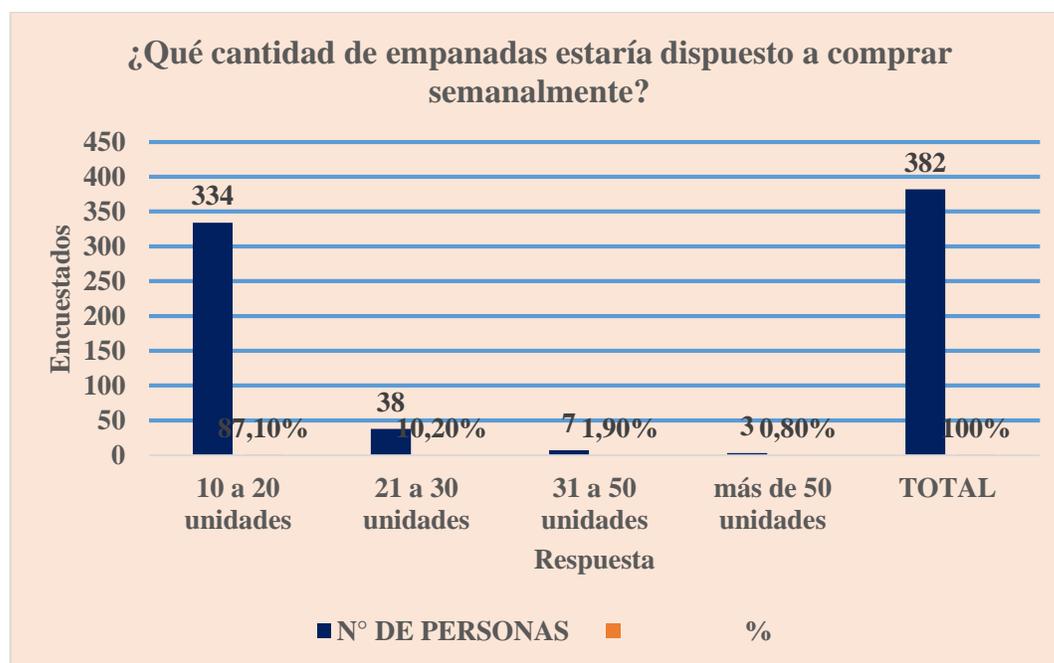
7. ¿Qué cantidad de empanadas estaría dispuesto a comprar semanalmente?

Tabla 67 ¿Qué cantidad de empanadas estaría dispuesto a comprar semanalmente?

<i>¿Qué cantidad de empanadas estaría dispuesto a comprar semanalmente?</i>		
PREGUNTAS	N° DE PERSONAS	%
10 a 20 unidades	334	87,1%
21 a 30 unidades	38	10,2%
31 a 50 unidades	7	1,9%
más de 50 unidades	3	0,8%
TOTAL	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 15 ¿Qué cantidad de empanadas estaría dispuesto a comprar semanalmente?



Fuente: Elaboración propia

Según lo proyectado en la gráfica y a través de la encuesta realizada el 87,10% de las personas encuestadas respondieron que estarían dispuestos a comprar de 10 a 20 empanadas, el 10,20% respondió que estaría dispuesto a comprar de 21 a 30 unidades el 1,90 estaría dispuesto a comprar de 31 a 50 unidades y solo el 0,80% compraría más 50 unidades por semana.

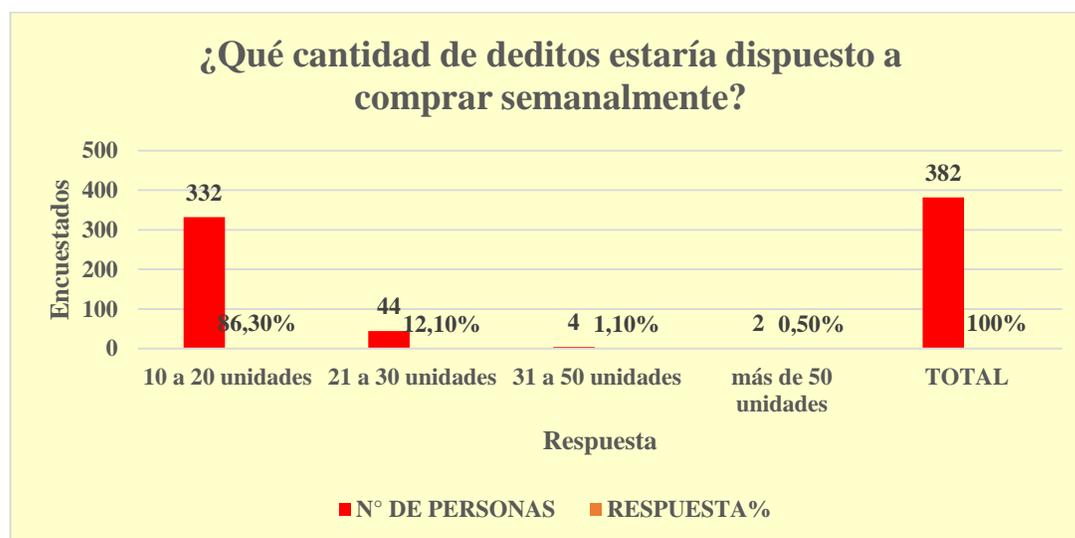
8. ¿Qué cantidad de deditos estaría dispuesto a comprar semanalmente?

Tabla 68 ¿Qué cantidad de deditos estaría dispuesto a comprar semanalmente?

¿Qué cantidad de deditos estaría dispuesto a comprar semanalmente?		
PREGUNTAS	N° DE PERSONAS	RESPUESTA%
10 a 20 unidades	332	86,3%
21 a 30 unidades	44	12,1%
31 a 50 unidades	4	1,1%
más de 50 unidades	2	0,5%
TOTAL	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 16 ¿Qué cantidad de deditos estaría dispuesto a comprar semanalmente?



Fuente: Elaboración propia

Según lo proyectado en la gráfica y a través de la encuesta realizada el 86.30% de las personas encuestadas respondieron que estarían dispuestos a comprar de 10 a 20 empanadas, el 12,10% respondió que estaría dispuesto a comprar de 21 a 30 unidades el 1,10 estaría dispuesto a comprar de 31 a 50 unidades y solo el 0,50% compraría más 50 unidades por semana.

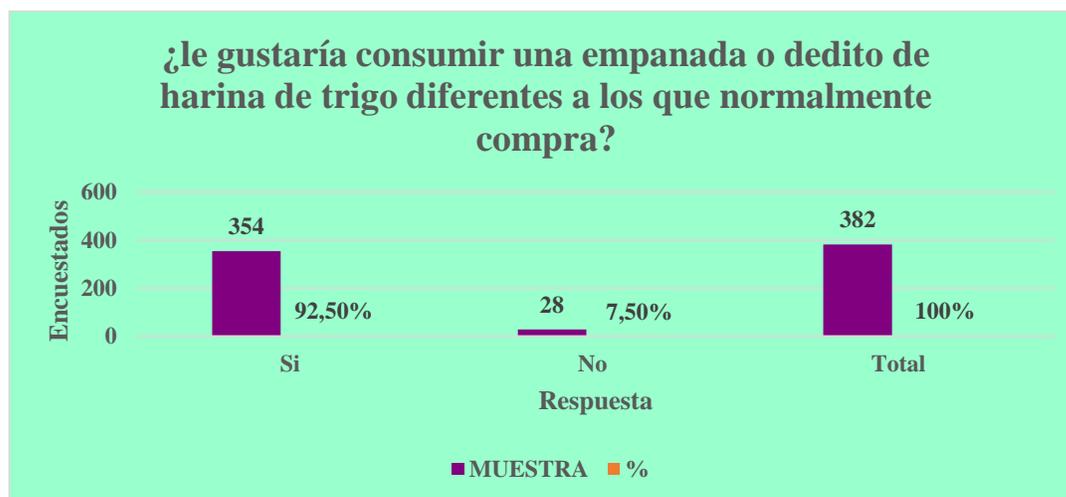
9. ¿le gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compra?

Tabla 69 ¿le gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compra?

<i>¿le gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compra?</i>		
<i>PREGUNTAS</i>	<i>MUESTRA</i>	<i>%</i>
<i>Si</i>	354	92,5%
<i>No</i>	28	7,5%
<i>Total</i>	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 17 ¿le gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compra?



Fuente: Elaboración propia

La mayoría de los encuestados respondieron un 92.50% dijeron que si les gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compran, esto se debe precisamente a que los consumidores no están satisfechos con el producto que le es ofrecido y quieren un cambio, piden innovación y por ende negocios que entiendan su demanda.

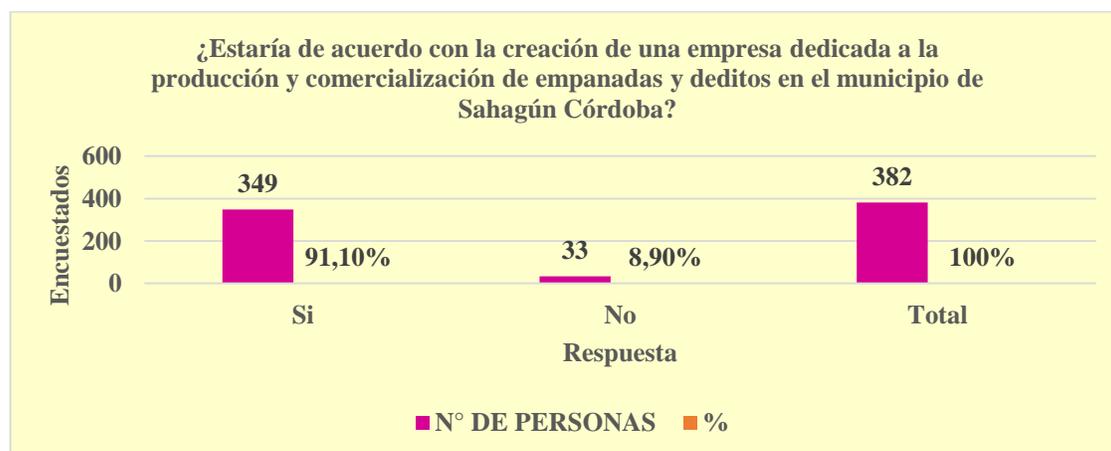
10. ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba?

Tabla 70 ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba?

<i>¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba?</i>		
PREGUNTAS	N° DE PERSONAS	%
<i>Si</i>	349	91,1%
<i>No</i>	33	8,9%
Total	382	100%

Fuente: Elaboración propia

Ilustración 18 ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba?



Fuente: Elaboración propia

Por lo observado más del 90 % de la población encuestada está de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún.

13. Anexo 2

Encuesta

1. ¿Consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo?
 - Si
 - No

2. ¿Consume usted Deditos elaborados con harina de trigo?
 - Si
 - No

3. ¿Con que frecuencia compra usted empanadas elaboradas con harina de trigo?
 - Diarias
 - Semanales

4. ¿Con que frecuencia compra usted deditos elaborados con harina de trigo?
 - Diarias
 - Semanales

5. ¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?
 - supermercados
 - tiendas locales
 - tiendas virtuales
 - otros
 - no compro

6. ¿Cuáles son las características que no le atraen del producto?
- baja calidad
 - poca variedad
 - precios altos
7. ¿Qué cantidad de empanadas estaría dispuesto a comprar semanalmente?
- 10 a 20 unidades_____
 - 21 a 30 unidades_____
 - 31 a 50 unidades_____
 - Más de 50 unidades _____
8. ¿Qué cantidad de deditos estaría dispuesto a comprar semanalmente?
- 10 a 20 unidades
 - 21 a 30 unidades
 - 31 a 50 unidades
 - más de 50 unidades
9. ¿le gustaría consumir una empanada o dedito de harina de trigo diferentes a los que normalmente compra?
- Si
 - No
10. ¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún Córdoba?
- Si
 - No

14. Anexo 3

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento: Encuesta

Objetivo: Recolectar información sobre los gustos y preferencias de los consumidores de empanadas y deditos.

Variable que evalúa: Oferta y demanda

Dirigido a: Comité y currículo

Apellidos y nombres del evaluador: CESIA CRISTINA BADEL ARRIETA

Grado Académico del Evaluador: Ingeniera de Alimentos, Especialización en administración total de la calidad, Jefe de producción en productos frescos de la finca y Jefe de turno en la empresa Soddxo S.A.

Valoración Final:

MUY ALTO	ALTO	MEDIO	BAJO
		X	



FIRMA DEL EVALUADOR

No.	Ítems / Subsistemas	Excelente	Buena	Regular	Sugerencias
1	¿Consume usted empanadas de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		X		<i>Este ítems está bien formulado, pero podrías poner en primera instancia o como primer ítem la edad seguido del sexo para saber qué población consume el producto</i>
2	¿Consume usted Deditos de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		X		<i>Formularia de la siguiente forma ¿CONSUME USTED PRODUCTOS CONGELADOS (EMPANADOS, DEDITOS) A BASE DE HARINA DE TRIGO?</i>
3	¿Con que frecuencia compra usted empanadas y deditos de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Diarias <input type="checkbox"/> Semanales <input type="checkbox"/> No compro	X			<i>Déjela tal cual esta.</i>
4	¿Qué cantidad de empanadas de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente? <input type="checkbox"/> 1 a 5 <input type="checkbox"/> 6 a 10 <input type="checkbox"/> 11 a 20 <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> No compro		X		<i>Le podrís hacer el siguiente cambio en los valores para mejor el proceso en el momento de la tabulación ¿Qué cantidad de empanadas de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente?</i> <i>Empanadas</i> <i>10 a 20 unidades _____</i> <i>21 a 30 unidades _____</i> <i>31 a 50 unidades _____</i> <i>Más de 50 unidades _____</i>

5	<p>¿Qué cantidad de deditos de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente?</p> <p><input type="checkbox"/> 1 a 5</p> <p><input type="checkbox"/> 6 a 10</p> <p><input type="checkbox"/> 11 a 20</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>		X		<p><i>Le podrías hacer el siguiente cambio en los valores para mejor tabulación ¿Qué cantidad de Deditos de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente?</i></p> <p style="text-align: right;"><i>Empanadas</i> 10 a 20 unidades _____ 21 a 30 unidades _____ 31 a 50 unidades _____ Más de 50 unidades _____</p>
6	<p>¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?</p> <p><input type="checkbox"/> Supermercados</p> <p><input type="checkbox"/> Tiendas locales</p> <p><input type="checkbox"/> Plaza centenario</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>		X		<p><i>La pregunta podrías formularla de la siguiente forma ¿CON QUE FRECUENCIA COMPRA USTED EMPANADAS Y DEDITOS DE HARINA DE TRIGO?</i></p> <p style="text-align: right;"><i>Empanadas</i> <i>Diarias</i> <i>semanales</i> _____</p>
7	<p>¿A qué hora del día prefiere consumir este tipo de alimento?</p> <p><input type="checkbox"/> Mañana</p> <p><input type="checkbox"/> Tarde</p> <p><input type="checkbox"/> Noche</p> <p><input type="checkbox"/> A cualquiera hora</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>		X		<p><i>Creo que no es muy relevante la hora, pero podrías preguntar con referente a la marca ¿AL MOMENTO DE COMPRAR PRODUCTOS CONGELADOS (EMPANADOS, DEDITO) QUE ES LO PRIMERO QUE TIENES ENCUESTA? MARCA...PRECIO...PRESENTACIÓN</i></p>
8	<p>¿Cómo calificarías la calidad de tu proveedor de deditos y empanadas?</p>				<p><i>Esta pregunta se desvía del objetivo de encuesta recomendando quitarla</i></p>

	<input type="checkbox"/> Excelente <input type="checkbox"/> Muy buena <input type="checkbox"/> Mala <input type="checkbox"/> Muy mala <input type="checkbox"/> Pésima <input type="checkbox"/> No compro			X	
9	¿Cómo calificarías la manipulación e higiene de tus proveedores de deditos y empanadas? <ul style="list-style-type: none"> • <input type="checkbox"/> Excelente • <input type="checkbox"/> Muy buena • <input type="checkbox"/> Mala • <input type="checkbox"/> Muy mala • <input type="checkbox"/> Pésima • <input type="checkbox"/> No compro 			X	<i>Esta pregunta se desvía del objetivo de encuesta recomendando quitarla</i>
10	¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún córdoba? SI _____ NO _____	X			<i>Formularia la pregunta de esta manera ¿Probaría una nueva marca de productos congelados?</i>

Observaciones (Precisar si hay suficiencia): _____.

Opinión de aplicabilidad por parte del investigador: Aplicable () Aplicable luego de corregir (**x**) No aplicable ()

Apellidos y nombres del investigador que evalúa: CESIA CRISTINA BADEL ARRIETA

Grado y especialidad: Ingeniera de Alimentos, Especialista en administración total de la calidad, Jefe de producción en productos frescos de la finca y Jefe de turno en la empresa Soddxo S.A.

1. **Excelente:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
2. **Bueno:** el ítem es apropiado para representar el componente del constructo planteado.
3. **Regular:** El ítem se entiende con dificultad.

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento: Encuesta

Objetivo: Recolectar información sobre los gustos y preferencias de los consumidores de empanadas y deditos.

Variable que evalúa: oferta y demanda.

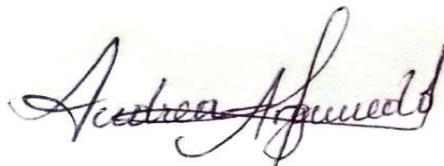
Dirigido a: Comité y currículo

Apellidos y nombres del evaluador: ANDREA ARGUMEDO VARGAS

Grado Académico del Evaluador: Ingeniera de Alimentos y formuladora de proyectos

Valoración Final:

MUY ALTO	ALTO	MEDIO	BAJO
	X		



FIRMA DEL EVALUADOR

No.	ítems / subsistemas	Excente	Buena	Regular	Sugerencias
1	¿Consume usted empanadas de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		x		Podrías colocar ¿Consume usted empanadas elaboradas con harina de trigo? Si: ____ No: ____
2	¿Consume usted Deditos de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		x		Podrías colocar ¿Consume usted deditos elaborados con harina de trigo? Si: ____ No: ____
3	¿Con que frecuencia compra usted empanadas y deditos de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Diarias <input type="checkbox"/> Semanales <input type="checkbox"/> No compro	x			Está bien estructurada

4	<p>¿Qué cantidad de empanadas de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente?</p> <p><input type="checkbox"/> 1 a 5</p> <p><input type="checkbox"/> 6 a 10</p> <p><input type="checkbox"/> 11 a 20</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>	x			Está bien estructurada
5	<p>¿Qué cantidad de deditos de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente?</p> <p><input type="checkbox"/> 1 a 5</p> <p><input type="checkbox"/> 6 a 10</p> <p><input type="checkbox"/> 11 a 20</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>	x			Está bien estructurada, solo que para manejar mejor la información recomendaría quitar no compro como opción y dejaría solo demás opciones
6	<p>¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?</p> <p><input type="checkbox"/> Supermercados</p> <p><input type="checkbox"/> Tiendas locales</p> <p><input type="checkbox"/> Plaza centenario</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>		x		<p>La pregunta podría quedar así</p> <p>¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?</p> <p>Supermercados: _____</p> <p>Tiendas locales: _____</p> <p>Tiendas virtuales: _____</p> <p>Otros: _____</p>

7	<p>¿A qué hora del día prefiere consumir este tipo de alimento?</p> <p><input type="checkbox"/> Mañana</p> <p><input type="checkbox"/> Tarde</p> <p><input type="checkbox"/> Noche</p> <p><input type="checkbox"/> A cualquiera hora</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>	x			Está bien, estructurada
8	<p>¿Cómo calificarías la calidad de tu proveedor de deditos y empanadas?</p> <p><input type="checkbox"/> Excelente</p> <p><input type="checkbox"/> Muy buena</p> <p><input type="checkbox"/> Mala</p> <p><input type="checkbox"/> Muy mala</p> <p><input type="checkbox"/> Pésima</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>			x	Esta pregunta estaría demás para su encuesta , le recomiendo centrarse en recolectar información sobre los gustos y preferencias de los consumidores tienen del su producto.
9	<p>¿Cómo calificarías la manipulación e higiene de tus proveedores de deditos y empanadas?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <input type="checkbox"/> Excelente • <input type="checkbox"/> Muy buena • <input type="checkbox"/> Mala • <input type="checkbox"/> Muy mala • <input type="checkbox"/> Pésima • <input type="checkbox"/> No compro 			x	Esta pregunta estaría demás para su encuesta , le recomiendo centrarse en recolectar información sobre los gustos y preferencias de los consumidores tienen del su producto.

10	¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún córdoba? SI _____ NO _____	x			Es pertinente

Observaciones (Precisar si hay suficiencia): se hicieron algunas modificaciones estructurales a la encuesta, se debe incluir edad, sexo y zona de ubicación porque al momento de realizar un análisis, la información sociodemográfica le ayudará a proyectar la población objetivo; generalmente este producto es más solicitado por mujeres (para meriendas o desayunos de la familia principalmente los hijos) y la mayoría se ubica entre las edades de 28 a 40 años.

Opinión de aplicabilidad por parte del investigador: Aplicable () Aplicable luego de corregir (x) No aplicable ()

Apellidos y nombres del investigador que evalúa: ANDREA ARGUMEDO VARGAS

Grado y especialidad: Ingeniera de Alimentos y formuladora de proyectos

¹Excelente: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Bueno: el ítem es apropiado para representar el componente del constructo planteado.

³Regular: El ítem se entiende con dificultad.

MATRIZ DE VALIDACION DEL INSTRUMENTO

Nombre del instrumento: Encuesta

Objetivo: Recolectar información sobre los gustos y preferencias de los consumidores de empanadas y deditos.

Variable que evalúa: Oferta y demanda

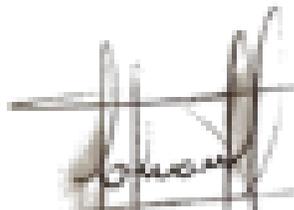
Dirigido a: Comité y currículo

Apellidos y nombres del evaluador: TATIANA MARGARITA MONTES LÓPEZ

Grado Académico del Evaluador Ingeniería Industrial, Máster en Gestión y Evaluación de Proyectos de Inversión, Especialista en Gerencia de Proyectos.

Valoración Final:

MUY ALTO	ALTO	MEDIO	BAJO
	X		



FIRMA DEL EVALUADOR

No.	ítems / subsistemas	Excelente	Buena	Regular	Sugerencias
1	¿Consumen usted empanadas de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No		x		<i>COLOCA, EDAD, SEXO, OBJETIVO DE LA ENCUESTA le sugiero (Recolectar información sobre los gustos y preferencias de los consumidores de empanadas y deditos.)</i>
2	¿Consumen usted Deditos de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Si <input type="checkbox"/> No	x			<i>No realice cambio</i>
3	¿Con que frecuencia compra usted empanadas y deditos de harina de trigo? <input type="checkbox"/> Diarias <input type="checkbox"/> Semanales <input type="checkbox"/> No compro	x			<i>No realice cambio</i>
4	¿Qué cantidad de empanadas de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente? <input type="checkbox"/> 1 a 5 <input type="checkbox"/> 6 a 10 <input type="checkbox"/> 11 a 20 <input type="checkbox"/> Otros <input type="checkbox"/> No compro		x		<i>Cambien valores para obtener y acaparar una mejor muestra una mejor muestra.</i>

5	<p>¿Qué cantidad de deditos de harina estaría dispuesto a comprar semanalmente?</p> <p><input type="checkbox"/> 1 a 5</p> <p><input type="checkbox"/> 6 a 10</p> <p><input type="checkbox"/> 11 a 20</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>		x		<p><i>Cambien valores para obtener y acaparar una mejor muestra una mejor muestra</i></p>
6	<p>¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos de harina de trigo?</p> <p><input type="checkbox"/> Supermercados</p> <p><input type="checkbox"/> Tiendas locales</p> <p><input type="checkbox"/> Plaza centenario</p> <p><input type="checkbox"/> Otros</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>		x		<p><i>Puede reestructurar la pregunta de esta forma</i></p> <p><i>¿Dónde compra regularmente las empanadas y los deditos hechos con harina de trigo?</i></p> <p><i>Supermercado_____</i></p> <p><i>Tiendas_____</i></p> <p><i>otros_____</i></p>
7	<p>¿A qué hora del día prefiere consumir este tipo de alimento?</p> <p><input type="checkbox"/> Mañana</p> <p><input type="checkbox"/> Tarde</p> <p><input type="checkbox"/> Noche</p> <p><input type="checkbox"/> A cualquiera hora</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>	x			<p><i>No realice cambio</i></p>

8	<p>¿Cómo calificarías la calidad de tu proveedor de deditos y empanadas?</p> <p><input type="checkbox"/> Excelente</p> <p><input type="checkbox"/> Muy buena</p> <p><input type="checkbox"/> Mala</p> <p><input type="checkbox"/> Muy mala</p> <p><input type="checkbox"/> Pésima</p> <p><input type="checkbox"/> No compro</p>			x	<p><i>Quitar esta pregunta porque ustedes, está en pos de calificar el producto más no la competencia.</i></p>
9	<p>¿Cómo calificarías la manipulación e higiene de tus proveedores de deditos y empanadas?</p> <ul style="list-style-type: none"> • <input type="checkbox"/> Excelente • <input type="checkbox"/> Muy buena • <input type="checkbox"/> Mala • <input type="checkbox"/> Muy mala • <input type="checkbox"/> Pésima • <input type="checkbox"/> No compro 			x	<p><i>Quitar esta pregunta porque ustedes, está en pos de calificar el producto más no la competencia.</i></p>
10	<p>¿Estaría de acuerdo con la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de empanadas y deditos en el municipio de Sahagún córdoba?</p> <p>SI_____</p> <p>NO_____</p>	x			<p><i>No realice cambio</i></p>

Observaciones (Precisar si hay suficiencia):

Opinión de aplicabilidad por parte del investigador: Aplicable () Aplicable luego de corregir (**x**) No aplicable ()

Apellidos y nombres del investigador que evalúa: TATIANA MARGARITA MONTES LÓPEZ

Grado y especialidad: Ingeniería Industrial, Máster en Gestión y Evaluación de Proyectos de Inversión, Especialista en Gerencia de Proyectos

1Excelente: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

2Bueno: El ítem es apropiado para representar el componente del constructo planteado.

3Regular: El ítem se entiende con dificultad

ANEXOS 2

Reglamento interno del trabajo

El reglamento interno del trabajo de Tipi Típicas S.A.S. Domiciliada en Sahagún Córdoba está dentro de las regulaciones consagradas en el código sustantivo de trabajo.

Reglamento interno del trabajo

CAPÍTULO I

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

CAPÍTULO II

Condiciones de admisión

ART. 2°—Quien aspire a desempeñar a un cargo en la empresa Tipi Típicas S.A.S. debe inscribirse por la página web (CORREO ELECTRONICO) de la empresa para su registro como aspirante y adjuntar los siguientes documentos:

- a) Hoja de vida de sus certificados de estudios y experiencias laboral

b) Autorización escrita del Ministerio de la Protección Social o en su defecto la primera autoridad local

c) Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada.

El empleador podrá establecer en el reglamento, además de los documentos mencionados, todos aquellos que considere necesarios para admitir o no admitir al aspirante sin embargo, tales exigencias no deben incluir documentos, certificaciones o datos prohibidos expresamente por las normas jurídicas para tal efecto así, es prohibida la exigencia de la inclusión en formatos o cartas de solicitud de empleo “datos acerca del estado civil de las personas, número de hijos que tenga, la religión que profesan o el partido político al cual pertenezca” (L. 13/72, art. 1º)

Período de prueba

ART. 3º—La empresa una vez admitido el aspirante podrá estipular con él un período inicial de prueba que tendrá por objeto apreciar por parte de la empresa, las aptitudes del trabajador y por parte de este, las conveniencias de las condiciones de trabajo. (CST, ART, 76)

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

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

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

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

CAPÍTULO III

Trabajadores accidentales o transitorios

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

CAPÍTULO IV

Horario de trabajo

ART. 8°—El horario de entrada y salida de la empresa quedara de la siguiente forma:

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

Ejemplos: Personal administrativo

Lunes a viernes

Mañana: 6:00 a.m. a 12:00 m. Tarde: 2:00 p.m. a 5:00 p.m. Sábado: 8:00am 2:00Pm

Personal operativo: por turnos rotativos

Primer turno: 06:00 a.m. a 12:00 p.m. Segundo turno: 12:00 p.m. a 05:00 p.m.

Si la empresa labora el día domingo Por cada domingo o festivo trabajado se reconocerá un día compensatorio remunerado a la semana siguiente

CAPÍTULO V

Las horas extras y trabajo nocturno

ART. 9°—Trabajo ordinario y nocturno. Artículo 25 Ley 789 de 2002 que modifíco el artículo

160 del Código Sustantivo del Trabajo quedara así:

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

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

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

PAR 12. La empresa podrá implantar turnos especiales de trabajo nocturno, de acuerdo con lo previsto por el Decreto 2352 de 1965.

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

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

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

CAPÍTULO VI

Días de descanso legalmente obligatorios

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

1. Todo trabajador, tiene derecho al descanso remunerado en los siguientes días de fiesta de carácter civil o religioso: 1° de enero, 6 de enero, 23 de marzo, 9 y 10 de abril, 1° y 25 de mayo, 15,29 de junio, 20 de julio, 7 y 17 de agosto, 12 de octubre, 2 y 16 de noviembre, 11 de noviembre, 8 y 25 de diciembre.

2. Pero el descanso remunerado del primero y seis de enero, veinte tres de marzo, 9 y 10 de abril, veintinueve y quince de junio, veinte de julio siete y diecisiete de agosto, doce de octubre, dos y dieciséis de noviembre, once de noviembre, ocho y veinticinco de Diciembre, cuando no caigan en día lunes se trasladarán al lunes siguiente a dicho día. Cuando las mencionadas festividades caigan en domingo, el descanso remunerado, igualmente se trasladará al lunes.

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

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

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

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

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

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

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

PAR. 3.1.El trabajador podrá convenir con el empleador su día de descanso obligatorio el día sábado o domingo, que será reconocido en todos sus aspectos como descanso dominical obligatorio institucionalizado. 95

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

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

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

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

ART. 16. Cuando por motivo de fiesta no determinada en la Ley 51 del 22 de diciembre de 1983, la empresa suspendiere el trabajo, está obligada a pagarlo como si se hubiere realizado. No está obligada a pagarlo cuando hubiere mediado convenio expreso para la suspensión o compensación o estuviere prevista en el reglamento, pacto, convención colectiva o fallo arbitral. Este trabajo compensatorio se remunerará sin que se entienda como trabajo suplementario o de horas extras (CST, art. 178).

Vacaciones remuneradas:

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

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

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

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

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

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

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

La acumulación puede ser hasta por 4 años, cuando se trate de trabajadores técnicos, especializados, y de confianza (CST, art. 190). 97

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

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

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

Permisos:

ART. 24. La empresa concederá a sus trabajadores los permisos necesarios para el ejercicio del derecho al sufragio y para el desempeño de cargos oficiales transitorios de forzosa aceptación, en caso de grave calamidad doméstica debidamente comprobada, para concurrir en su caso al servicio médico correspondiente, para desempeñar comisiones sindicales inherentes a la organización y para asistir al entierro de sus compañeros, siempre que avisen con la debida oportunidad a la empresa y a sus representantes y que en los dos últimos casos, el número de los que se ausenten no sea tal, que perjudiquen el funcionamiento del establecimiento. La concesión de los permisos antes dichos estará sujeta a las siguientes condiciones: 98

- En caso de grave calamidad doméstica, la oportunidad del aviso puede ser anterior o posterior al hecho que lo constituye o al tiempo de ocurrir este, según lo permitan las circunstancias.

- En caso de entierro de compañeros de trabajo, el aviso puede ser hasta con un día de anticipación y el permiso se concederá hasta el 10% de los trabajadores.

- En los demás casos (sufragio, desempeño de cargos transitorios de forzosa aceptación y concurrencia al servicio médico correspondiente) el aviso se hará con la anticipación que las circunstancias lo permitan. Salvo convención en contrario y a excepción del caso de concurrencia al servicio médico correspondiente, el tiempo empleado en estos permisos puede descontarse al trabajador o compensarse con tiempo igual de trabajo efectivo en horas distintas a su jornada ordinaria, a opción de la empresa (CST, art. 57, núm. 6°).

CAPÍTULO VII

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

ART. 25. Formas y libertad de estipulación:

1. El empleador y el trabajador pueden convenir libremente el salario en sus diversas modalidades como por unidad de tiempo, por obra, o a destajo y por tarea, pero siempre respetando el salario mínimo legal o el fijado en los pactos, convenciones colectivas y fallos arbitrales.

2. No obstante lo dispuesto en los artículos 13, 14, 16, 21 y 340 del Código Sustantivo del Trabajo y las normas concordantes con estas, cuando el trabajador devengue un salario ordinario superior a diez (10) salarios mínimos legales mensuales, valdrá la estipulación 99

escrita de un salario que además de retribuir el trabajo ordinario, compense de antemano el valor de prestaciones, recargos y beneficios tales como el correspondiente al trabajo nocturno, extraordinario o al dominical y festivo, el de primas legales, extralegales, las cesantías y sus

intereses, subsidios y suministros en especie; y, en general, las que se incluyan en dicha estipulación, excepto las vacaciones.

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

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

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

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

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

Períodos de pago:

Ejemplo: quincenales mensuales (uno de los dos o los dos). 100

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

1. El salario en dinero debe pagarse por períodos iguales y vencidos. El período de pago para los jornales no puede ser mayor de una semana, y para sueldos no mayor de un mes.

2. El pago del trabajo suplementario o de horas extras y el recargo por trabajo nocturno debe efectuarse junto con el salario ordinario del período en que se han causado o a más tardar con el salario del período siguiente (CST, art. 134).

CAPÍTULO VIII

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

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

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

ART. 31. Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo 101

Conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse.

ART. 32.Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos.

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

PAR.El grave incumplimiento por parte del trabajador de las instrucciones, reglamentos y determinaciones de prevención de riesgos, adoptados en forma general o específica, y que se encuentren dentro del programa de salud ocupacional de la respectiva empresa, que la hayan comunicado por escrito, facultan al empleador para la terminación del vínculo o relación laboral por justa causa, tanto para los trabajadores privados como los servidores públicos, previa autorización del Ministerio de la Protección Social, respetando el derecho de defensa (D. 1295/94, art. 91). 102

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

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

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

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

ART. 37. En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de 103

Trabajo y Seguridad Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

CAPÍTULO IX

Prescripciones de orden

ART. 38. Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

- a) Respeto y subordinación a los superiores.
- b) Respeto a sus compañeros de trabajo.
- c) Procurar completa armonía con sus superiores y compañeros de trabajo en las relaciones personales y en la ejecución de labores.
- d) Guardar buena conducta en todo sentido y obrar con espíritu de leal colaboración en el orden moral y disciplina general de la empresa.
- e) Ejecutar los trabajos que le confíen con honradez, buena voluntad y de la mejor manera posible.
- f) Hacer las observaciones, reclamos y solicitudes a que haya lugar por conducto del respectivo superior y de manera fundada, comedida y respetuosa.
- g) Recibir y aceptar las órdenes, instrucciones y correcciones relacionadas con el trabajo, con su verdadera intención que es en todo caso la de encaminar y perfeccionar los esfuerzos en provecho propio y de la empresa en general. 104
- h) Observar rigurosamente las medidas y precauciones que le indique su respectivo jefe para el manejo de las máquinas o instrumentos de trabajo.
- i) Permanecer durante la jornada de trabajo en el sitio o lugar en donde debe desempeñar las labores siendo prohibido salvo orden superior, pasar al puesto de trabajo de otros compañeros.

CAPÍTULO X

Orden jerárquico

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

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

CAPÍTULO XI

Labores prohibidas para mujeres y menores

ART. 40. Queda prohibido emplear a los menores de dieciocho (18) años y a las mujeres en trabajo de pintura industrial, que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos pigmentos. Las mujeres sin distinción de edad y los menores de dieciocho (18) años no pueden ser empleados en trabajos subterráneos de las minas ni en general trabajar en labores peligrosas, insalubres o que requieran grandes esfuerzos (CST, art. 242, ords. 2º y 3º).

ART. 41. Los menores no podrán ser empleados en los trabajos que a continuación se enumeran, por cuanto suponen exposición severa a riesgos para su salud o integridad física: 105

1. Trabajos que tengan que ver con sustancias tóxicas o nocivas para la salud.
2. Trabajos a temperaturas anormales o en ambientes contaminados o con insuficiente ventilación.

3. Trabajos subterráneos de minería de toda índole y en los que confluyen agentes nocivos, tales como contaminantes, desequilibrios térmicos, deficiencia de oxígeno a consecuencia de la oxidación o la gasificación.
4. Trabajos donde el menor de edad está expuesto a ruidos que sobrepasen ochenta (80) decibeles.
5. Trabajos donde se tenga que manipular con sustancias radiactivas, pinturas luminiscentes, rayos X, o que impliquen exposición a radiaciones ultravioletas, infrarrojas y emisiones de radiofrecuencia.
6. Todo tipo de labores que impliquen exposición a corrientes eléctricas de alto voltaje.
7. Trabajos submarinos.
8. Trabajo en basurero o en cualquier otro tipo de actividades donde se generen agentes biológicos patógenos.
9. Actividades que impliquen el manejo de sustancias explosivas, inflamables o cáusticas.
10. Trabajos en pañoleros o fogoneros, en los buques de transporte marítimo.
11. Trabajos en pintura industrial que entrañen el empleo de la cerusa, del sulfato de plomo o de cualquier otro producto que contenga dichos elementos.
12. Trabajos en máquinas esmeriladoras, afilado de herramientas, en muelas abrasivas de alta velocidad y en ocupaciones similares.
13. Trabajos en altos hornos, horno de fundición de metales, fábrica de acero, talleres de laminación, trabajos de forja, y en prensa pesada de metales.

14. Trabajos y operaciones que involucren la manipulación de cargas pesadas.
15. Trabajos relacionados con cambios de correas de transmisión, aceite, engrasado y otros trabajos próximos a transmisiones pesadas o de alta velocidad.
16. Trabajos en cizalladoras, cortadoras, laminadoras, tornos, fresadoras, troquelado ras, otras máquinas particularmente peligrosas.
17. Trabajos de vidrio y alfarería, trituración y mezclado de materia prima, trabajo de hornos, pulido y esmerilado en seco de vidriería, operaciones de limpieza por chorro de arena, trabajo en locales de vidriado y grabado, trabajos en la industria cerámica.
18. Trabajo de soldadura de gas y arco, corte con oxígeno en tanques o lugares confinados, en andamios o en molduras precalentadas.
19. Trabajos en fábricas de ladrillos, tubos y similares, moldeado de ladrillos a mano, trabajo en las prensas y hornos de ladrillos.
20. Trabajo en aquellas operaciones y/o procesos en donde se presenten altas temperaturas y humedad.
21. Trabajo en la industria metalúrgica de hierro y demás metales, en las operaciones y/o procesos donde se desprenden vapores o polvos tóxicos y en plantas de cemento.
22. Actividades agrícolas o agroindustriales que impliquen alto riesgo para la salud. 107
23. Las demás que señalen en forma específica los reglamentos del Ministerio de la Protección Social.

PAR. Los trabajadores menores de 18 años y mayores de catorce 14, que cursen estudios técnicos en el Servicio Nacional de Aprendizaje o en un instituto técnico especializado

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

Queda prohibido el trabajo nocturno para los trabajadores menores, no obstante los mayores de dieciséis (16) años y menores de dieciocho (18) años podrán ser autorizados para trabajar hasta las ocho (8) de la noche siempre que no se afecte su asistencia regular en un centro docente, ni implique perjuicio para su salud física o moral (D. 2737/89, art. 243) .

CAPÍTULO XII

Obligaciones especiales para la empresa y los trabajadores

ART. 42. Son obligaciones especiales del empleador:

1. Poner a disposición de los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, los instrumentos adecuados y las materias primas necesarias para la realización de las labores.

2. Procurar a los trabajadores locales apropiados y elementos adecuados de protección contra accidentes y enfermedades profesionales en forma que se garanticen razonablemente la seguridad y la salud.

3. Prestar de inmediato los primeros auxilios en caso de accidentes o enfermedad. Para este efecto, el establecimiento mantendrá lo necesario según reglamentación de las autoridades sanitarias.

4. Pagar la remuneración pactada en las condiciones, períodos y lugares convenidos.

5. Guardar absoluto respeto a la dignidad personal del trabajador y sus creencias y sentimientos.

6. Conceder al trabajador las licencias necesarias para los fines y en los términos indicados en el artículo 24 de este reglamento.

7. Dar al trabajador que lo solicite, a la expiración del contrato, una certificación en que conste el tiempo de servicio, índole de la labor y salario devengado, e igualmente si el trabajador lo solicita, hacerle practicar examen sanitario y darle certificación sobre el particular, si al ingreso o durante la permanencia en el trabajo hubiere sido sometido a examen médico. Se considerará que el trabajador por su culpa elude, dificulta o dilata el examen, cuando transcurridos 5 días a partir de su retiro no se presenta donde el médico respectivo para las prácticas del examen, a pesar de haber recibido la orden correspondiente. 109

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

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

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

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

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

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

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

14. Además de las obligaciones especiales a cargo del empleador, este garantizará el acceso del trabajador menor de edad a la capacitación laboral y concederá licencia no remunerada

cuando la actividad escolar así lo requiera. Será también obligación de su parte, afiliarlo al Sistema de Seguridad Social Integral, suministrarles cada 4 meses en forma gratuita, un par 110 de zapatos y un vestido de labor, teniendo en cuenta que la remuneración mensual sea hasta dos veces el salario mínimo vigente en la empresa (CST, art. 57).

ART. 43. Son obligaciones especiales del trabajador:

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

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

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

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

5. Comunicar oportunamente a la empresa las observaciones que estimen conducentes a evitarle daño y perjuicios.

6. Prestar la colaboración posible en caso de siniestro o riesgo inminentes que afecten o amenacen las personas o las cosas de la empresa.

7. Observar las medidas preventivas higiénicas prescritas por el médico de la empresa o por las autoridades del ramo y observar con suma diligencia y cuidados las instrucciones y órdenes preventivas de accidentes o de enfermedades profesionales. 111

8. Registrar en las oficinas de la empresa su domicilio y dirección y dar aviso oportuno de cualquier cambio que ocurra (CST, art. 58).

ART. 44. Se prohíbe a la empresa:

1. Deducir, retener o compensar suma alguna del monto de los salarios y prestaciones en dinero que corresponda a los trabajadores sin autorización previa escrita de estos, para cada caso y sin mandamiento judicial, con excepción de los siguientes:

a) Respecto de salarios pueden hacerse deducciones, retenciones o compensaciones en los casos autorizados por los artículos 113, 150, 151, 152 y 400 del Código Sustantivo de Trabajo.

b) Las cooperativas pueden ordenar retenciones hasta del cincuenta por ciento (50%) de salarios y prestaciones, para cubrir sus créditos, en la forma y en los casos en que la ley los autorice.

c) El Banco Popular, de acuerdo con lo dispuesto por la Ley 24 de 1952, puede igualmente ordenar retenciones hasta de un cincuenta por ciento (50%) de salario y prestaciones, para cubrir sus créditos en la forma y en los casos en que la ley lo autoriza.

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

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

3. Exigir o aceptar dinero del trabajador como gratificación para que se admita en el trabajo o por motivo cualquiera que se refiera a las condiciones de este. 112

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

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

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

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

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

9. Cerrar intempestivamente la empresa. Si lo hiciera además de incurrir en sanciones legales deberá pagar a los trabajadores los salarios, prestaciones, o indemnizaciones por el lapso que dure cerrada la empresa. Así mismo cuando se compruebe que el empleador en forma ilegal ha retenido o disminuido colectivamente los salarios a los trabajadores, la cesación de actividades de estos, será imputable a aquél y les dará derecho a reclamar los salarios correspondientes al tiempo de suspensión de labores.

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

11. Ejecutar o autorizar cualquier acto que vulnere o restrinja los derechos de los trabajadores o que ofenda su dignidad (CST, art. 59). 113

ART. 45. Se prohíbe a los trabajadores:

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

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

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

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

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

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

7. Coartar la libertad para trabajar o no trabajar o para afiliarse o no a un sindicato o permanecer en él o retirarse.

8. Usar los útiles o herramientas suministradas por la empresa en objetivos distintos del trabajo contratado (CST, art. 60).

CAPÍTULO XIII

Escala de faltas y sanciones disciplinarias

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

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

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

b) La falta en el trabajo en la mañana, en la tarde o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente cuando no causa perjuicio de consideración a la empresa, implica por primera vez suspensión en el trabajo hasta por tres días y por segunda vez suspensión en el trabajo hasta por ocho días.

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

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

La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de las multas se consignará en cuenta 115

especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento que más puntual y eficientemente, cumplan sus obligaciones.

ART. 48. Constituyen faltas graves:

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

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

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

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

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

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

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

CAPÍTULO XIV 116

Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación

ART. 51.Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo de: Ejemplo: gerente, subgerente, quien los oír y resolverá en justicia y equidad (diferente del que aplica las sanciones).

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

PAR. En la empresa “tipi típicas S.A.S”. no existen prestaciones adicionales a las legalmente obligatorias.

CAPÍTULO XV

Publicaciones

ART. 53.Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere

varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

CAPÍTULO XVI

Vigencia

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

CAPÍTULO XVII

Disposiciones finales

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

CAPÍTULO XVIII

Cláusulas ineficaces

ART. 56.No producirán ningún efecto las cláusulas del reglamento que desmejoren las condiciones del trabajador en relación con lo establecido en las leyes, contratos individuales, pactos, convenciones colectivas o fallos arbitrales los cuales sustituyen las disposiciones del reglamento en cuanto fueren más favorables al trabajador (CST, art. 109).

CAPÍTULO XIX

Mecanismos de prevención del abuso laboral y procedimiento interno de solución

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

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

1. Información a los trabajadores sobre la Ley 1010 de 2006, que incluya campañas de divulgación preventiva, conversatorios y capacitaciones sobre el contenido de dicha ley, 118

Particularmente en relación con las conductas que constituyen acoso laboral, las que no, las circunstancias agravantes, las conductas atenuantes y el tratamiento sancionatorio.

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

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

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

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

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

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

ART. 59. Para los efectos relacionados con la búsqueda de solución de las conductas de acoso laboral, se establece el siguiente procedimiento interno con el cual se pretende desarrollar las características de confidencialidad, efectividad y naturaleza conciliatoria señaladas por la ley para este procedimiento (a título de ejemplo): 119

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

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

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

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

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

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

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

f) Atender las conminaciones preventivas que formularen los inspectores de trabajo en desarrollo de lo previsto en el numeral 2° del artículo 9° de la Ley 1010 de 2006 y disponer las medidas que se estimaren pertinentes. 120

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

3. Este comité se reunirá por lo menos, 2 designará de su seno un coordinador ante quien podrán presentarse las solicitudes de evaluación de situaciones eventualmente con figurantes de acoso laboral con destino al análisis que debe hacer el comité, así como las sugerencias que a través del comité realizaren los miembros de la comunidad empresarial para el mejoramiento de la vida laboral.

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

5. Si como resultado de la actuación del comité, este considerare prudente adoptar medidas disciplinarias, dará traslado de las recomendaciones y sugerencias a los funcionarios o trabajadores competentes de la empresa, para que adelanten los procedimientos que correspondan de acuerdo con lo establecido para estos casos en la ley y en el presente reglamento.

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

Fecha: 1 de diciembre 2020

Dirección: calle 22 cr 4ª - 6

Ciudad: Sahagún Córdoba

Departamento: Córdoba

Representante legal: Diana Marcela Petro villera y Gloria Inés Macea Rodríguez