

Factibilidad Para La Producción Y Comercialización De Churros Elaborados A Base
De Harina De Soya En La Ciudad De Popayán

Diana Catherine Gilon



Institución Universitaria Colegio Mayor Del Cauca

Facultad De Administración Y Ciencias Sociales

Gestión Comercial Y De Mercados

Popayán Cauca

2020

Factibilidad Para La Producción Y Comercialización De Churros Elaborados A Base De
Harina De Soya, En La Ciudad De Popayán.

Diana Catherine Gilon



Trabajo De Grado Dirigido Por:

Especialista Claudia Bedoya

Institución Universitaria Colegio Mayor Del Cauca

Facultad De Administración Y Ciencias Sociales

Gestión Comercial Y De Mercados

Popayán Cauca

2020

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Presidente del jurado

Firma del jurado

Dedicatoria

A mis hijas con todo el amor del mundo, a quienes trato cada día de dar mi mejor ejemplo para que sigan adelante con sus sueños, a mi madre por el apoyo y empuje para que termine este peldaño, por eso con infinito cariño les dedico es paso que culmino con mucho esfuerzo pero feliz de haberlo logrado.

Agradecimientos

Principalmente a Dios por permitirme llegar hasta este punto, por darme fortaleza y motivación de seguir adelante y no permitir que dejara a un lado este logro, y a todas las personas que me dieron su apoyo.

Contenido

Plan De La Empresa	7
Introducción	10
Planteamiento Del Problema	11
Justificación	13
Objetivos	14
Objetivo General	14
Objetivos Específicos	14
Marco Conceptual	16
Metodología	20
Enfoque cuantitativo	20
Investigación Cuantitativa	20
Fase conceptual	21
Fase de Planeación y diseño	21
Fase Empírica	21
Fase Analítica	22
Fase de Difusión	22
Capítulos	23
Segmento de Cliente	23
Oferta	25
Demanda	27
Propuesta De Valor	36
Canales	38
Relaciones Con Los Clientes	41
Fuentes De Ingreso	42
Recursos Claves	44
Actividades Clave	51
Alianzas	53
Impacto Social y Ambiental	57
Matriz Dofa	59
Estructuras financieras	62
Conclusiones	69

Recomendación

71

Referencias

72

Plan De La Empresa

La microempresa Mr. Churros, tiene como finalidad producir un alimento de alto contenido nutricional a base de los beneficios saludables de la soya, además de, combinarlos con las vitaminas y minerales que brindan algunas frutas y frutos secos, pretende posicionarlo en un plazo de cinco años, como un alimento de alta calidad y vincularlo culturalmente a la gastronomía payanesa.

El talento humano deberá proceder a través de valores como: la confianza, la cual establecerá un lazo emocional que garantice la alta productividad, transparencia, esencial en la toma de decisiones asertivas, responsabilidad, en el manejo de la información interna y externa de la empresa afianzando la confidencialidad de los archivos y productos que se lleven a cabo, integridad, en aras del respeto mutuo y transformación, capacidad de cada trabajador para adaptarse a los cambios, permitiéndose compartir ideas proactivas que lleven a la innovación de la producción de la empresa.

El producto principal de la microempresa, los churros a base de soya, son beneficiosos, para los consumidores, puesto que, sus ingredientes tienen bajas calorías en relación a otros productos de la misma línea, por lo cual, al posicionarlo y consumirlo asiduamente pretende que la tasa de sobrepeso y obesidad, tanto en hombres y mujeres disminuya y se vea reflejado al realizar la encuesta nacional de la salud (cauca, 2007)¹.

La empresa Mr. Churros, obtendrá los recursos financieros, implementando el modelo canvas (Duque, Pereira, 2018), el cual permite innovar abordando áreas, tales como, clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica, con este modelo se caracteriza la empresa, puesto que,

¹ Encuesta Nacional de la Salud, Cauca, 2007. ISBN 978-958-716-198-4. [Archivo PDF]. Disponible en: <https://www.minsalud.gov.co/salud/documents/cauca.pdf>

permite segmentar los clientes potenciales, al ofrecerles un producto que consumen asiduamente (harina y dulce) bajo en calorías, y aun costo cómodo, al alcance del bolsillo, además de, contribuir con el cuidado del medio ambiente por su empaquetadura biodegradable, el producto se dará a conocer por canales virtuales, seguidamente se ofrecerá en los puntos de venta tipo casetas ubicados en la ciudad, cercanos a sectores comerciales, también se ofrecerá el producto en dulcerías para mayor comercialización, por último se expondrá en el festival gastronómico anual del municipio.

En cuanto a los recursos físicos, la oficina principal de la empresa funcionará en el lugar de residencia del representante legal de la misma, en esta infraestructura se llevará a cabo la producción, revisión de calidad y distribución del producto.

La obtención de la maquinaria para la producción inicialmente se gestionará por medio de inversionistas o de las personas que se vinculen como socios de la empresa, con la finalidad de capitalizar los bienes, muebles e inmuebles de la microempresa. El personal que estará fijado en planilla no excederá los diez trabajadores y estarán sujetos a las indicaciones de un único profesional.

El resumen financiero sobre flujos de efectivo, pérdidas y ganancias, activos y pasivos, inversiones, capital y previsiones de futuro, se ejecutará a través de la matriz DOFA de manera constante, con la finalidad de tomar decisiones oportunas y efectivas en la dirección de posicionar la empresa y los productos que se ofrecen, especialmente los churros de soya, un producto innovador, que siendo una harina aportará bajas calorías evitando ganar peso, saciará el apetito de los consumidores, a un bajo valor agregado, en otras palabras, un precio justo al alcance de todos.

Introducción

El presente trabajo de grado, es un estudio de factibilidad, para la creación de una empresa productora y comercializadora de churros elaborados a base de harina de soya, bajo niveles de higiene, calidad y control de alimentos, resaltando los nutrientes que este producto aporta a los

consumidores de la ciudad de Popayán. La actividad económica estará enfocada en el sector comercial, y educativo a bajos costo y garantizando un óptimo servicio en el abastecimiento, envío y duración del producto, dado los conocimientos teórico-prácticos recibidos durante el proceso de formación tecnológica.

El trabajo se desarrollará realizando estudios de mercadeo tales como: características de producto, oferta, demanda, sistemas de comercialización y determinaciones de las posibilidades del proyecto, mediante un estudio de reconocimiento del entorno regional.

La justificación y los términos de referencia como: ubicación, medio político, administrativo, población, características, tamaño de la empresa, localización, producción, comercialización, se determinará con el estudio técnico y financiero cuantificando por variables determinadas como: monto de la inversión, costos de producción, costos de operación, ingresos por ventas, gastos de administración, punto de equilibrio y rentabilidad, en base a la potencialidad gastronómica que posee el municipio, gracias a los estudios y reconocimientos que la UNESCO, (Radio Super, Marzo, 2019) ha otorgado en los múltiples congresos gastronómicos celebrados anualmente en la ciudad de Popayán, convergiendo los demás departamentos y distintos(países que permiten el intercambio cultural y patrimonial.

Planteamiento Del Problema

Hoy en día son más las personas que padecen de sobrepeso u obesidad. En Colombia, por ejemplo, los resultados de la Encuesta Nacional de la Situación Nutricional (ENSIN) realizada en el año 2005, muestran que el porcentaje de mujeres entre 19 y 64 años de edad que tienen sobrepeso y obesidad es de 44,6%, en los hombres, el porcentaje es de 39,9%, en síntesis, el 46,1% de la población adulta tiene sobrepeso y obesidad.

En el departamento del Cauca, específicamente en el municipio de Popayán, según la encuesta nacional de la salud efectuada en el año 2007, reflejó los siguientes resultados, las personas que asisten al médico por consultas externas les han recomendado el reducir el consumo de las grasas, carbohidratos, harinas y los dulces, esto debido al sobrepeso, es imperante bajar de peso dado el 78% que se obtuvo en el estudio, de ahí la preocupación cada vez mayor de combatir la obesidad, no como una expresión de vanidad, sino como una acción efectiva para conservar la salud. Para ello es necesario tener equilibrio en la alimentación, incluir comida sana y llevar unos hábitos alimenticios saludables.

Sin embargo, esta decisión para personas con sobrepeso y obesidad es difícil de llevarla a cabo, puesto que la supresión de alimentos no tan saludables causa en ellos periodos de ansiedad y estrés que terminan en el consumo excesivo de los mismos, es por ello que surge la iniciativa de crear un negocio o microempresa que brinde un producto que supla esta necesidad de saciar un gusto sin incrementar su estado de sobrepeso y que permita metabolizar los productos por parte del organismo humano sin contraindicaciones para la salud.

De esta iniciativa nace la microempresa Mr. Churros, un producto elaborado con grano de soya, legumbre rica en ácidos grasos esenciales, que presenta un bajo contenido en grasas saturadas, y constituye una fuente de proteínas de excelente calidad, además, incluye vitamina del grupo B, vitamina E, minerales (hierro, calcio, fósforo, potasio y zinc) e isoflavonas (que actúan como antioxidantes), y en combinación con frutas y frutos secos, ofrecen un alto contenido nutricional, entre otras muchas propiedades beneficiosas para la salud.

Por esta razón es necesario llevar a cabo esta investigación, y ver la factibilidad en la producción y comercialización de los productos elaborados por MR. Churros, y así ofrecer a los consumidores un producto natural, de gran variedad, que supla la ansiedad alimenticia agradando

hasta al más exigente paladar, y del cual podrán disfrutar a un solo click dado el plan de distribución y el contacto virtual, implementación de las tic's, y las redes sociales, por las cuales se publicita la microempresa.

En relación a lo anterior, se aclara que las variables estarán sometidas a diversos análisis durante su planificación, ejecución en aras de alcanzar el objetivo general y objetivos específicos, en base a los siguientes apartes:

1. La materia prima utilizada para elaborar los churros, sea de la mejor calidad.
2. Los productos tendrán un alto contenido nutritivo y de agradable sabor.
3. El molde para la elaboración de los productos deberá conservar sus nutrientes.
4. El empaque de presentación y venta del producto será biodegradable.
5. Los canales de comercialización y distribución se llevarán a cabo con la implementación virtual, manejo de las Tic's, y redes sociales. En el momento de entrega presencial se guardarán los protocolos de Bioseguridad, dada la situación pandémica, Covid-19.
6. El talento humano será personal cualificado para realizar esta labor.

Justificación

El estudio de factibilidad para la producción y elaboración de churros con harina de soya, surge como una iniciativa de crear una microempresa, Mr. Churros, la cual brinda un producto nutricional bajo en calorías, el cual sacia al consumidor y contribuye a mitigar la ansiedad y el estrés en personas que se encuentran en un plan de alimentación rigurosa para controlar su peso. Es por ello que se opta por la creación de esta PYMES, la cual pretende contribuir al desarrollo económico y social de la ciudad y la región, al generar 10 empleos directos y entre 25 a 40

empleos indirectos inicialmente y en la medida que se posicionen se aumentaran las oportunidades laborales, de esta manera se satisfacen las necesidades económicas y financieras no solo de los emprendedores, sino de toda la comunidad, a su vez, contribuyen con el cuidado de salud de la población con sobrepeso y obesidad.

Esta investigación es importante llevarla a cabo, puesto que, permitirá impulsar un producto innovador pionero en comestibles, que apunte a ser considerado en el ambiente gastronómico como un plato típico, enriqueciendo culturalmente el patrimonio payanes.

El estudio de investigación presenta un alto grado de factibilidad en el desarrollo de la microempresa, dado el modelo de negocio actual, con el cual permite desarrollar un plan de empresa ordenado, riguroso, analítico en las acciones estratégicas, cuyo resultado permitirá toma de decisiones asertivas en el crecimiento, sostenibilidad de una microempresa competitiva en su medio alcanzando los objetivos propuestos.

Este tipo de Pymes, según la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (ANDI), son factibles y prósperas según su plan de negocios y práctica empresarial. “Una parte importante de las oportunidades están en nuestras empresas y en la posibilidad de rodearlas en este momento de dificultad” (Master, Bruce. 2020).

Objetivos

Objetivo General

Formular un estudio de factibilidad para la producción y comercialización de churros elaborados a base de harina de soya en la Ciudad de Popayán.

Objetivos Específicos

- Elaborar un estudio de mercado que nos permita verificar la oferta y la demanda.
- Realizar un estudio técnico y organizacional del plan de negocios, para saber en qué condiciones debemos entrar al mercado y con qué estrategias posicionaremos el producto.
- Establecer un estudio administrativo que proporcione las herramientas que sirvan de guía para los que en su caso tendrán que administrar dicho proyecto.
- Formular el estudio financiero y su respectiva evaluación para saber la inversión y la mano de obra que se debe tener para la creación de la empresa y mirar la rentabilidad, para así saber los ingresos y los egresos de la empresa
- Realizar un estudio de impacto ambiental que beneficiaría a nuestro medio ambiente y de qué forma lo podríamos afectar.

Alcance Del Proyecto. Con este proyecto se busca posicionar la microempresa de alimentos Mr. Churros, en el mercado con su producto a base de la harina de soya, siendo reconocido como un snack nutritivo para las personas, específicamente la población con sobrepeso y obesidad.

La microempresa pretende fomentar 10 empleos directos para la funcionabilidad de la misma, y entre 25 a 40 empleos indirectos, siendo constantes en la cadena de producción y comercialización del producto principal y sus posibles derivados a futuro, cuyo impacto social es orientado a la generación de empleabilidad dentro del municipio payanes y mitigar el impacto

económico y financiero que se vive dada la situación de pandemia, que ha afecto a la población de vendedores informales y pequeños comerciantes.

La visión de Mr. Churros, es en un periodo de 5 años alcanzar una cobertura a nivel municipal, posteriormente en el departamento y alcanzar el cubrimiento nacional, en un plazo de 10 años, a través, de la promoción, marketing, mercadeo y ventas, que impulse el crecimiento vertical y horizontal de la marca, dado el escenario actual, impulso de nuevas pequeñas y medianas empresas, por parte del gobierno, con subsidios en los créditos bancarios y con bajos intereses por la pandemia, Covid-19, con la finalidad de activar las actividades económicas del país, y dirigido a emprendedores de estratos socio económicos de niveles 1,2 y 3².

Marco Conceptual

El marco teórico-conceptual que enmarca el estudio de factibilidad para la producción y comercialización de churros elaborados a base de harina de soya en la ciudad de Popayán, se desarrolla bajo estudios de enfoque cuantitativo, método deductivo, investigación cuantitativa, el estado del arte se construyó con antecedentes de investigaciones cuya temática es la construcción de microempresas, mercadeo, inversión y plan de negocios.

A continuación, se presentan los conceptos y las teorías con las cuales se estableció la base y el desarrollo de este documento:

² BALCONDEX. Promueve el Desarrollo Empresarial. Línea Colombia Emprende e Innova Contra Los Efectos Económicos del Covid19Coronavirus. Circular 007. Abril 2020. (Archivo PDF). Disponible en: https://bancoldex-pruebas.micrositios.us/sites/default/files/circular_007_08_de_abril_2020_linea_colombia_emprende_e_innova_0.pdf

□ La microempresa se enmarca como una unidad productiva con un estudio de factibilidad viable y en crecimiento, inicialmente cuenta con un capital mínimo establecido en un bien raíz, en el cual funcionará las oficinas y el área de producción, el capital para la materia prima y maquinaria se gestionará por medio de inversionistas, o crédito, línea de Colombia emprende e innova por efectos del Covid-19 y el autofinanciamiento operativo se obtendrá por medio de familiares y de inversionistas, la organización tiene un bajo nivel organizativo y tecnológico , 10 trabajadores, administrada por un solo miembro que a su vez, hará de representante legal, quienes trabajarán para obtener sus propios usufructos y para los cuales constituye su medio de vida.

En relación a la creación de la microempresa la ley 590 de 2000 y 905 de 2004, la expone como una unidad que permite la explotación económica por parte de persona natural o jurídica en actividades, que en el caso de este documento son consideradas comerciales, en zona urbana, con una empleabilidad de no más de 10 trabajadores.

□ La microempresa Mr. Churros, contará con cuatro áreas funcionales (administración, mercadeo, producción, contabilidad y finanzas), las cuales estarán a cargo de personal responsable, buscando la sincronía y funcionabilidad para alcanzar los objetivos y metas propuestos en el plan de negocios.

□ Administración: encargada de diseñar, dar forma y seguimiento a la organización para alcanzar resultados eficientes y oportunos.

□ Mercadeo: encargada de todo el proceso de producción desde su etapa inicial hasta el final, en manos del consumidor, a través de la investigación de mercados, planificación, desarrollo, precio, distribución, logística, ventas y comunicación.

□ Producción: encargada de la transformación de la materia prima en un producto terminado, efectuar el control de calidad del mismo, implementando los recursos humanos, equipo y maquinaria, incluido el mantenimiento y reparación de los equipos de producción constantemente.

□ Contabilidad y Finanzas: encargada de administrar, registrar y tomar decisiones frente a los recursos financieros existentes, de igual manera, gestionar la obtención de capital frente a otras entidades, establecer tiempos de pago e intereses favorables en los créditos que se adquieran, dentro de sus otras funciones están, la contraloría, el crédito y cobranzas, y los impuestos.

□ Antecedentes investigativos sobre la implementación de la microempresa, al favorecer la gastronomía y el sector económico de una región, como es el caso de Nuevas Ideas Empresariales - Churros José García De La Torre, enfocada en el sector de la alimentación en los últimos años, la cual creció rápidamente en Brasil. Muestra como el producto es globalmente consumido y aprobado por un amplio flujo de turistas en sus hábitos de alimentación. Por ende, el estudio de factibilidad de la microempresa y su producto, el churro a base del grano de soya, se incorporará a la gastronomía municipal, departamental y nacional de forma gradual, deduciéndole como un producto de agrado al paladar del consumidor por su innovación, bajo en calorías, con las combinaciones con frutas y frutos secos.

□ La importancia de consumir alimentos en base a la soya, radica en los fitoestrógenos naturales que contiene grandes cantidades proteínicas, calcio y vitaminas. Innumerables estudios ratifican que alimentarse constantemente con soya previene apariciones de enfermedades cardiovasculares, cáncer (de mama, endometrio, próstata y

colón, entre otras) y aceleran el metabolismo, por lo cual el proceso digestivo se realiza adecuadamente, y evita ganar peso, en aquellas personas que tienen condición de obesidad en cualquiera de sus grados, les alimenta, les sacia, evitando así periodos de ansiedad alimenticia, con lo cual se beneficia la salud corporal y mental de esta población³.

□ El estudio de mercado, es vital en la creación de empresas sin discriminar su tamaño, en el caso de la Pymes, su organización, flexibilidad y un bajo capital para el desempeño se constituyen en una economía con déficit para confrontar la economía global innovadora, este documento busca la instrumentación de nuevas políticas de mercado que contribuyan a elevar las capacidades competitivas de las microempresas a través de la intervención del gobierno, instituciones públicas y privadas, programas de acción a favor del desarrollo, así fortalecer el sector comercial, y laboral del país. Sin embargo, las Pymes, responden a la necesidad de flexibilidad productiva y respuesta rápida ante las grandes empresas y en condiciones de inestabilidad del mercado, lo que sugiere que la micro empresa es capaz de mitigar los efectos de los ciclos económicos, de esta manera se visualiza claramente los clientes, características y especificaciones del producto, la oferta y demanda directa e indirecta.

□ El estudio técnico, relacionado con el talento humano vinculado a la microempresa, ligados a la estructura organizacional, los costos, ubicación, procesos de producción y magnitud del proyecto empresarial, a su vez, propone y analiza diferentes opciones en la implementación de las tecnologías en aras de prestar bienes y servicios y

³ NievasV. T. O. (2014). Cuidando La salud con los fitoestrógenos. *Revista UNIMAR*, 28(2). [Archivo PDF]. Disponible en: <http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/unimar/article/view/173>

su factibilidad de operatividad en equipos, maquinaria, instalaciones y materia prima para la transformación, producción y comercialización.

□ El estudio administrativo, proporciona las herramientas guía para la administrar el proyecto micro empresarial, en él se constituyen los elementos administrativos, la planeación y las estrategias que definen las decisiones y las acciones para alcanzar los objetivos de la Pyme. En otras palabras, este estudio permite evaluar la inversión y operatividad capaz de establecer el desarrollo socio económico.

Metodología

Enfoque cuantitativo

El documento factibilidad para la producción y comercialización de churros elaborados a base de harina de soya, en la ciudad de Popayán, se enmarca en el enfoque cuantitativo con la finalidad de obtener y analizar datos en variables determinadas, al estudiar propiedades y fenómenos cuantitativos. Las técnicas del análisis utilizadas son: Longitudinales (seguimientos de la población de estudio en un periodo); No longitudinales (no hay seguimiento en relación al tiempo); Estudios prospectivos (efectuado una vez iniciado el estudio); Estudios retrospectivos

(efectos durante el estudio); Hacia delante (desde la exposición del estudio); Hacia atrás (efecto de la exposición); y Sin sentido, aplicadas al método deductivo en relación a la interpretación de los resultados y el marco teórico conceptual, inmersos en el tipo de investigación cuantitativa.

Investigación Cuantitativa

Con la finalidad de alcanzar los objetivos se implementó la investigación cuantitativa la cual explica de forma sistemática, rigurosa y ordena la naturaleza del objetivo de estudio, factibilidad para la producción y comercialización de churros elaborados a base de harina de soya, en la ciudad de Popayán, con base en los instrumentos de recolección de datos, tales como, la observación, encuestas, entrevistas, estudios de mercado, técnica administración y estadísticos. Se desarrolla esta investigación a partir de las siguientes fases:

Fase conceptual

En esta fase se formula, y delimita el problema, a su vez, se revisa la literatura con la que se soporta y se construye el marco conceptual, y la formulación de la hipótesis. Para ello se propuso una reunión con los algunos de los microempresarios, estableciendo la funcionabilidad de administrativa, financiera y de producción, los datos obtenidos reflejan las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas para la factibilidad de producción y comercialización de churros por medio de la Pyme.

Fase de Planeación y diseño

El estudio de factibilidad de producción y comercialización de churros, se direcciona a la creación de microempresa alimenticia, que prestará un servicio a la población del municipio de

Popayán, enfocada en mitigar los problemas de salud, dadas las estadísticas de la Encuesta Nacional de Salud, efectuada en el Cauca-Popayán, además, de contribuir con el sector económico y financiero de la región, a través del plan de negocios canvas. Se tiene en cuenta áreas específicas del funcionamiento micro empresarial, tales como, costos y contabilidad, mercadeo, producción, administración, aspectos legales y tributarios.

Fase Empírica

La recolección de los datos, mediante algunos instrumentos como la entrevista como herramienta, permite que sean sistematizados y organizados para su análisis, y posteriormente se efectuará la toma de decisiones pertinentes para la factibilidad del estudio. En cuanto a ubicación de la microempresa, contratación del personal para la transformación de la materia prima, calidad del producto terminado, distribución, comercialización, Se establece logística que permita la cualificación del talento humano para la operatividad del negocio.

Fase Analítica

Se ejecuta el plan de acción de la microempresa cumpliendo con las estrategias definidas para definir las variables dentro del proceso que aporten las herramientas necesarias para la factibilidad en la producción y comercialización de los churros, (producto innovador a base de fitoestrógenos), teniendo en cuenta la segmentación del mercado, y la oferta que lo circunscribe, estableciendo una línea de mercadeo competitiva.

Fase de Difusión

En esta etapa se evalúa todos los métodos y el proceso implementado durante el estudio de factibilidad, una vez concluida la evaluación, se establecen estrategias de mejoras incluyendo la

aplicación de recursos clave, en cuanto a la mano de obra, posibles inversionistas, créditos financieros a baja tasa de interés, manteniendo la red de alianzas claves consolidadas, por último, manteniendo el valor agregado asequible para la población.

Capítulos

Segmento de Cliente

Este aparte se encuentra relacionado con la segmentación del mercado, de la cual se dividen varios segmentos determinados por sus necesidades de consumo básico, específico o simplemente de mercadotecnia, al cual se denomina segmento de clientes, para lo cual la micro empresa Mr. Churros, implementó factores, tales como, identificación, suficiencia, estabilidad y accesibilidad, además de las variaciones de segmentación que abordó cada una de ellas.

Mr. Churros, identifico que en el municipio de Popayán, los índices de sobre peso y obesidad se han incrementado, dada la situación de pandemia Covid-19, dado que, tanto hombres, mujeres y niños no practican actividad física regular y su alimentación no es tan saludable, causa y efecto

del estatus, cuarentena, salidas controladas y el cierre preventivo del sector comercial, el cual, afectó muchas de las pequeñas y medianas empresas que brindaban productos de canasta familiar a cómodos precios, caso particular los campesinos que ofrecen sus productos cerca a centros comerciales, almacenes de cadena, inclusive aquellos que no están ubicados dentro de los centros de alimentos (galerías) y que ya no se ubican en sus alrededores.

Sumado a esto, la tarea que exige que los microempresarios se encuentren física, mental y emocionalmente estables, brindándoles en lo posible una red de apoyo que les permita fortalecer o adquirir nuevas herramientas para que, los consumidores obtengan los productos a un costo adecuado, previniendo dificultades para alimentarse, suprimir las necesidades básicas con un capital mínimo.

Es de resaltar que algunas de las Pymes lograron readaptarse, ofreciendo sus servicios a través de la tecnología, reduciendo costos de operatividad y concertaciones financieras con arrendadores y entidades bancarias, con la finalidad de no desaparecer y tener un lucro, pero estas estrategias conllevan a la población, específicamente, aquellos que oscilan entre los 5 y 80 años, a estar horas frente a un monitor, ya sea para estudiar, trabajar o simplemente tener un rato de ocio, incrementando el consumo de alimentos y conservas no tan saludables, una vida sedentaria, que acarrea consigo problemas de salud a futuro, por lo cual surge la idea de esta micro empresa cuyo producto los churos elaborados con harina de soya, fruta y frutos secos, ofrezcan un alimento saludable, a un costo asequible tanto para quienes no tienen un salario como para quienes lo disfrutan, y que se encuentra en los estratos socio económicos 1, 2 y 3, zonas más afectadas en esta etapa de crisis.

En relación a la suficiencia, la población que se encuentra en estos estratos socio económico permite tener una muestra amplia y estable, para la oferta y demanda del producto, acorde con la

necesidad de un alimento saludable que mitigue los trastornos alimenticios, ocasionados comúnmente por las dietas, con la finalidad de bajar y controlar el peso. De esta forma se visualiza una estabilidad en el segmento de clientes, acercando a la investigadora a una realidad factible de producción y comercialización, del producto ofrecido por la microempresa, cuya accesibilidad, permitirá al cliente, tomar decisiones económicas, mejorar la tecnología en el proceso de transformación de la materia prima, posicionarse frente a la competencia, focalizar el marketing, el uso de recursos empresariales, efectuar una publicidad efectiva, y establecer un nicho propio, aumentando el crecimiento en el mercado y alcanzando los objetivos de este estudio.

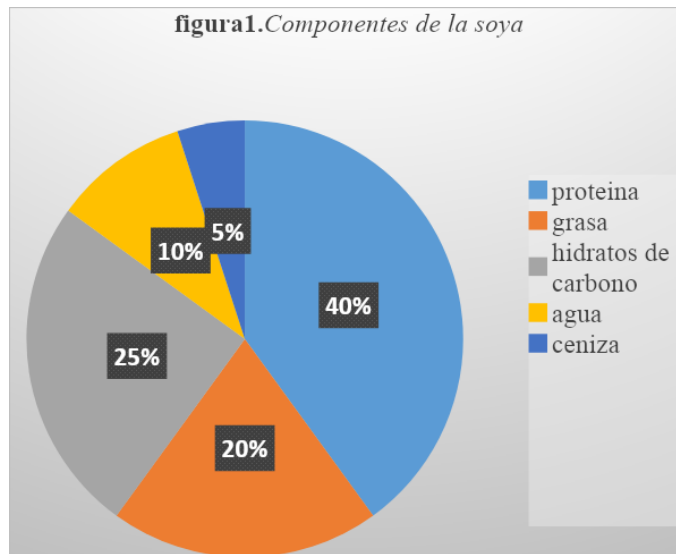
Oferta

La microempresa Mr. churros, ofrece un producto alimenticio e innovador, los churros a base de harina de soya, con relleno de frutas y frutos secos, los cuales son ideales para el consumo de personas con la necesidad de una dieta balanceada, que deseen bajar de peso o simplemente alimentarse.

Este producto contiene en su semilla leguminosa, cutícula, hipocótilo y dos cotiledones, considerada como oleaginosa debido a que tiene: grasa (20%), proteína (40%), hidratos de carbono (25%), agua (10%) y cenizas (5%). Es de resaltar que las proteínas, aportan nutrientes para el crecimiento del organismo, al igual que, para la reparación de tejidos y las grasas son una fuente de energía para el funcionamiento del organismo.

figura 1.

Componentes de la Soya.



De igual manera, el consumo de la soya y los productos derivados de la misma, tales como, el aceite (contenido ácido linoleico) permite el crecimiento y mantenimiento de la piel. Además, la lecitina que contiene favorece el sistema nervioso y cardiovascular.

Por lo cual, los productos ofrecidos en la microempresa Mr. Churros, son recomendables a diferencia de lo que ofrece la competencia directa, “Churrería la vecindad”, quienes producen churros tradicionales (harina de trigo), producto que contiene una elevada cantidad de carbohidratos, acompañado de helado (azúcares) los cuales no contribuyen a mantenerse en forma y bajar de peso.

figura 2.

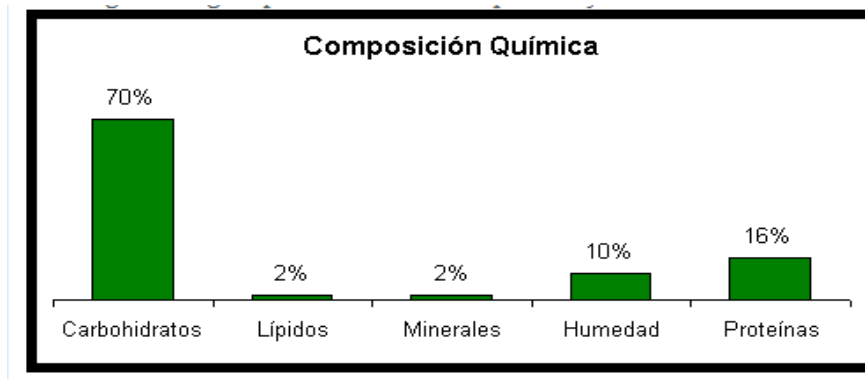
Nota. Adaptado de churrería la vecindad, {Imagen}, churrerialavecindad · Tienda de café,

Disponible en: <https://www.facebook.com/churrerialavecindad/>



figura 3.

Nota. Adaptado de monografias.com [Imagen], por Garza, Ana. Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Salud Pública Y Nutrición, Licenciatura en Nutrición, Disponible en: <https://www.monografias.com/trabajos6/trigo/trigo.shtml>



Los churros de harina de soya se ofrecen de la siguiente manera:

- Su empaquetadura es biodegradable.
- Presentación Individual, costo \$1.000 pesos.
- Paquete de churros familiar por 10 unidades, a un costo de \$6.000 pesos.

Demanda

Los churros de harina de soya, es un producto que satisface la demanda del segmento clientes, interesados en mantenerse en forma y bajar de peso, tanto hombres y mujeres, entre las edades de cinco a ochenta años, consumen habitualmente alimentos tipo pasabocas, o snacks, como complemento del desayuno, meriendas, en el receso escolar, inclusive en las pausas activas laborales, inclusive en este momento de sedentarismo y auge tecnológico, en el que los clientes se enfrentan a prolongadas jornadas de trabajo según su actividad y suscitado por la pandemia Cvid-19. Por lo cual con un adecuado proceso de producción, comercialización, marketing y publicidad el producto estará en nivel competitivos y dados sus beneficios saludables en los seres humanos, por sus bajas calorías, cubrirá la expectativa de la muestra en cuanto a un alimento bajo en calorías y altamente nutricional que además de su sabor diferente es delicioso al paladar de los consumidores del municipio de Popayán.

Encuesta de aceptación de Mr. Churros en la ciudad de Popayán



Mr. churros

A continuación usted encontrará, preguntas para evaluar la aceptación de reemplazar las comidas de harina tradicional, por un producto a base de harina de soya.

¿Crees que tienes una alimentación saludable?

- Sí
- No
- Tal vez

:::

¿Has consumido algún producto a base de harina de soya?

- Sí
- No
- Tal vez

¿Sigues alguna dieta?

- Sí
- No
- Tal vez

¿Consumirías un producto a base de harina de soya, bajo en calorías?

- Sí
- No
- Tal vez

¿Con que frecuencia?

- Hasta 2 veces al día
- 1 vez por semana
- Más de 1 vez por semana

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un producto bajo en calorías, que además te ayude a mantener tu peso ideal?

- \$1000
- \$2000
- \$3000
- Otra...

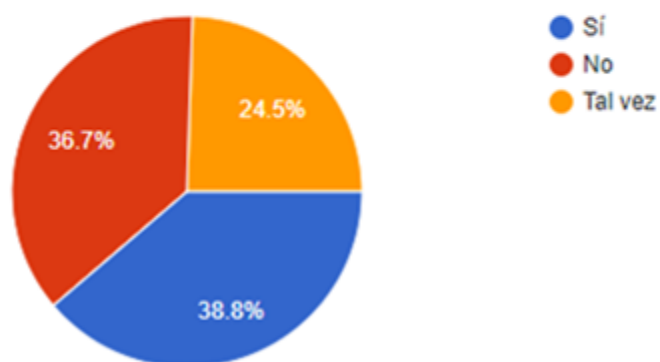
¿Reemplazarías las harinas que consumes diariamente, por un producto de harina a base de soya bajo en calorías?

- Sí
- No
- Tal vez

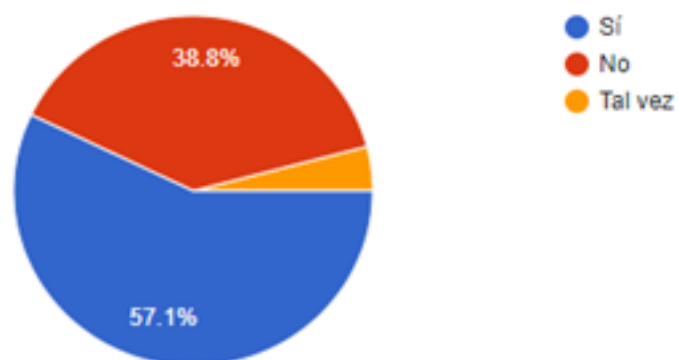
Respuestas a la encuesta realizada

Mr. churros

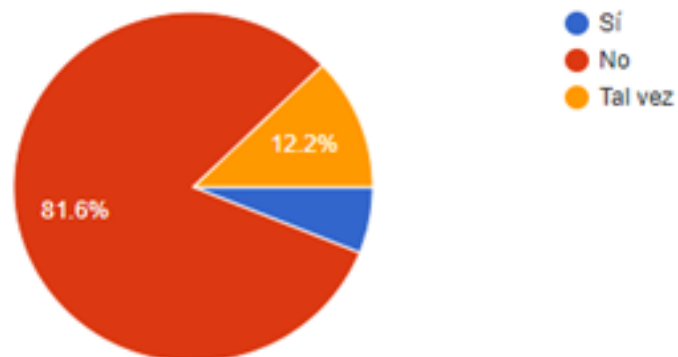
¿Crees que tienes una alimentación saludable?



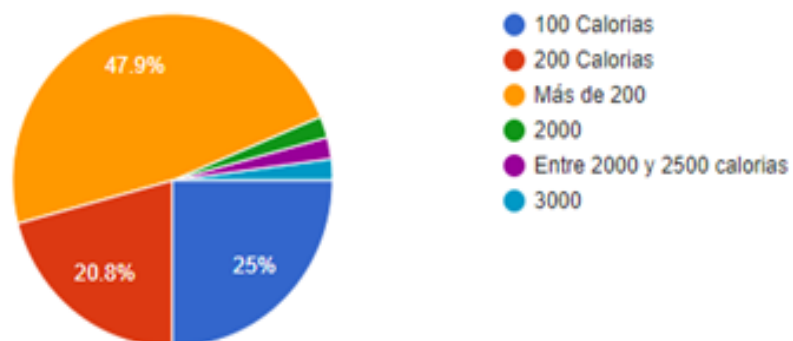
¿Has consumido algún producto a base de harina de soya?



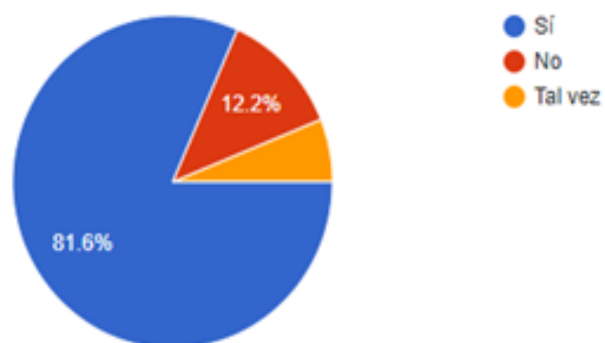
¿Sigues alguna dieta?



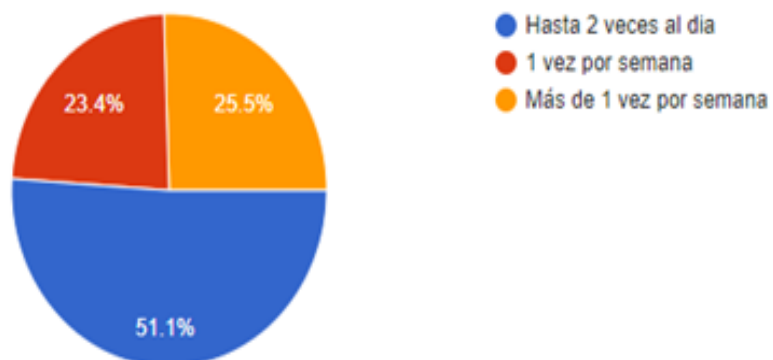
¿Cuántas calorías consumes a diario?



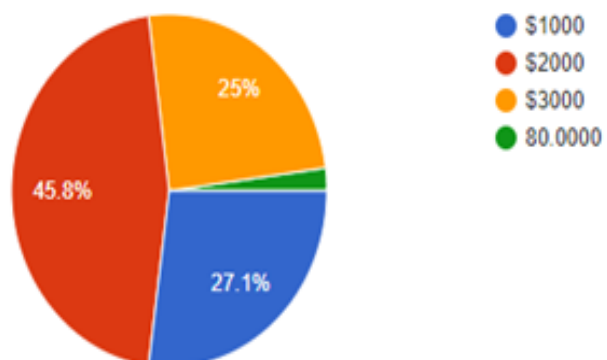
¿Consumirías un producto a base de harina de soya, bajo en calorías?



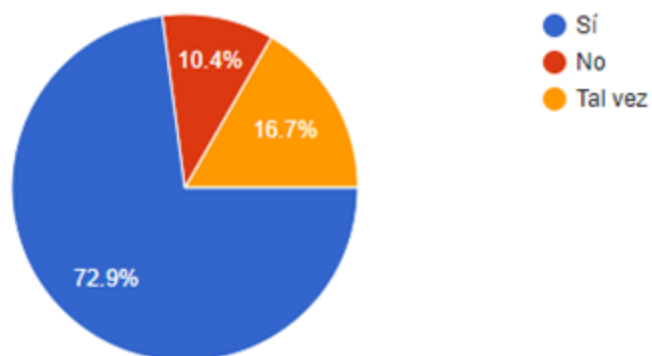
¿Con que frecuencia?



¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un producto bajo en calorías, que además te ayude a mantener tu peso ideal?



¿Reemplazarías las harinas que consumes diariamente, por un producto de harina a base de soya bajo en calorías?



Propuesta De Valor

La microempresa Mr. Churros, tiene como propuesta valor, un producto a base de harina de soya, frutas y frutos rojos, alimento que, dado su componente nutricional, tamaño y empaque, es recomendable su consumo a cualquier hora del día.

El producto este dirigido principalmente a las personas interesadas en mantenerse en forma y que actualmente se encuentran siguiendo un plan nutricional, rutinas de ejercicios para mantener o bajar de peso.

Los beneficios saludables del producto están directamente relacionados con los nutrientes que la soya, las frutas y frutos secos, brindan al organismo con su consumo, para ello, se ha tenido en cuenta las guías alimentarias (dietas), que los profesionales de la salud, nutricionistas, orientan a sus pacientes, en ellas suprimen los carbohidratos, grasas, azúcares y harinas, puesto que son el principal foco para ganar peso no saludable, la supresión de estos alimentos en una persona con sobrepeso u obesidad en cualquiera de sus grados (pre obesidad, mordida y extrema), ocasiona altos niveles de ansiedad que de no ser supervisados, atendidos y controlados oportunamente llevan a las personas con estas condiciones a problemas de depresión, inestabilidad social y emocional, afectando su salud mental, sin embargo, la micro empresa presenta un alimento tipo snack, para este tipo de segmentación de clientes, el cual saciara su apetito y contribuye a una dieta saludable, lo que marca la diferencia en relación con los churros ofrecidos por la competencia.

Por lo cual, los primeros seguidores (Early Adopters), se interesarán en los beneficios del producto, al consumirlo y experimentar los beneficios de la soya, lo recomendará, aportando

publicidad a la microempresa, dado que, se ha interesado en ofrecer una posible solución al problema y sin pagar un alto costo por el artículo.

En cuanto al estudio de factibilidad para la producción y comercialización de churros a base de harina de soya en la ciudad de Popayán, se establece que es un producto, cuya transformación y fabricación tendrá un bajo costo, permitiendo testear el mercado y eventualmente ampliar la gama de alimentos, conservando la soya como componente principal, con ello se genera un alto valor agregado que será percibido por el cliente.

figura 4.

Logotipo Microempresa Mr. Churros, incluye imagen del producto. Diseño Propio de la investigación



Canales

Los canales de distribución van dirigidos a hombres, mujeres y niños que no practican actividad física regular y su alimentación no es regularmente saludable, sin distinciones en función del nivel adquisitivo de nivel socio económico (1,2,3), en un rango de edades entre los 5 y 80 años.

Para establecer un medio entre el segmento de clientes y el producto, la microempresa Mr. Churros, incluyen canales de distribución, dada la evolución del marketing digital en auge actualmente, al igual que algunos sistemas tradicionales de distribución, con la finalidad de que el área económica sea activa desde el fabricante o empresario, productor hasta las manos del cliente y posteriormente al consumidor con el producto terminado.

La microempresa presenta un sistema interactivo que implica los siguientes componentes: fabricante, intermediario y consumidor. Según el recorrido que haga el producto hasta el cliente, es a lo que se le denomina canal, para ello se tendrán en cuenta los siguientes canales: Directo, Corto, Largo, en relación a la actividad comercial activa, según la mercadotecnia y logística viables de acción teniendo en cuenta, situación de salubridad, Covid-19.

figura 5.

Nota, adaptado, *Canales de distribución*. [Imagen]. Disponible en:

<https://www.marketing-xxi.com/canales-de-distribucion-63.htm>



La implementación de estos canales permite al área administrativa, comercial y contable, llevar un control, fijar costos del producto, además, de indicar factores en cuanto a las actividades promocionales y logísticas requeridas para mantenerse en el mercado los 365 días del año, a su vez, refleja la capacidad financiera que se necesita para la operatividad, producción y comercialización del producto.

- Directos: Redes sociales (internet, Facebook, WhatsApp, Email), atención telefónica (línea para pedidos y PQRS), radio (cuñas radiales).
- Cortos: Mr. Churros, distribuirá sus productos por medio de transporte público (moto), propiedad del propietario de la microempresa a los detallistas, tiendas de barrio, quienes venderán el producto al consumidor.
- Largos: En relación a la capacidad de crecimiento de la microempresa en cuanto a producción, permitirá que a futuro se contrate transportadores externos para la distribución (Domi, Rappi) encargados de entregar a mayoristas, bajo pedido (almacenes

de cadena, dulcerías al por mayor), y estos comercializaran el producto hacia tiendas del barrio, pequeños negocios, restaurantes y cafeterías, llegando así al consumidor o cliente.

Tabla 1.

Costo de canales de Comunicación y Distribución. Elaboración propia de la Investigación.

Los costos varían de acuerdo a la tarifa contratada anualmente, y pueden ser variables dependiendo de la necesidad mensual de la microempresa Mr. Churros.

<input type="checkbox"/> Costos de Canales de Comunicación Y Distribución		
Detalle	Valor Mensual	Valor Anual
Línea Telefónica e internet	60.000	720.000
Cuñas Radiales	80.000	960.000
Distribución directa (Moto)	35.000	420.000
Transportadora Rappi por 80 domicilios	200.000	2.400.000
Totales	375.000	4.500.000

Relaciones Con Los Clientes

En aras de establecer y conservar una buena relación con los clientes (intermediarios) se tendrán en cuenta los siguientes factores y elementos:

- ✓ Atención personalizada: en ella encontraran personal capacitado en atención al cliente que brindara toda la información sobre la producción, calidad y nutrientes que aporta el producto, aclarados en la propuesta valor, de igual manera, si es un cliente constante, se le brindará promociones especiales por su fidelidad comercial, también, se le ofrece la visita en casa, si se encuentra ubicado en el sector urbano del municipio de Popayán, garantizando su comodidad a la hora de efectuar el pedido.
- ✓ Medios virtuales: contará con una página de Facebook, cuenta de WhatsApp y, donde el cliente tendrá información de la microempresa, campañas, especificaciones y otras variedades del producto a futuro, marca, logo y slogan, una sección de preguntas frecuentes, y un link para realizar el pedido por medio del sitio.
- ✓ Días de promociones: Para la captación de clientes, y ofrecer pro bonos por su número de pedidos.
- ✓ Una base de datos actualizada de los clientes, para facilitar la atención, comunicación, mercadeo, comercialización, distribución y entrega del producto.
- ✓ Día especial cliente fiel: se le obsequiara productos de la microempresa a los clientes que han realizado pedidos continuamente por seis meses, en sus cumpleaños.

Con se ello se pretende que cada compra resultará en un retorno de la inversión tanto para ellos como para la microempresa.

Fuentes De Ingreso

El estudio de factibilidad de producción y comercialización de churros, con harina de soya, fruta y frutos secos, microempresa Mr. Churros, impulsará su unidad productiva bajo las siguientes opciones de financiamiento:

- FFF: Amigos, familiares y socios (Friends, Family and Partners), como primera fuente de financiamiento, dados los posibles aportes de este círculo, tales como, vivienda familiar, maquinaria y equipos, vehículo particular (moto o carro), capital, entre otros.
- Fondos Gubernamentales: Una vez realizado el presupuesto inicial se establecen unos gastos de producción, comercialización y operatividad aproximado a la realidad, con el cual, la microempresa, en cabeza de su representante legal, podrán solicitar formalmente el apoyo financiero por regalías ante la alcaldía municipal y gobernación departamental, al justificar que, los productos que fabrica y comercializa Mr. Churros, son nutritivos, además de, fortalecer el patrimonio gastronómico, e inclusive, fomentar el empleo indirecto del municipio de Popayán.
- Capital Semilla: Para que la microempresa acceda a este tipo de financiamiento, se inscribirá al fondo emprender, del Servicio Nacional de Aprendizaje, “Sena”⁴, el cual brinda capacitación al poner en marcha el plan de negocio como unidad productiva y posteriormente postularlo en las convocatorias de capital semilla, proyectado a la economía naranja, inclusive obtener la condonación total del crédito en la medida que la microempresa incremente sus ingresos por medio de la producción y ventas de los productos ofrecidos.

⁴ Servicio Nacional de Aprendizaje Sena. Fondo Emprender (17 de noviembre de 2020). Disponible en: <http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprendeCrear2020.aspx>

□ Crédito Preferencial: Es una opción de financiamiento ofrecida por el gobierno nacional, a través de la unidad de crecimiento empresarial, en alianza con INNPULSA Colombia y Bancóldex, anticipándose a los efectos negativos de las empresas en conformación y edad temprana, producto de la situación de salud, pandemia Covid-19, al acceder a este tipo de crédito la microempresa tendrá capital de trabajo para invertir en materias primas, insumo, nómina y demás costos y gastos operativos de funcionamiento, de igual manera, se establece un periodo de gracia a capital por 6 meses, hasta 3 años de plazo máximo y con montos de \$500.000.000.

Recursos Claves

Para el funcionamiento de la microempresa Mr. Churros, la producción y comercialización de churros en base a la harina de soya, fruta y frutos secos, se establecen los siguientes recursos claves:

- Conocimiento: relacionado con los componentes de los alimentos, sus beneficios, capacitación en la manipulación y elaboración de alimentos, de igual manera, documentos, artículos indexados, investigaciones micro empresariales, páginas web y redes sociales que aporten información pertinente y beneficiosa para el estudio de factibilidad.
- Espacio adecuado: en él se establecerán las áreas administrativas, (atención del cliente y mercadeo, gerencia, contabilidad), economato (almacén, control de víveres), producción de alimentos (cocina), producto terminado (empaquetadura), y distribución (alistados de pedidos, mensajería).

figura 6.

Plano bidimensional y en 3D, Microempresa Mr. Churros. Elaboración Propia.



figura 7.

Fotografías del área de Producción de la Microempresa Mr. Churros.



- Montaje de cocina: estufa (de preferencia industrial), sartenes y boles (varios tamaños) licuadora, utensilios básicos (cancillos, cucharones con y sin agujeros, espátula angulada y con agujeros, espumadera, lenguas de silicona, pinzas, batidores, molinillo, peladores, agarradores, manoplas, ralladores, coladores y escurridores), entre otros.

Tabla 2.*Costo de Montaje Cocina Básico.*

Costos De Montaje De Cocina Básico			
Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Estufa	1	690.000	690.000
Sartenes	3	72.900	218.700
Boles	3	103.000	309.000
Licuadora	1	88.000	88.000
Cancillos	2	10.000	20.000
Cucharones	2	6.000	12.000
Espátulas	3	8.000	24.000
Espumadera	2	10.000	20.000
Lenguas de silicona	2	6.500	13.000
Pinzas	3	8.000	24.000
Batidores	2	15.000	30.000
Molinillo	1	46.900	46.900
Peladores	2	12.000	24.000

Agarradores	2	16.000	32.000
Manoplas	4	18.000	72.000
Ralladores	2	5.000	10.000
Escurridores	2	9.000	18.000
TOTALES	37	1.108.300	1.570.700

- Cocinero (chef, panadero): la persona encargada de realizar la preparación y manipulación de alimentos debe estar capacitada, ser proactiva, se requiere que tenga habilidades para optimizar los tiempos de producción, manejo de asepsia con la finalidad de cumplir lo planteado en la propuesta valor.
- Auxiliar de cocina: persona encargada de brindar el apoyo al cocinero (chef, panadero), proactivo, diligente, manejo de la asepsia alimentaria.
- Personal talento humano: en este campo se considera el organigrama de la empresa, el cual se establece así: Administrador, contador, cocinero, auxilia de cocina, empacador y mensajero. Véase, Tabla 3, Organigrama y funciones de la microempresa Mr. Churros.

Tabla 3.

Cargos y funciones de la Microempresa Mr. Churros. Propia de la investigación.

Organigrama, Microempresa Mr. Churros	
Cargo	PERFIL
<p>Administrador Salario \$ 1200.000</p>	<p>La Persona Debe Tener La Responsabilidad Global Para Administrar Desde El Inicio, Saber Planificar, Diseñar, La Ejecutar, La Revisar, Llevar El Control De La Empresa Para Que Sean Exitosos.</p>
<p>Contador Salario \$ 800.000</p>	<p>Manejar e interpretar la contabilidad de una organización o persona, con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones.</p>
<p>Cocinero Salario \$ 877.803</p>	<p>La Persona Encargada De Realizar La Preparación Y Manipulación De Alimentos Debe Estar Capacitada, Ser Proactiva, Se Requiere Que Tenga Habilidades Para Optimizar</p>

Los Tiempos De Producción, Manejo De Asepsia Con La Finalidad De Cumplir Lo Planteado En La Propuesta Valor.

Auxiliar de Cocina

Salario \$ 877.803

Persona Encargada De Brindar El Apoyo Al Cocinero (Chef, Panadero), Proactivo, Diligente, Manejo De La Asepsia Alimentaria.

Empacador

Salario \$ 877.803

Empacan O Embalan Manualmente Una Amplia Variedad De Productos Y Materiales. En El Trabajo, Usted: Examinan E Inspeccionan Contenedores, Materiales O Productos Para Asegurar La Calidad Del Producto Y El Cumplimiento De Las Especificaciones De Empaque. Miden, Pesan Y Cuentan Productos Y Materiales.

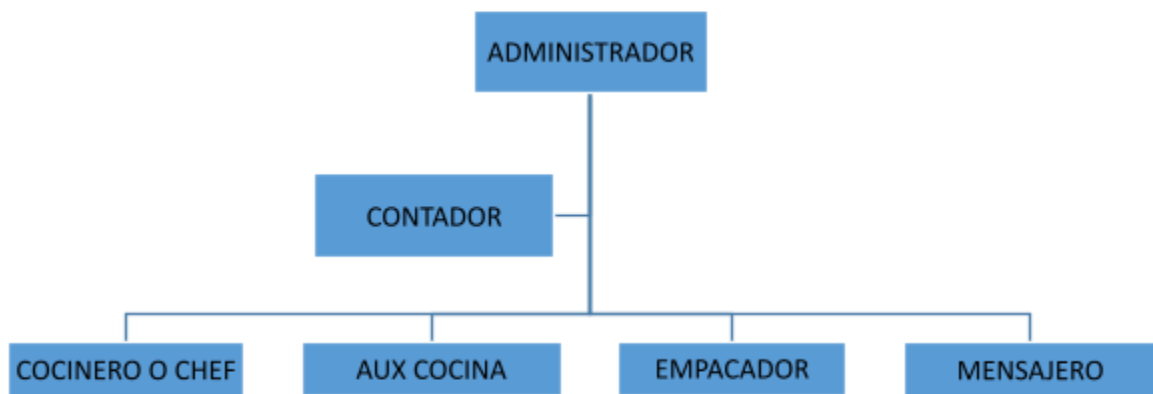
Mensajero

Salario \$ 200.000

Transportar Mercancías, Paquetes, Documentación U Otros Objetos, Según Ordenes De La Empresa, Realizar Las Entregas En Forma Y Tiempo Indicados, Ser Responsable De Que La Mercancía Sea Entregada En Las Condiciones Más Optimas.

Figura 9

Organigrama de la microempresa Mr. Churros.

**Actividades Clave**

- El abastecimiento de la harina de soya, se efectuará directamente del proveedor, para disminuir costos que se generen por mediadores del mercado.
- La compra de fruta, se llevará a cabo directamente a productores campesinos, con la finalidad de obtener frutos de primera, a mejor costo y que beneficie al sector campesino.

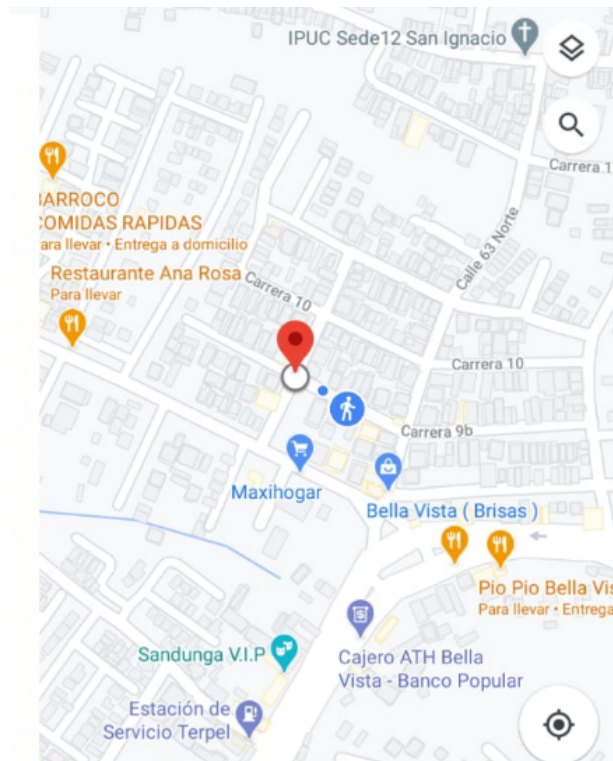
- El almacenaje de la materia prima y demás insumos se efectuará rigurosamente, por medio de registro Kardex, los primeros en entrar serán los primeros insumos en salir.
- El área de producción estará continuamente aseada y organizada, control de asepsia, que garantice la calidad del producto.
- La distribución de la planta se ha planteado de acuerdo a las áreas de trabajo para la operatividad de la micro empresa, destinando las herramientas de logística, tecnológicas, capital material aportado por los integrantes de la Micro empresa. Véase, figura 6. Plano bidimensional y en 3D, Microempresa Mr. Churros. Elaboración Propia.
- Una vez contratado el personal se le asignaran sus funciones en relación al conocimiento, habilidades y capacidades de cada uno, se les capacitara en los otros campos con la finalidad de articular cada área, obteniendo un producto de calidad para los consumidores.
- La publicidad se efectuará antes, durante y después de la apertura de la microempresa, inicialmente se hará directamente por medio de las redes sociales, WhatsApp, Facebook, y página Web, herramientas que son de fácil creación, con accesibilidad para la mayoría de la población, de bajo costo (paquete de datos desde \$25.0000 mensuales), no generan un costo de mantenimiento; otro método es la utilización de cuñas radiales las cuales tienen un costo promedio de \$80.000 mensuales, por último la atención telefónica e internet, cuyo costo mensual con cualquier operador esta en los \$30.000 mensuales aproximadamente. Véase, Tabla 1. Costo de canales de Comunicación y Distribución. Elaboración propia de la Investigación.
- La ubicación de la planta, se determina en una propiedad familiar, adecuada para la planta de producción, comercialización y actividades administrativas ubicada en la

proximidad del sector de Bella Vista. Véase, Figura 8. Ubicación de vivienda familiar, adecuada para la planta de la microempresa Mr. Churros.

- Publicidad: presupuesto para el pago de dominio, creación mantenimiento de la página web y manejo de redes sociales.

figura 9.

Ubicación de vivienda familiar, adecuada para la planta de la microempresa Mr. Churros.



Alianzas

Las alianzas estratégicas son uniones formales entre dos o más organizaciones que tienen como propósito llevar a cabo la formación de sociedades que ayuden a la competitividad y al fortalecimiento de las empresas. Son entendidas también, como formas de cooperación entre algunos de los entes que directamente influyen en su comportamiento, proveedores, distribuidores, clientes, nuevos participantes, entre otros.

Dentro de la estrategia de diversificación e integración se encuentra la alianza estratégica entre proveedores, empleados de la misma empresa, casetas proyecto emprender del municipio de Popayán, tiendas y gimnasios que tengan cafeterías. Se estructura de la siguiente forma:

- Dulcería Nati confites, ubicada en el sector del Barrio la Esmeralda, la cual surte a las tiendas aledañas y a vendedores informales quienes tienen sus puntos de venta en las cercanías de la galería la esmeralda y alrededor de la Institución Educativa Jhon F Kennedy. Esta dulcería lleva en el negocio alrededor de 12 años y tiene un segmento de clientes amplio, además de, surtir a las cafeterías estudiantiles, cuando hay temporadas de clases, esto permite que la microempresa, Mr. Churros de ha conocer sus productos, de manera más eficiente lo cual establece una factibilidad de que hayan pedidos con mayor periodicidad.
- Dulcería Confites y confites, ubicada sobre la CL 8 con CR 4, quienes ofrecen dulces, chocolates y galletería, con descuentos empresariales, asesoría en compras y servicio a domicilio. Esta alianza, beneficia a la microempresa, puesto que, sus clientes son distribuidores que cubren el centro y occidente de la ciudad, por ende, el producto, los churros de harina de soya se comercializaran con mayor rapidez en el mercado, su contribución se hace efectiva mediante el mercadeo, reduciendo los costos publicitarios

para Mr. Churros, al igual que costos de distribución, y ellos tendrían un producto más para ofrecer a un precio especial dándoles utilidades según el volumen de producto que muevan.

- Distribuidora la Esmeralda, ubicada en la CL 5 con CR 18, quienes ofrecen toda clase de dulces, y bebidas para mayoristas, dentro de su cobertura de clientes se encuentran los consumidores quienes compran sus productos para atender eventos sociales, por lo tanto, los churros de harina de soya, es un producto, que se ofrece en este tipo de eventos como un snack, rico y saludable, no convencional para brindar en las fiestas. Siendo una estrategia que permite llegar de forma indirecta a la población.
- Gimnasio Olympus Gold, ubicado en la CL 6 con CR 3, sector centro, especializado en el entrenamiento personalizado y el cuidado del cuerpo, la rama deportiva que promueven es el fisiculturismo y el fitness, los deportista realizan rutinas complejas y de constancia donde prima su alimentación, por lo cual dentro del Gimnasio ofrecen algunos suplementos alimenticios y proteínas que aporten a la fibra muscular, al tener en cuenta este factor se ofrecen los churros de harina de soya, para ser incluidos en las dietas de estos competidores, dadas los componentes nutricionales y su porcentaje proteínico natural sin conservantes, que beneficia su salud. A través de ellos se da a conocer el producto y es factible en un alto grado que otros lo consuman, llegando de esta forma, a la población objeto de estudio.
- Fitness-Gym, ubicado en la CL 18N con CR 11, opera desde 199, se especializa en el acondicionamiento físico del cuerpo, les importa el cuidado en la alimentación y en la técnica del movimiento para conservar y mejorar la salud a largo plazo de sus clientes con resultados tangibles. Su lema es “Creemos que el ejercicio no solo cambia el cuerpo,

cambia la mente, la actitud y genera bienestar”, cuentan con una amplia zona verde, son amigables con el medio ambiente, reciclan y apoyan las fundaciones al cuidado del medio ambiente, la alianza con este gimnasio, permite dar a conocer el producto, los churros de harina de soya, como un alimento que contribuye a una alimentación sana, para ser consumido después de una jornada de ejercicio o para aquellos que están en la cafetería esperando a sus familiares, de igual manera, la microempresa Mr. Churros, le interesa el cuidado ambiental por lo que su empaque es biodegradable, factor en común con este centro deportivo, uniéndoles en el mismo interés contribuir al cuidado del ser y el entorno, a través de la comercialización y consumo de sus productos.

- Prodelagro, proveedor nacional de harina de soya de calidad, granolas, mixtura de frutas, nueces, semillas y legumbres, quienes apoyan a microempresas en su etapa inicial, brindándoles asesoría en la optimación de la materia prima y manipulación de alimentos, esta alianza aporta conocimientos empresariales, además de reducir costos en la adquisición de insumos, dado que, se consiguen todos en el mismo lugar, los precios son adecuados para sus clientes, ofrecen promociones y cubren el envío de los productos, lo cual beneficia a la microempresa reduciendo costos en la materia prima.
- Casetas proyecto emprender, son aquellas de tipo colonial que fueron asignadas a micro empresarios para la venta de comestibles y productos tecnológicos, ubicadas en sectores estratégicos tales como, el puente de la panamericana sobre la CR 18, con CL 5, y CL 4, sector del puente del humilladero, sector centro y terminal de transporte, la alianza con estas casetas tiene como fin la comercialización del producto, estableciendo un precio de mayorista para que los propietarios también obtengan una utilidad al vender el producto

ofrecido por la microempresa y que llegue a más personas, fuera de la población a la que se encuentra dirigido.

Impacto Social y Ambiental

Este estudio de factibilidad en la producción y comercialización de churros de harina de soya, pretende impactar de forma positiva en el bienestar de la sociedad payanesa, persistiendo en la toma de conciencia en la importancia de consumir alimentos saludables y que puedan ser incorporados en dietas orientadas por los profesionales de la salud.

Para la microempresa Mr. Churros, es de interés ofrecer un alimento nutritivo y contribuir con hábitos saludables alimenticios, a partir de la cotidianidad de los consumidores en el momento de comprar los churros como alimento que contribuye a llevar una vida sana.

Es de considerar que los churros son vistos como una harina, es ahí donde la microempresa desarrolla su capacidad de mercadeo y publicidad resaltando las propiedades del producto y sus beneficios y el alto impacto en su salud con la compra y consumo de los churros, es vital, influir en el pensamiento de la población de estudio y cambiar su resistencia al cambio, el temor que la mayoría de los adultos han conformado por varios años dadas sus costumbres y que son el motivo de creación de barreras para afrontar nuevos caminos nutricionales y romper estereotipos, (Munarriz, 2009).

Definitivamente, la tendencia de impactar socialmente radica en el punto saludable y funcional que tanto fabricantes como minoristas generan por medio de estrategias para ofrecer productos innovadores a los compradores, en el caso de este estudio de factibilidad, los churros de soya con fruta y frutos secos.

Por otro lado, la Microempresa Mr. Churros, apoya y se une en la concientización del cuidado del medio ambiente, en la elaboración del empaque de sus productos con mezcla de elementos naturales (agua, glicerina y Maizena) generan una pasta de almidón material que se comporta

como biodegradable, y hacen parte de la etiqueta ambiental tipo I. Dado que, se generan solubles en el estroma del cloroplasto y que se metaboliza por la fosforólisis por la enzima glucan fosforilasa cloroplástica, responsable de la hidrólisis en la mayor parte del almidón acumulado en las hojas de papa, convirtiéndose al degradarse en un abono natural para otros cultivos.

Esto determina que los empaques de este tipo ayudan a contrarrestar la contaminación por bolsas plásticas en el territorio colombiano, específicamente la del municipio de Popayán, en los sectores públicos y zonas verdes. La elaboración de este empaque resistente y biodegradable es de gran viabilidad y benéfica para el ambiente pues una vez consumido el producto puede reutilizarse por un periodo más, minimizando la cantidad de desechos por empaques y que al terminar su uso se degradan fácilmente en la composta natural para otros cultivos evitando saturar los rellenos sanitarios donde terminan todos los desechos no renovables y que contaminan el entorno, (Farrow y Baker, 2015).

Matriz Dofa

Se utilizó como una herramienta que permite estudiar la factibilidad en la producción y comercialización de churros de harina de soya, con aderezos de fruta o de frutos secos, reflexionando su contexto externo (oportunidades y amenazas), y las características internas (debilidades y fortalezas), de la microempresa Mr. Churros. A continuación se establecen los componentes de la matriz.

Oportunidades:

- El apoyo económico que el gobierno está brindando para las microempresas, a través de la segunda línea de crédito Balcondex, con periodos de gracia, mientras el negocio establece su operatividad y estabiliza el mercado.
- Debido al sedentarismo, ocasionado por la pandemia Covid-19, la población incremento su peso, por lo cual se recomienda el consumo de alimentos saludables, es decir, la población afectada se incrementa y la demanda del producto también.
- La readaptación de los negocios y pequeñas empresas a la virtualidad, permite que Mr. Churros, reduzca los costos en cuanto a publicidad, al implementar las App, herramientas tecnológicas de bajo costo, útiles y de fácil manejo para la comercialización del producto.
- La participación en eventos culturales que sean organizados por entidades públicas y privadas.

Amenazas:

- Desconocimiento de las propiedades de la soya, como alimento proteínico natural, además de, acelerar el metabolismo por sus propiedades diuréticas.
- Falta de capacitación en la implementación de herramientas tecnológicas.
- El retiro de los aportes de capital de los participantes del proyecto.
- El incremento en el arrendo y los servicios públicos.
- El cambio de mercadeo presencial a virtual.
- El costo en elementos de bio seguridad, dada la pandemia Covid-19.

- La propuesta del gobierno en la disminución del salario mínimo legal vigente a un 80%.

Fortalezas:

- El producto es altamente nutricional y bajo en carbohidratos por lo cual sacia el apetito, mantiene el peso y puede ser incluido por los profesionales de la salud en las dietas para personas con sobre peso o estado de obesidad.
- El precio del producto es competitivo y accesible a cualquier población.
- El servicio que presta la microempresa en cuanto a logística, distribución es eficiente.
- Las alianzas son pertinentes y calificadas para que la entrega del producto al consumidor sea eficiente y la calidad de los churros sea óptima.
- Los medios tecnológicos son de bajo costo para la microempresa y de fácil acceso para el cliente al momento de hacer los pedidos y estar pendiente de la entrega.

Debilidades:

- Capital financiero bajo.
- Baja experiencia en Marketing.
- Determinación de los recursos necesarios para satisfacer la demanda.

Tabla 4.

Consolidación de la Matriz Dofa. Microempresa, Mr. Churros

Matriz Dofa Mr. Churros. Estudio de Factibilidad.	Fortalezas (F)	Debilidades (D)
Oportunidades (O)	Los beneficios del gobierno y las alianzas claves permiten la	Aunque haya una baja experiencia en marketing, en la internet se ofrecen herramientas de fácil creación

	<p>operabilidad de la Micro empresa Mr. Churros.</p> <p>El segmento del cliente se mantiene en constante crecimiento por lo cual la demanda del producto también.</p>	<p>y aplicación que ayudan a mitigar esta problemática.</p> <p>El rendimiento del capital dependerá de la disminución de los costos sin descuidar la materia prima de calidad y reduciendo pagos en publicidad, transporte al utilizar las redes sociales gratuitas y distribución de las alianzas.</p>
Amenazas (A)	<p>Resaltar las propiedades del producto, su costo y empaquetadura biodegradable a través de los canales virtuales y solicitar a los FFP, recomendarlo.</p>	<p>Obtener capacitación en utilización de los recursos, proyecto y herramientas ofimáticas por medio de entidades gratuitas como el Sena y su Fondo Emprender.</p>

Estructuras financieras

INVERSION INICIAL DEL PROYECTO		
INVERSION FIJA		3.351.600
TERRENOS		
EDIFICACIONES		-
MAQUINARIA Y EQUIPO	1.651.600	
EQUIPO DE OFICINA	610.000	
EQUIPO DE COMPUTO	925.000	
EQUIPO DE TRANSPORTE		-
OTROS	165.000	
INVERSIÓN DIFERIDA		5.037.000
Estudio de factibilidad	1.000.000	
Gastos de Constitucion	900.000	
Licencias y Permisos	1.300.000	
Gastos Inauguracion	800.000	
Adecuaciones e Instalaciones	600.000	
Publicidad inicial	70.000	
Software Contable		-

Imprevistos 367.000

CAPITAL DE TRABAJO	11.832.859
---------------------------	-------------------

TOTAL INVERSION	20.221.459
------------------------	-------------------

FINANCIACIÓN	-
---------------------	---

INVERSIÓN NETA	20.221.459
-----------------------	-------------------

MAQUINARIA Y EQUIPO	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida útil	Depreciacion	AÑO 1
DEPRECIACION						
Estufa	1	690.000	690.000	10	69.000	69.000
Sartenes	3	72.900	218.700	10	21.870	21.870
Boles	3	103.000	309.000	10	30.900	30.900
Licuadaora	1	88.000	88.000	10	8.800	8.800
Cancillos	2	10.000	20.000	10	2.000	2.000
Cucharones	2	6.000	12.000	10	1.200	1.200
Espátulas	3	8.000	24.000	10	2.400	2.400
Espumadera	2	10.000	20.000	10	2.000	2.000
Lenguas de silicona	2	6.500	13.000	10	1.300	1.300
Pinzas	3	8.000	24.000	10	2.400	2.400
Batidores	2	15.000	30.000	10	3.000	3.000
Molinillo	1	46.900	46.900	10	4.690	4.690
Peladores	2	12.000	24.000	10	2.400	2.400
Agarradores	2	16.000	32.000	10	3.200	3.200
Manoplas	4	18.000	72.000	10	7.200	7.200
Ralladores	2	5.000	10.000	10	1.000	1.000
Escurridores	2	9.000	18.000	10	1.800	1.800
			-	10	-	-
			-	10	-	-
TOTAL.....			1.651.600		165.160	165.160
EQUIPO OFICINA	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida útil	Depreciacion	AÑO 1
DEPRECIACION						
SILLAS	10	25.000	250.000	10	25.000	25.000
MESAS	6	60.000	360.000	10	36.000	36.000
			-	10	-	-
			-	10	-	-
			-	10	-	-
			-	10	-	-
			-	10	-	-
			-	10	-	-
TOTAL.....			610.000		61.000	61.000
EQUIPO DE COMPUTO	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida útil	Depreciacion	AÑO 1
DEPRECIACION						
COMPUTADOR	1	750.000	750.000	10	75.000	75.000
IMPRESORA	1	150.000	150.000	10	15.000	15.000
TELEFONO	1	25.000	25.000	10	2.500	2.500
			-	10	-	-
			-	10	-	-
			-	10	-	-
TOTAL.....			925.000		92.500	92.500
VEHICULOS	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida útil	Depreciacion	AÑO 1
DEPRECIACION						
MOTOCICLETA	0	-	-	5	-	-
			-	5	-	-
			-	5	-	-
			-	5	-	-
TOTAL.....			-		-	-
OTROS	Cantidad	Costo unit	Costo total	Vida útil	Depreciacion	AÑO 1
DEPRECIACION						
EQUIPO DE ASEO	1	45.000	45.000	5	9.000	9.000
EQUIPO PRIMEROS AUXIL	1	50.000	50.000	5	10.000	10.000
HERRAMIENTAS Y OTROS	1	70.000	70.000	5	14.000	14.000
			-	5	-	-
TOTAL.....			165.000		33.000	33.000
TOTAL DEPRECIACION.....					351.660	351.660

AMORTIZACION GASTOS PREOPERATIVOS						
	VALOR TOTAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
GASTOS PREOPERATIVOS	5.037.000	1.007.400	1.007.400	1.007.400	1.007.400	1.007.400

COSTOS DE MATERIA PRIMA				
CHURROS POR UNIDAD				
MATERIA PRIMA	UNIDAD MEDIDA	CANTIDAD	COSTO UNIDAD \$	COSTO TOTAL
MANTEQUILLA	GR	4	12	48
SAL	GR	1	1,2	1,2
HARINA DE SOYA	GR	25	8,5	212,5
AZUCAR	GR	2	2,4	4,8
HUEVOS	UNID	0,25	100	25
ACEITE	ML	10	8	80
CANELA	GR	1	20	20
				0
				0
				0
				0
				0
				0
COSTO POR UNIDAD				391,5

NOMINA MANO OBRA DIRECTA								
CARGO	cant	SALARIO	AUX TRASNPORTE	TOTAL MENSUAL	APORTES SEG SOCIAL	PREST SOCIALES	TOTAL/MES	TOTAL AÑO
COCINERO	1	877.803	88.211	966.014	267.730	210.784	1.444.528	17.334.338
AUXILIAR DE COCINA	1	877.803	88.211	966.014	267.730	210.784	1.444.528	17.334.338
EMPACADOR	1	877.804	88.211	966.015	267.730	210.784	1.444.530	17.334.356
				-	-	-	-	-
				-	-	-	-	-
				-	-	-	-	-
TOTAL.....				2.898.043	803.190	632.353	4.333.586	52.003.032

NOMINA PERSONAL DE ADMINISTRACION								
CARGO	cant	SALARIO	AUX TRASNPORTE	TOTAL MENSUAL	APORTES SEG SOCIAL	PREST SOCIALES	TOTAL/MES	TOTAL AÑO
GERENTE	1	1.000.000		1.000.000	305.000	218.200	1.523.200	18.278.400
CONTADOR	1	800.000		800.000	-	-	800.000	9.600.000
				-	-	-	-	-
				-	-	-	-	-
				-	-	-	-	-
TOTAL.....				1.800.000	305.000	218.200	2.323.200	27.878.400

NOMINA PERSONAL DE VENTAS								
CARGO	cant	SALARIO	AUX TRASNPORTE	TOTAL MENSUAL	APORTES SEG SOCIAL	PREST SOCIALES	TOTAL/MES	TOTAL AÑO
MENSAJERO	1	200.000	-	200.000	-	-	200.000	2.400.000
				-	-	-	-	-
				-	-	-	-	-
TOTAL.....				200.000	-	-	200.000	2.400.000

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION							
	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
NOMINA	6.856.768	82.281.216	82.281.216	84.749.652	87.292.142	89.910.906	92.608.234
HONORARIOS		-	-	-	-	-	-
ARRENDAMIENTO	350.000	4.200.000	4.200.000	4.326.000	4.455.780	4.589.453	4.727.137
ALQUILER MAQUINARIA	-	-	-	-	-	-	-
SEGUROS	-	-	-	-	-	-	-
ASEO	-	-	-	-	-	-	-
VIGILANCIA	-	-	-	-	-	-	-
ACUEDUCTO	45.000	540.000	540.000	556.200	572.886	590.073	607.775
ENERGIA	80.000	960.000	960.000	988.800	1.018.464	1.049.018	1.080.488
TELEFONO	25.000	300.000	300.000	309.000	318.270	327.818	337.653
LEGALES	-	-	-	-	-	-	-
MANTENIMEINTO	12.000	144.000	144.000	148.320	152.770	157.353	162.073
ELEMENTOS ASEO	45.000	540.000	540.000	556.200	572.886	590.073	607.775
PAPELERIA	30.000	360.000	360.000	370.800	381.924	393.382	405.183
FOTOCOPIAS		-	-	-	-	-	-
COMBUSTIBLE	-	-	-	-	-	-	-
ENVASES		-	-	-	-	-	-
DEPRECIACION		165.160	165.160	165.160	165.160	165.160	165.160
		-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
		-	-	-	-	-	-
SUBTOTAL			7.209.160	7.420.480	7.638.140	7.862.329	8.093.244
TOTAL CIF			89.490.376	92.170.132	94.930.282	97.773.235	100.701.478

ANALISIS DE SENSIBILIDAD					
INGRESOS CON DISMINUCION					
% de Disminucion	10%				
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
UNIDADES VENDIDAS	6.242	7.506	7.977	8.385	8.805
PRECIO VENTA	1.000	1.040	1.082	1.125	1.170
TOTAL VENTAS	6.241.500	7.806.474	8.627.708	9.432.173	10.301.048
VENTAS CON DISMINUCION	5.617.350	7.025.827	7.764.937	8.488.956	9.270.943
IVA	898.776	1.124.132	1.242.390	1.358.233	1.483.351
TOTAL VENTAS	6.516.126	8.149.959	9.007.327	9.847.189	10.754.294
VENTAS DE CONTADO	6.516.126	8.149.959	9.007.327	9.847.189	10.754.294
VENTAS A CREDITO	-	-	-	-	-
RECUPERACION CARTERA	-	-	-	-	-
CLIENTES	-	-	-	-	-
RECUPERACION CARTERA AÑOS ANTERIORES	-	-	-	-	-
VENTAS DE CONTADO	6.516.126	9.055.510	10.008.142	10.941.321	11.949.215
RECUPERACION CARTERA	-	-	-	-	-
FLUJO DE EFECTIVO					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS EFECTIVO.....	6.516.126	9.055.510	10.008.142	10.941.321	11.949.215
EGRESOS DE EFECTIVO	-	-	-	-	-
COMPRAS DE MATERIA PRIMA CONTADO	4.225.532	4.569.913	4.942.361	9.215.798	5.780.794
PAGOS A PROVEEDORES	-	-	-	-	-
PAGOS IMPUESTO IVA	346.507	584.887	685.391	(2.465.838)	192.555
MANO OBRA	43.611.607	45.792.187	48.081.796	50.485.886	53.010.180
COSTOS IND. FABRICACION	89.325.216	92.004.972	94.765.122	97.608.075	100.536.318
GASTOS DE ADMINISTRACION	(5.018.120)	24.003.294	25.203.459	26.463.632	27.786.813
GASTOS EN VENTAS	1.876.320	1.970.136	2.068.643	2.172.075	2.280.679
RETENCIONES Y APORTES DE NOMINA	-	1.108.190	1.163.600	1.221.780	1.282.869
OBJGACIONES LABORALES	-	12.825.036	13.466.288	14.139.602	14.846.582
GASTOS FINANCIEROS	-	-	-	-	-
ABONOS AL CREDITO	-	-	-	-	-
IMPUESTO DE RENTA	-	(39.973.666)	(57.047.984)	(59.825.988)	(62.159.649)
TOTAL EGRESOS DE EFECTIVO.....	134.367.061	142.884.949	133.328.674	139.015.021	143.557.140
SALDO NETO.....	(127.850.935)	(133.829.439)	(123.320.532)	(128.073.700)	(131.607.925)
INGRESOS VENTA EQUIPOS					1.593.300
RECUPERACION CAPITAL TRABAJO					75.093.884
FLUJO NETO DE FONDOS	(127.850.935)	(133.829.439)	(123.320.532)	(128.073.700)	(54.920.741)

UNIDADES PRODUCIDAS Y VENDIDAS					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INV INICIAL UDS EN PROCESO	-	365	383	402	423
UNIDADES PRODUCIDAS	7.300	7.665	8.048	8.451	8.873
TOTAL UDS EN PROCESO	7.300	8.030	8.432	8.853	9.296
INV FINAL UDS EN PROCESO	365	383	402	423	444
UNIDADES TERMINADAS	6.935	7.647	8.029	8.431	8.852
INV INICIAL UDS TERMINADAS	-	694	834	886	932
UNIDADES DISPONIBLES PARA LA VENTA	6.935	8.340	8.863	9.317	9.784
INV FINAL UDS TERMINADAS	694	834	886	932	978
UNIDADES VENDIDAS	6.242	7.506	7.977	8.385	8.805

EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

	INVERSION INICIA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA	(20.221.459)	127.126.921	133829439	123320532	128073700	54920741

TASA DE OPORTUNIDAD DE ACCIONISTA

DTF	0,10					
UTILIDAD	0,05					
TOTAL	0,15	15%				

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (CPPC)

	TOTAL	% DE PARTICIPACION	TASA DESPUES IMP	CPPC
PASIVOS	-	-	0,00938	-
PATRIMONIO	20.221.459	1,00	0,15	0,150
ACTIVO	20.221.459	1		
CPPC				0,15
TASA INFLACION PROMEDIO				0,03
TASA RIESGO				0,005
				0,1845
				0,18

EVALUACION DEL PROYECTO

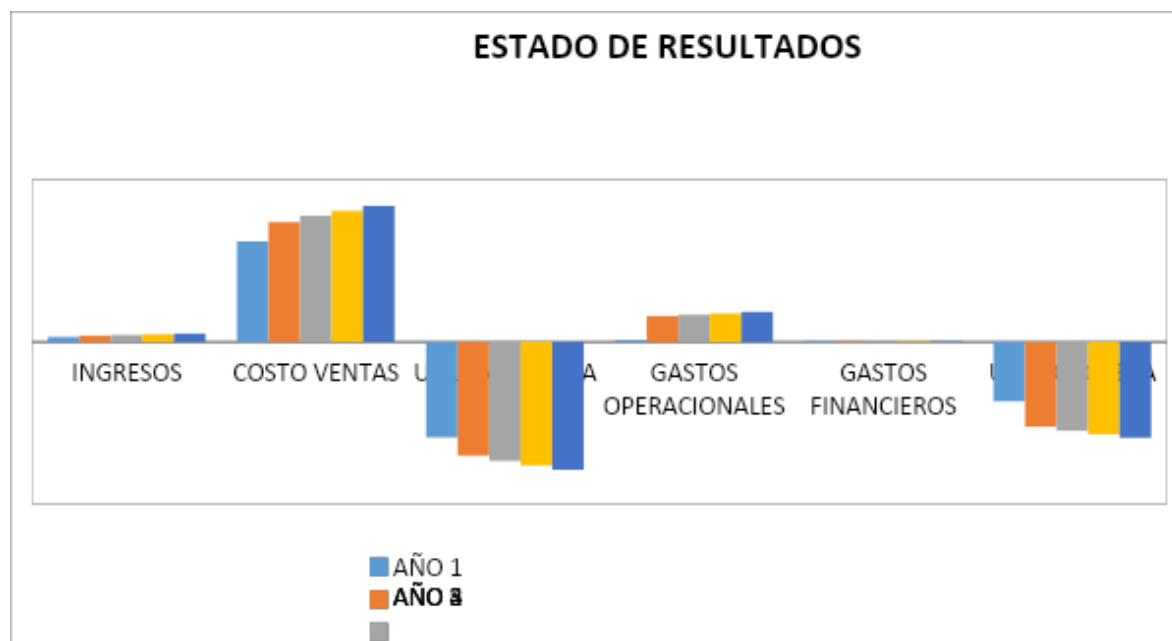
	TASA DESCUENTO	
VPN	0,18	291.522.487
TIR		632%
B/C		18,08
RECUPERACION INVERSION		

EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO SIN FINANCIACION

	INVERSION INICIA	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE CAJA	(20.221.459)	(127.126.921)	(133.829.439)	(123.320.532)	(128.073.700)	(54.920.741)

TASA DE OPORTUNIDAD DE ACCIONISTA

DTF	0,10					
TASA RIESGO	0,05					
TASA INFLACION	0,03					
TOTAL	0,18	18%				



Conclusiones

Se concluye que, las personas en rango de edades entre los 20 y 56 años están ligados laboralmente ya sea de forma dependiente o independiente, y en su mayoría buscan cuidar su salud, a través del deporte o por medio de una dieta saludables, está población se detiene a estudiar la tabla nutricional, lo cual con lleva a que el producto ofrecido por la microempresa Mr. Churros, es pertinente dadas las necesidades de un alimento que aporte nutricionalmente y contribuya a no subir de peso por sus componentes proteínicos y propiedades que aceleran el metabolismo. De igual manera la población entre los 5 y 19, 57 y 80 años que se encuentran en casa realizando diferentes ocupaciones, tendrá los mismos beneficios.

Se evidenció en la ciudad de Popayán, que dada la situación de la pandemia Covid-19, la mayoría de la población, especialmente aquellas que llevan dietas y controles nutricionales cada vez más se interesan por conocer los componentes y los beneficios que estos traen para el organismo, por lo tanto el producto tiene un gran nivel de factibilidad en su comercialización, puesto que, hay temor en no nutrir bien el cuerpo, tener bajas las defensas, una vida sedentaria principales características para contagiarse, sumado a esto, el deporte al aire libre o en gimnasios es más controlado bajo los controles de bioseguridad.

Dado lo anterior, el modelo de negocios con los clientes sigue siendo más efectivo vía telefónica, y dado la readaptación de las empresas a la tecnología, las redes sociales, sitios web, son una herramienta en los nuevos tiempos para el mercadeo, publicidad, toma y control de envíos de los pedidos, de manera más eficiente y puntual, además de permitir un contacto directo y personal con el cliente no presencial que contribuye al cuidado de la salud.

Por último, se considera relevante las alianzas con personal de la salud, nutricionistas, gimnasios con personal capacitado y certificado, además de, una empresa especializada en domicilios, con ello se da soporte de calidad, eficiencia, y salud al producto.

La microempresa Mr. Churros, al contar con el personal de funcionalidad capacitado bajo su perfil de desempeño y el capital de operabilidad, tiene un negocio cuyo estudio de factibilidad es posible de ejecutar e impactar a la sociedad.

Recomendación

Es relevante que toda microempresa que ofrezca productos y servicios alimenticios, cuente con asesoría de personal de la salud, Nutricionistas, Deportólogos y afines que contribuyan al conocimiento en temas de nutrición y cuidado del cuerpo.

Toda herramienta que permita la interacción y mantener a la vanguardia a la microempresa es fundamental para mantener un contacto efectivo, puntual y personalizado con los clientes y los consumidores.

Todo trabajo de investigación al concluirse debe volver a pasar por las etapas de reconstrucción y validación, en aras de mejorar tanto la calidad del producto, los servicios y la calidad humana del negocio.

Referencias

Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. (24 de agosto de 2020). Las Oportunidades están en las empresas.

<http://www.andi.com.co/Home/Noticia/15779-las-oportunidades-estan-en-las-empresas>

Balcondex. Promueve el Desarrollo Empresarial. Línea Colombia Emprende e Innova Contra Los Efectos Económicos del Covid19Coronavirus. Circular 007. Abril 2020. (Archivo PDF).

https://bancoldex-pruebas.micrositios.us/sites/default/files/circular_007_08_de_abril_2020_linea_colombia_emprende_e_innova_0.pdf

Cámara de Comercio de Bogotá. Ley 590 2000. (Archivo PDF).

<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/handle/11520/13850>

De Luna Jiménez, Alfonso. Composición y Procesamiento de la soya para Consumo Humano. Investigación y Ciencia de la Universidad Autónoma de Aguas Calientes. Número 37. Enero-abril. 2007. [Archivo PDF].

<https://investigacion.uaa.mx/RevistaIyC/archivo/revista37/Articulo%205.pdf>

Duque, Daniela. (2018). [Archivo PDF].

https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/13379/Daniela_DuqueCardona_2018.pdf?sequence=5

Encuesta Nacional de la Salud, Cauca, 2007. ISBN 978-958-716-198-4. [Archivo PDF].

<https://www.minsalud.gov.co/salud/documents/cauca.pdf>

Fajardo Hoyos, Claudia Liceth. Cámara de Comercio del Cauca. Análisis de la supervivencia de las empresas en Popayán y el Cauca. Contrato de prestación de servicio 132-17. [Archivo PDF}.

https://www.cccauca.org.co/sites/default/files/imagenes/supervivencia_empresarial_en_el_cauca_final_26-04-18_v4.pdf

Ferreira González, Lucía. Clasificación del Sobrepeso y Obesidad. Medicina Interna. Chu Juan Canalejo. A. Coruña. [Archivo PDF]. <https://meiga.info/Escalas/Obesidad.pdf>

Flores, J. Plan de negocios para Pequeñas Empresas. (2015). Bogotá.

<https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=YTOjDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA3&dq=estudio+t%C3%A9cnico+para+microempresas&ots=com5WSoB8-&sig=SzI3H9t0GS4yKq3anVsD-G1sr4#v=onepage&q=estudio%20t%C3%A9cnico%20para%20microempresas&f=true>

Mungaray, A. Ramírez, M. Lecciones de Microeconomía para Microempresas. (2004)
Universidad Autónoma de Baja California.

https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=jeFb7lu_2hIC&oi=fnd&pg=PA5&dq=estudio+de+mercado+para+microempresas&ots=vZF4q6sc3a&sig=BfvjEGW-tOzTc5_DJ4JTKI_T710#v=onepage&q=estudio%20de%20mercado%20para%20microempresas&f=true

Nievas V. T. O. (2014). Cuidando La salud con los fitoestrógenos. *Revista UNIMAR*, 28(2).

[Archivo PDF].

<http://editorial.umariana.edu.co/revistas/index.php/unimar/article/view/173>

Nota. Adaptado de churrería la vecindad, {Imagen}, churrerialavecindad · Tienda de café,

<https://www.facebook.com/churrerialavecindad/>

Nota. Adaptado de monografias.com [Imagen], por Garza, Ana. Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Salud Pública Y Nutrición, Licenciatura en Nutrición.

<https://www.monografias.com/trabajos6/trigo/trigo.shtml>

Nota, adaptado, Canales de distribución. [Imagen].

<https://www.marketing-xxi.com/canales-de-distribucion-63.htm>

Servicio Nacional de Aprendizaje Sena. Fondo Emprender (17 de noviembre de 2020).

<http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprendeCrear2020.aspx>

(01 de marzo de 2019). Cinco Reconocimientos Unesco La Carta De Presentación Del Cauca en Anato. Radio Super Popayán.

<http://www.radiosuperpopayan.com/2019/03/01/cinco-reconocimientos-unesco-la-carta-de-presentacion-del-cauca-en-anato/#:~:text=En%20esta%20ocasi%C3%B3n%20se%20es%20t%C3%A1n,los%20Hipogeos%20de%20Tierra%20Dentro>

(12 de septiembre de 2013). Nuevas Ideas Empresariales. García de la Torre. Disponible en:

<https://es.scribd.com/doc/167503600/Churros-Plan-Completo>