

Condensè



Angela María Orozco Montenegro

Corporación Universitaria Autónoma Del Cauca
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas,
Programa de Administración De Empresa,
Laboratorio EmprendeLab
Popayán-Cauca
2025

Condensè



Angela María Orozco Montenegro

Trabajo de Grado modalidad Emprendimiento para optar el título profesional de Administradora
de Empresas

Director:

Julio Andrés Mosquera Bolaños

Corporación Universitaria Autónoma Del Cauca
Facultad de Ciencias Administrativas, Contables y Económicas,
Programa de Administración De Empresa,
Laboratorio EmprendeLab
Popayán-Cauca
2025

Agradecimientos

Quiero darle gracias a Dios Padre, por darme fortaleza. Quien me guía en este largo camino de aprendizaje, su presencia es fundamental en todo momento de desafío y triunfo, a toda mi familia, por su amor y apoyo constante; a mis padres, en especial, por ser quienes me han inculcado valores imprescindibles como la perseverancia, el respeto y la honestidad. Lo cual es esencial, para aplicar a los conocimientos adquiridos, sin ellos no sería posible subir un peldaño más en mis logros. A mis profesores y mentores, por compartir sus conocimientos, y que por su dedicación y experiencia me dieron las pautas para seguir adelante y no dejarme rendir; gracias por todas sus enseñanzas que han dejado huella imborrable en mi vida, por ser un ejemplo a seguir. Por último, hoy quiero expresar mi gratitud a todas las personas que han participado y contribuido en este proceso de formación y crecimiento personal. Lo cual contribuye a incentivar mi tenacidad, valentía y determinación, al arriesgarme a enfrentar los desafíos y superar las dificultades para lograr mis objetivos. Este logro refleja el esfuerzo, el apoyo y el amor que he recibido a lo largo de mi camino. Y a todos los que pusieron un granito de arena, les agradezco desde lo más profundo de mi ser.

Nota de Aceptación

El trabajo de grado en modalidad emprendimiento denominado: “*Condense*”, presentado por Angela María Orozco Montenegro, una vez revisado el informe final y aprobada la sustentación de este, autorizan para que se realicen los trámites concernientes para optar el título profesional de Administración de empresas.



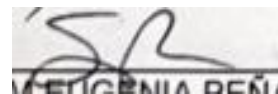
Director.
Julio Mosquera



Isabel Tobar
Codirector.



Martin Valencia
Jurado 1.



Myrian Peña
Jurado 2.

Popayán, 2024

Tabla de Contenido

Resumen	13
Abstract	14
Introducción	15
1. Objetivos	16
1.1. Objetivos del proyecto	16
1.2. Objetivos específicos	16
2. Productos del Estudio de Factibilidad	17
2.1. Generalidades del Proyecto en la Fase Inicial de Emrendelab	17
2.1.1. Justificación del Proyecto	17
2.1.2. Coordinación Institucional	20
3. Estudio de Mercado	21
3.1. Define el propósito de tu investigación de mercado	21
3.1.1. Propósito social (enfoque en los clientes y sus necesidades)	22
3.1.2. Propósito económico (se centra en las condiciones del mercado y en el impacto financiero)	23
3.1.3. Propósito administrativo (los datos y hallazgos de la investigación se utilizarán para afinar los procesos internos)	24
3.2. Entiende al sector productivo	24
3.2.1. Establece los niveles de competitividad general	24
3.2.2. Identifica las expectativas de los prospectos y proveedores en esa área	26
3.2.3. Comprende la mecánica del sector y responde frente a los requerimientos de la economía.	28
3.2.4. Busca datos confiables, actualizados y perfectamente medibles que hablen de la realidad de la industria, tanto en el país como a nivel global	29
3.3. Producto	32
3.3.1. ¿Qué necesidades satisface?	32
3.3.2. ¿Cuál es su ventaja competitiva?	33
3.3.3. ¿Cuál será su calidad?	34
3.3.4. ¿Cuál será su diseño?	35

3.3.5. ¿Qué características lo destacarán?	37
3.4. Evalúa la competencia	38
3.4.1. Fortalezas	38
3.4.2. Debilidades	38
3.4.3. Oportunidades	39
3.4.4. Amenazas	39
3.4.5. Busca alternativas necesarias para salir adelante ante las situaciones externas (Alternativas para el posicionamiento en el mercado)	40
3.4.6. Reconoce el potencial del emprendimiento y el equipo	42
3.5. Precio	43
3.5.1. Costo de producción	43
3.5.2. Pago de empleados	44
3.5.3. Costo de ingredientes/materiales	44
3.5.4. Transportación	45
3.5.5. Empaque	47
4. Estudio Ambiental	49
4.1. Marco legal	49
4.2. Descripción del área de influencia	53
4.3. Identifica qué efectos origina el EIA	53
4.4. Describe la participación ciudadana	54
4.5. Realiza predicción y evaluación de impacto ambientales	55
5. Estudio Técnico	61
5.1. Enmarca el proceso de producción	61
5.2. Describe el proceso de entrega del producto al cliente	62
5.3. Propone el tamaño de la planta de producción (servicio)	64
5.4. Realiza la macro y micro localización de la empresa	65
6. Estudio Legal	66
6.1. Propone la constitución de la empresa	66
6.2. Propone las políticas de la empresa	67
6.3. Propone los deberes del emprendimiento con los competidores	70
6.4. Propone los deberes del emprendimiento con los usuarios	70

7. Estudio Organizacional	78
7.1. Establece la razón social, logotipo y slogan	79
7.2. Establece los niveles de decisión y responsabilidades	80
7.3. Propone las funciones de los miembros de la empresa	80
7.4. Propone un organigrama	82
8. Estudio Financiero	84
8.1. Establece los ingresos del emprendimiento	84
8.2. Establece los costos y Gastos del emprendimiento	85
8.3. Establece las depreciaciones y amortizaciones	90
8.4. Propone un plan de inversión	90
8.5. Presenta un balance de apertura	91
8.6. Presenta el presupuesto de caja	93
8.7. Presenta el balance general proyectado	94
8.8. Presenta razones financieras	96
8.9. Punto de equilibrio	97
8.10. Flujo de caja neto	98
8.11. Costo de capital	99
8.12. Valor actual neto (VAN)	100
8.13. Tasa interna de retorno (TIR)	101
8.14. Índice de rentabilidad	101
9. Observaciones	103
10. Conclusiones	104
Referencias Bibliografías	106
Anexos	108

Lista de Tablas

Tabla 1. Necesidades, Soluciones Enfocadas En El Cliente, Consumidores De Estos Productos Tradicionales	22
Tabla 2. Fortalezas.	38
Tabla 3. Debilidades.	38
Tabla 4. Oportunidades.	39
Tabla 5. Amenazas.	39
Tabla 6. Costo de Producción Condensè.	43
Tabla 7. Pago de Empleados Condensè.	44
Tabla 8. Costo de Ingredientes/Materiales Condensè.	44
Tabla 9. Cantidad de Residuos Inorgánicos y Orgánicos en Kilogramos Generados por Condensè Semanalmente.	57
Tabla 10. Impactos Generados por Condensè Directa e Indirectamente.	57
Tabla 11. Programas de Gestión Ambiental para Implementar en Condensè.	58
Tabla 12. Implicación e Implementación Política de Responsabilidad Social Condensè.	68
Tabla 13. Cumplimiento de los Estándares Sanitarios en Todas las Etapas de Producción y Distribución.	71
Tabla 14. Acciones Propuestas de Cumplimiento de Deberes de Transparencia y Comunicación.	73
Tabla 15. Acciones para Garantizar una Atención al Cliente Oportuna y Profesional en Condensè.	77
Tabla 16. Nivel de Decisión en Condensè.	80
Tabla 17. Actividades y Funciones de cada Miembro de Correspondientes a Cada Área en Condensè.	81
Tabla 18. Ingresos del Emprendimiento a Partir de Cada Producto de Condensè.	84
Tabla 19. Costos del Emprendimiento por Producto.	86
Tabla 20. Costo por Personal.	86
Tabla 21. Factor Prestacional.	87
Tabla 22. Gastos Generales Producidos por Condensè.	87
Tabla 23. Gastos en el Proceso de Cada Producción de Cada Producto de Condensè.	88

Tabla 24. Costos de Personal.	89
Tabla 25. Costos Indirectos de Fabricación.	89
Tabla 26. Depreciación Mensual.	90
Tabla 27. Plan de Inversión para una Planta de Producción Pequeña o Cocina.	90
Tabla 28. Balance Inicial o De Apertura.	91
Tabla 29. Presupuesto De Caja.	93
Tabla 30. Balance General Proyectado de Condensè Para los Siguietes 5 Años.	95
Tabla 31. Razones Financieras de Condensè.	96
Tabla 32. Flujo de Caja Neto Proyectado Anualmente.	98
Tabla 33. Estructura Financiera del Costo de Capital Ponderado.	99
Tabla 34. Costo de Capital Ponderado.	100
Tabla 35. Valor Actual (VAN) de Condensè.	100
Tabla 36. Tasa Interna de Retorno (TIR) de Condensè.	101
Tabla 37. Índice de Rentabilidad.	102

Lista de Figuras

Figura 1. Transporte Bicicleta Tienda	46
Figura 2. Ruta tienda Condensè	46
Figura 3. Aspectos importantes diagrama de flujo postres Condensè	61
Figura 4. Aspectos importantes diagrama de flujo mermeladas Condensè.	62
Figura 5. Aspectos importantes diagrama de flujo mantecadas de yuca Condensè.	62
Figura 6. Diseño de logo de Condensè	79
Figura 7. Organigrama	82
Figura 8. Punto de equilibrio multi producto Condensè.	97

Lista de Anexos

Anexos A. Entrevista por audio MP4 prueba de producto.	108
Anexos B. Resultados en Excel de la Entrevista por audio MP4 prueba de producto.	109
Anexos C. Prueba de producto, ¿Qué edad tienes?	110
Anexos D. Prueba de producto, ¿De dónde eres?	110
Anexos E. Prueba de producto, ¿Estado civil?	111
Anexos F. Prueba de producto, ¿A qué te dedicas?	111
Anexos G. Prueba de producto, ¿Tienes hijos?	112
Anexos H. Prueba de producto, ¿Eres dulcero/a?	112
Anexos I. Prueba de producto, ¿Te gustan las mermeladas?	113
Anexos J. Prueba de producto, ¿Te gustan las mermeladas de Mora?	113
Anexos K. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a textura?	114
Anexos L. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a sabor?	114
Anexos M. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto al dulce?	115
Anexos N. Prueba de producto, ¿Te gustan los postres?	115
Anexos O. ¿Cómo siente usted el postre de Milo?	116
Anexos P. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a sabor?	116
Anexos Q. ¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a dulce?	117
Anexos R. Prueba de producto, ¿Te gusta el postre de Maracuyá?	117
Anexos S. ¿Cómo siente usted postre de Maracuyá en cuanto a textura?	118
Anexos T. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a sabor?	118
Anexos U. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a dulce?	119
Anexos V. Prueba de producto, ¿Te gustan las mantecadas de yuca?	119
Anexos W. Prueba de producto, ¿Has probado las mantecadas de Yuca Tradicionales de la ciudad de Popayán?	120
Anexos X. Prueba de producto, ¿Te gustaría probar las mantecadas de Yuca de Condensé?	120
Anexos Y. Prueba de producto, ¿Cuál te gusto más?	121

Anexos Z. Prueba de producto, ¿Cuánto estaría dispuesto a dar en el mercado por una mantecada de 24 gramos?	121
Anexos AA. Prueba de producto, ¿Cuánto estaría dispuesto a dar en el mercado por un tarro de 8 mantecadas para 192 gramos?	122
Anexos BB. Prueba de producto, ¿Te gustaría probarla mantecada de yuca combinada con la mermelada de Mora de Condensè?	122
Anexos CC. Prueba de producto, ¿Te gusto la combinación?	123
Anexos DD. Entrevistas a Vendedores Locales de Productos Tradicionales de Popayán	123
Anexos EE. Resultados Entrevista a Vendedores Locales de Productos Tradicionales de Popayán	127
Anexos FF. Tipos de productos que venden	127
Anexos GG. ¿Cuánto tiempo lleva usted vendiendo estos productos tradicionales?	128
Anexos HH. ¿Qué motivó a su empleador/o a usted (dueño del lugar) a iniciar este negocio de venta de estos productos?	128
Anexos II. ¿Quién compra más en su establecimiento, locales o turistas?	129
Anexos JJ. ¿Los clientes han realizado alguna sugerencia de cambio en los productos?	129
Anexos KK. Si es así, ¿a qué cree que se debe?	130
Anexos LL. ¿Cuáles considera que son los principales desafíos que enfrenta como vendedor de productos tradicionales en Popayán?	130
Anexos MM. ¿Qué oportunidades ve para el crecimiento de su negocio en el futuro?	131
Anexos NN. ¿Cómo obtiene los insumos para su emprendimiento?	131
Anexos OO. ¿Recibe algún tipo de apoyo o ayuda por parte de la alcaldía debido a que opera en la economía informal?	132
Anexos PP. ¿Está registrado en la Cámara de Comercio?	132
Anexos QQ. ¿Ha considerado la posibilidad de ingresar sus productos en grandes tiendas como Jumbo, Éxito u otros centros comerciales?	133
Anexos RR. ¿Cómo percibe la competencia en su sector?	133
Anexos SS. Diagrama de flujo postres Condensè	134
Anexos TT. Diagrama de flujo mermeladas Condensè.	135
Anexos UU. Diagrama de flujo mantecadas de yuca Condensè.	136
Anexos VV. Búsqueda en la plataforma de Industria y Comercio	137
Anexos WW. Búsqueda en la Plataforma de Registro Único de Información.	137

Resumen

Condensè es una empresa, emprendedora, ubicada en el municipio de Popayán, Cauca, que tiene como objetivo producir y comercializar productos tradicionales de Popayán, como mantecadas de yuca, mermelada de frutas y postres; con un enfoque innovador de ingredientes orgánicos; al reemplazar la leche convencional, por opciones sin lactosa y endulzantes más saludables. Desde su creación en 2020, los productos de Condensè han ofrecido calidad uniforme y consistente, proporcionando a los consumidores una experiencia PERMANENTE de sabor y calidad.

Los productos de Condensè han generado un gran impacto en la economía local, incentivando a que se mantenga la tradición de estos productos, de forma más saludable. Además, gracias a su enfoque en la calidad y la innovación ha logrado llegar a las diferentes tiendas de barrio logrando una gran aceptación de las mismas, por parte de los consumidores; ya que son más accesibles y económicas que el mecate tradicional payanes. Así, Condensè rescata y difunde recetas tradicionales de Popayán, contrarrestando la pérdida de conocimiento y la falta de interés en las técnicas de elaboración del mecate tradicional, evitando así su pérdida de atractivo y demanda en el mercado. Destacamos nuestra tienda ambulante en bicicleta como un medio de venta atractivo, sostenible y libre de contaminación. Llegamos a más lugares sin generar ruido ni trancones, fortaleciendo nuestro emprendimiento.

Palabras claves: productos tradicionales, innovación, emprendimiento

Abstract

Condensè is an entrepreneurial company located in the municipality of Popayán, Cauca, which aims to produce and market traditional Popayán products such as cassava mantecadas, fruit jam and desserts with an innovative focus on organic ingredients by replacing milk with lactose-free options, or natural milks and natural sweeteners. Since its creation in 2020, Condensè products have offered uniform and consistent quality, providing consumers with a PERMANENT experience of flavor and quality.

Condensè products have generated a great impact on the local economy, allowing the growth of tradition. Furthermore, thanks to its focus on quality and innovation, it has managed to reach the different neighborhood stores, where you can find industrially produced snacks, which are more accessible and economical than the traditional payanes mecato. Condensè rescues and disseminates traditional recipes from Popayán, counteracting the loss of knowledge and lack of interest in traditional mecato preparation techniques, thus avoiding its loss of attractiveness and demand in the market. We highlight our mobile bicycle shop as an attractive, sustainable and pollution-free means of sale. We reach more places without generating noise or traffic jams, strengthening our enterprise.

Keywords: traditional products, innovation, entrepreneurship

Introducción

La gastronomía tradicional, es una pieza importante de la cultura que identifica una región, En Popayán se tiene una rica herencia culinaria como es el caso de los postres, mermeladas y mantecadas de yuca, siendo estos ejemplos iconos de su tradición; sin embargo, la producción y comercialización de estos productos está expuesta a desafíos como la competencia de productos industriales, el querer preservar la necesidad de los métodos de elaboración tradicionales, como el aumento en la demanda de productos orgánicos más saludables.

Condensè es un emprendimiento que se dedica a la producción y comercialización de productos tradicionales de forma orgánica y más saludable en la ciudad de Popayán que incluye postres, mermeladas y mantecadas de yuca; cuyo objetivo primordial es contribuir al desarrollo de la industria gastronómica local a través de la innovación y sostenibilidad, para preservar las técnicas de producción artesanal y se promuevan practicas orgánicas agrícolas.

Condensè, es un modelo de negocio que ofrece beneficios para la producción gastronómica de la ciudad de Popayán como incluir valor agregado a los productos tradicionales ya que poseen un valor distintivo en el mercado por ser orgánicos, artesanales, más garantizando la calidad y autenticidad con sus ingredientes, porque Condensè trabaja con productores locales

Además, Condensè proporciona a los productores capacitación y asistencia técnica para mejorar sus prácticas agrícolas y de producción.

Condensè ha tenido un impacto positivo en la industria gastronómica de Popayán de varias maneras. En primer lugar, ha ayudado a aumentar el valor agregado de los productos tradicionales de la región. Al comercializar productos orgánicos y artesanales, Condensè no solo ofrece alimentos de alta calidad y sabor único, sino que también genera mayores ingresos para los productores locales, promoviendo así el desarrollo económico de la región.

1. Objetivos

1.1. Objetivos del proyecto

Fortalecer los procesos, ingredientes y comercialización de los dulces tradicionales producidos por Condensè

1.2. Objetivos específicos

- Explorar los diferentes procesos de producción de alimentos, ingredientes y métodos de comercialización.
- Diseñar recetas saludables con alimentos naturales, menos azúcar refinada, grasa y sodio, y orientar la industria a mejorar calidad nutricional.
- Realizar pruebas de mercado y verificación en el mercado para evaluar y ajustar la producción y comercialización de los productos tradicionales de Condensè, aumentando su demanda y rentabilidad.

2. Productos del Estudio de Factibilidad

El estudio de factibilidad de "Condensè" ha identificado una gama de productos tradicionales de Popayán que incluyen postres, mermeladas y mantecadas de yuca, todos elaborados de manera orgánica. Estos productos no solo preservan las técnicas de producción artesanal, sino que también responden a la creciente demanda de alimentos saludables y sostenibles. La viabilidad del proyecto se basa en la alta calidad de los ingredientes locales, el compromiso con prácticas agrícolas orgánicas y la capacidad de ofrecer productos únicos y diferenciados en el mercado.

1.1. Generalidades del Proyecto en la Fase Inicial de Emprendelab

El proyecto Condensè incluye un proceso de incubación en el Sena, al entrar en la fase inicial de Emprendelab se encuentra sujeto a las diferentes recomendaciones implantadas por el laboratorio de emprendimiento EmprendeLab, el cual durante un año ha realizado diferentes cambios en metodologías, ventas, diseño y marketing, buscando mejores mercados para los diferentes productos, finalmente, el desarrollo de la marca Condensè, como línea de fortalecimiento y conocimiento de marca en diferentes lugares.

1.1.1. Justificación del Proyecto

Los dulces típicos de Popayán hacen parte de su tradición; entre ellos se encuentran los aplanchados, mantecadas de yuca, manjar blanco, dulce cortado, liberales, comunistas, bocadillos, repollitas, brevas, desamargados, colaciones, helados de Baudilia, entre muchos otros. Estos dulces se vienen elaborando, en algunos casos, desde la Colonia y hoy hacen parte del patrimonio cultural inmaterial de la Ciudad Blanca.

Algunos historiadores y antropólogos han encontrado que, si bien ciertos productos conservan las recetas tradicionales traídas desde Europa, en otros casos, la interacción cultural de saberes culinarios europeos, africanos y americanos hizo que surgieran nuevas variedades al fusionar alimentos propios de América como las frutas exóticas con la azúcar traída por los españoles desde las Islas Canarias, así como los cítricos de la Península Ibérica. Posteriormente, las recetas que se encontraban, especialmente enclaustradas en los

conventos, se extendieron por efecto de la evangelización. (Universidad del Cauca, s.f., párrs. 1-2)

Condensè es un proyecto que sirve para la transformación de cada uno de estos dulces típicos, buscando “la comercialización más justa”, de esta importante/valiosa mercancía. Estos diferentes aspectos permiten un mejor desarrollo en la operación, transformación y comercialización de estos productos, permitiendo obtener precios totalmente diferentes a lo que se ven enfrentados en los métodos tradicionales. Por su parte, entonces, no solo beneficia a la economía de los productores locales y de la región en la búsqueda de un comercio justo sino también en contribuir a mantener y preservar la tradición autentica gastronómica del Cauca con el fin de asegurar que estas delicias sean apreciadas y disfrutadas por las futuras generaciones.

Sin duda alguna el compromiso de Condensè con el comercio justo y la sostenibilidad es reflejado en las etapas de su proceso de producción y comercialización, es decir, desde la selección de ingredientes orgánicos y locales hasta implementar prácticas de trabajo justas y cuidadosas con el medio ambiente por ello Condensè se esfuerza en garantizar que sus productos sean producidos de manera ética y sostenible para su fortalecimiento de la marca y su buena reputación para así contribuir a construir relaciones solidas con los consumidores que resaltan estos principios.

El proyecto, tiene como objetivo, enfatizar aspectos importantes que han estado en el anonimato y desconocimiento, para generar nuevas de oportunidades y llegar a mercados más amplios y prometedores en el sector de la gastronomía, al rescatar y conservar de forma preponderante, las tradiciones locales culinarias. Condensè, busca fortalecer la identidad gastronómica de la ciudad de Popayán con productos únicos que resalten la riqueza cultural de la región por medio de la promoción de técnicas culinarias tradicionales, recuperando recetas auténticas con ingredientes locales. Importante, dar a conocer, que Condensè no solo satisface el paladar de los consumidores, sino que, a su vez, conserva el legado gastronómico de la ciudad de Popayán; ya que no solo se propone como una empresa comercial sino como impulsadora de transformación en el desarrollo económico y cultural de la región con un positivo impacto en la identidad local, como en el sector.

El acercamiento entre el productor y el consumidor final es de gran importancia porque es el empuje para fidelización, al conocer de primera mano lo que cada producto lleva de pasión y lo caracteriza como tal y esfuerzo al ser realizado, buscando una distribución justa y equitativa con el campesino y sobre todo confianza y lealtad con los consumidores. Durante el proceso de venta

lo que se quiere con el consumidor no es solo de adquirir un producto sino la búsqueda de una experiencia personalizada donde puedan conocer el origen y la calidad de lo que están comprando, este contacto contribuye a mantener el interés y la transparencia y atención al detalle en la preferencia de los productos Condensè. Por otro lado crea una relación familiar a gusto entre el productor y la marca crea un sentido de pertenencia y comunidad entre los consumidores, quienes se identifican con la misión y valores de la empresa logrando así conexión para promover de forma equitativa la distribución del capital generado porque son los consumidores los que están dispuestos por una marca en la que confían con las que se sienten conectados a su preferencia, por tal motivo el acercamiento entre el productor y el consumidor fortalece la relación entre las partes hacia una distribución más justa y equitativa del beneficio económico generados por la comercialización de los productos Condese tradicionales.

Condensè no solo busca un crecimiento económico, sino que también el empoderamiento de los productores locales, con el fin de asegurar que reciban una compensación justa por su trabajo, preservando la sostenibilidad a largo plazo de la tradición culinaria.

Condensè como modelo de negocio garantiza un impacto positivo en el sector gastronómico gracias a su enfoque de sostenibilidad. Condensè, promueve la importancia de preservar las tradiciones culinarias locales y respetar la cultura gastronómica de la región.

En todas las etapas de producción y comercialización, Condensè sigue prácticas sostenibles, entre ellos, la elección de materias primas locales, la reducción de desechos y el uso eficiente de recursos naturales como el agua y la energía. En consecuencia, Condensè busca reducir su impacto ambiental y promover la conservación del entorno.

Condensè, mantiene su compromiso con la gente local y los productores regionales, lo cual ayuda al crecimiento económico y social de la región. Su innovación y creatividad en la preparación de productos tradicionales atrae a más personas fortaleciendo su posición en el mercado.

En resumen, cabe recalcar que el modelo de negocio Condensè busca un impacto positivo en el sector gastronómico para garantizar y preservar las tradiciones culinarias locales, adoptar practicas sostenibles, promover la innovación en la gastronomía tradicional de la ciudad de Popayán, estos puntos de sostenibilidad aseguran que Condensè no sea solo un actor relevante en el sector, sino que de igual manera sea un agente de cambio positivo para el medio ambiente y la comunidad.

1.1.2. Coordinación Institucional

La coordinación interinstitucional está encargada por la universidad Autónoma del Cauca, en especial por el laboratorio de emprendimiento “EmprendeLab”

3. Estudio de Mercado

2.1. Define el propósito de tu investigación de mercado

La llegada de los españoles a la ciudad de Popayán tuvo un impacto en la gastronomía local, fusionando las tradiciones culinarias indígenas con las tradiciones culinarias traídas por los conquistadores. A lo largo del tiempo, estas influencias han trascendido, convirtiéndose en parte integral de la identidad gastronómica de la ciudad de Popayán. Sin embargo, con el transcurso de los años mantener estas tradiciones ha presentado desafíos, especialmente en el contexto de la globalización y los cambios en los hábitos alimentarios.

La llegada de los españoles introdujo nuevos ingredientes y técnicas de cocina en Popayán, ingredientes como trigo, azúcar y el cerdo se incorporaron a la dieta local, y las técnicas de guisado y fritura se fusionaron con los métodos indígenas. Esta fusión dio lugar a la creación de platillos únicos y a la adaptación de recetas tradicionales culinarias.

La influencia gastronómica española con el tiempo ha perdurado en Popayán. Muchos platos y preparaciones introducidos por los españoles se han convertido en parte esencial de la cocina local y se mantienen hasta el día de hoy. Estas recetas tradicionales y sabores se transmiten de generación en generación y se celebran en festivales y eventos gastronómicos.

La gastronomía tradicional, a pesar de la importancia cultural e histórica, su preservación ha enfrentado dificultades. La globalización y la influencia de la comida rápida y la cocina internacional han llevado a cambios en los hábitos alimenticios de las personas. Además, la disponibilidad de los ingredientes y las prácticas de producción han evolucionado, lo que ha llevado a ciertas dificultades en la producción y comercialización de productos gastronómicos tradicionales.

Los postres, las mantecadas de yuca y las mermeladas son algunos de los productos destacados en Popayán que cuentan con una larga historia. Los postres, el manjar blanco y las cocadas, reflejan la fusión de la influencia española y las tradiciones indígenas. Las mantecadas de yuca son un ejemplo de adaptación local de ingredientes y técnicas culinarias. Por su parte, las mermeladas elaboradas con frutas locales reflejan la riqueza de la región en cuanto a variedad de frutas y sabores.

La gastronomía de Popayán conserva la influencia española; lo que se conserva a lo largo de la historia y crea una rica tradición culinaria. Sin embargo, preservar estas tradiciones ha presentado desafíos en un contexto cambiante. Los productos tradicionales como los postres, mantecadas de yuca y las mermeladas continúan siendo parte valiosa de la identidad gastronómica de Popayán de su historia y diversidad

Con este estudio de mercado realizado en la ciudad de Popayán de mercado realizado en la ciudad de Popayán, se busca obtener una comprensión profunda del mercado local y las percepciones de los consumidores y los negocios sobre los productos alimenticios elaborados en propósito social (enfoque en los clientes y sus necesidades)

Las clientes es el principal objetivo de las políticas de Condensè, por lo que se enfatizan las necesidades fundamentales a la hora de adquirir y consumir estos productos tradicionales. Esto es una parte esencial del valor diferencial del proyecto. **la 1** Necesidades, Soluciones Enfocadas En El Cliente, Consumidores De Estos Productos Tradicionales

Nº	Necesidades	Disposición
1	El auténtico sabor de las recetas que han sido heredadas por generaciones.	Orientación a productos locales, iniciativas de salvaguardia cultural y diseño de empaques con relato.
2	Fácil acceso a productos convencionales.	Ofertas exclusivas, entrega rápida y presencia en varios canales.
3	Sabor autentico, apto para un estilo de vida saludable.	Ingredientes innovadores, información nutricional claro y campañas educativas.

2.1.1. Propósito económico (se centra en las condiciones del mercado y en el impacto financiero)

El propósito económico de Condensè abarca tanto las condiciones del mercado como el impacto financiero personal y familiar de quienes forman parte del emprendimiento. Condensè se esfuerza por comprender en profundidad las condiciones del mercado en profundidad las

condiciones del mercado del sector gastronómico de Popayán, incluidas las tendencias de consumo, la competencia local y las oportunidades de crecimiento. La empresa busca identificar nichos de mercado, adaptar su oferta de productos y servicios y mantenerse competitiva en un sector en constante evolución mediante un análisis continuo del mercado.

El emprendimiento, hoy posee un gran impacto en la vida personal y familiar de quienes lo integran. Los ingresos obtenidos han contribuido a cubrir gastos familiares, como el pago de servicios básicos, alimentación y vivienda, contribuyendo a la carga financiera del hogar y mejorando la calidad de vida familiar.

También, los ingresos provenientes del emprendimiento se han utilizado para solventar costos personales, tales como transporte, vestimenta y ocio. La estabilidad financiera proporciona seguridad económica y autonomía personal, posibilitando que los miembros de condensè mantengan el control de sus finanzas y logren sus objetivos personales.

Así mismo, parte de los beneficios se reinvierten en el negocio en cuestión, para apoyar la mejora de la infraestructura, la adquisición de equipos y materiales y la expansión de esta. Esta inversión contribuye a fortalecer la posición de Condensè en el mercado, asegurando su crecimiento sostenible y su capacidad para seguir generando beneficios económicos. En resumen, el propósito económico de Condensè abarca el análisis del mercado como el impacto financiero personal y familiar, con el objetivo de garantizar el éxito a largo plazo del emprendimiento y mejorar la calidad de vida de quienes la integran.

2.1.2. Propósito administrativo (los datos y hallazgos de la investigación se utilizarán para afinar los procesos internos)

En el marco de la administración del proyecto/emprendimiento Condensè, se encuentra enmarcado por diferentes actividades realizadas por quienes hacen las veces de Administrador, Compras, Cocina, distribución y Ventas

2.2. Entiende al sector productivo

2.2.1. *Establece los niveles de competitividad general*

El mercado gastronómico de productos tradicionales en Popayán presenta un nivel de competitividad general alto, enriquecido por una historia rica y arraigada en la tradición culinaria de la ciudad. Los sitios de mecate, como “Dulces de Doña María”, “El Rincón de los Sabores” y “Dulcería del Centro”, han conservado su existencia durante mucho tiempo, y han logrado tener una gran cantidad de clientes, debido a la autenticidad de sus preparaciones, que se han heredado de una generación a otra. La rivalidad se agudiza debido a la innovación de “sabores ancestrales”, que presentan interpretaciones actuales con la historia, y “Delicias de Popayán”, una pastelería famosa por su dedicación a la calidad y presentación

Mediante diversas tácticas, estos competidores locales hoy han conseguido conservar su lugar preponderante, en un mercado saturado donde la vinculación comunitaria y la autenticidad son fundamentales. El lanzamiento de “Condensè” en este contexto retador debe distinguirse a través de la innovación, recalcar la conservación de las recetas tradicionales y tener un papel proactivo en la historia gastronómica de la ciudad. La habilidad de Condensè para ajustarse a las fluctuantes preferencias de los consumidores y crear lazos importantes con la comunidad, son muy importantes para lograr este grado de competencia y lograr un espacio en la gastronomía de Popayán.

La competencia, a nivel local no solo se fundamenta en la excelencia de los productos, sino también en la experiencia que brindan y en la historia que llevan consigo. En un mundo en el que la tradición tiene un rol significativo en la percepción de los consumidores, resulta crucial identificar el valor de la historia que existe en cada producto y su influencia en el mercado local. En este escenario, comprender la historia que sostiene a una compañía y su producto se torna esencial. Por ejemplo, algunos elementos que pueden impactar en la experiencia del consumidor incluyen la autenticidad de los ingredientes, los métodos de producción tradicionales y las leyendas familiares que respaldan cada preparación.

- **Postres.** La influencia de la colonización española en Colombia durante el siglo XVI está estrechamente relacionada en la introducción de los postres, en la ciudad de Popayán. La gastronomía local se vio afectada por una variedad de ingredientes, técnicas de cocina y recetas

que trajeron los españoles a la región. Los postres españoles, influenciados por las tradiciones culinarias de Europa y del mundo árabe, fueron adaptados y fusionados con ingredientes y sabores locales, dando origen a una rica tradición de postres en Popayán y en toda Colombia. La combinación de ingredientes autóctonos como la panela, la leche de coco y las frutas tropicales con técnicas y recetas traídas por los españoles resultó en la creación de nuevos y deliciosos postres que se convirtieron en parte integral de la cocina de la región (Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, s.f.).

Con el transcurso de los siglos, la repostería en Popayán ha persistido en su evolución, integrando la influencia de distintas culturas y zonas, además de adaptar y mantener las recetas tradicionales. En la actualidad, los postres continúan siendo un componente esencial de la identidad culinaria de Popayán, con una extensa variedad de dulces y postres autóctonos en la ciudad, que representan el rico pasado culinario y cultural de la zona.

- **Mermeladas.** Al principio, las mermeladas eran un lujo reservado para la elite colonial, pero con el tiempo se volvieron más accesibles para la población. La producción de mermeladas se diversificó con la introducción de nuevas variedades de frutas y la innovación de las técnicas de elaboración. En Popayán, la costumbre de elaborar mermeladas caseras se ha vuelto habitual en los hogares.

Con el transcurso del tiempo, la mermelada se ha transformado en un componente esencial de la gastronomía de Popayán, empleada en varias preparaciones y como añadido a los platos típicos de la región. Hoy en día, la mermelada sigue siendo elaborada artesanalmente por productores locales, preservando la tradición y el sabor único de este delicioso producto en la ciudad.

- **Mantecadas de yuca.** Las mantecadas de yuca de la ciudad de Popayán tienen una historia que se remonta a la época precolombina, cuando los pueblos indígenas de la región utilizaban la yuca como uno de sus alimentos principales. Los indígenas cultivaban y procesaban la yuca, también conocida como mandioca o cassava, para obtener harina, de la cual se elaboraban una variedad de alimentos, como las mantecadas.

Cuando llegaron los españoles en el siglo XVI, la mandioca se incorporó aún más a la gastronomía local, combinando técnicas culinarias europeas con ingredientes autóctonos. Las mantecadas de yuca, hechas con harina de yuca, huevos, azúcar y manteca de cerdo, se popularizaron en la región y se convirtieron en un dulce tradicional.

Las mantecadas de yuca se han transmitido de generación en generación como parte de la culinaria local a lo largo de los siglos como un elemento distintivo de la repostería payanesa. La mantecada de yuca todavía se aprecia por su sabor único y textura aireada ya que es un producto icónico de la gastronomía de Popayán.

Al tratar estos temas, Condensè puede posicionarse de manera estratégica en este mercado competitivo, atraer la atención de los consumidores y aportar a la cultura gastronómica de Popayán.

2.2.2. Identifica las expectativas de los prospectos y proveedores en esa área

Es fundamental para Condensè, preservar y honrar las expectativas de los consumidores respecto a la calidad y la autenticidad de los productos disponibles en el mercado de la gastronomía de Popayán, dónde la tradición y la cocina cumplen un rol crucial. Para lograr este objetivo, Condensè debe garantizar que sus métodos de producción de dulces tradicionales son genuinos y transmitidos históricamente y que, a su vez, se mantengan en constante renovación. Esto conlleva el estudio y el aprendizaje de las técnicas de cocina tradicionales de la región, además de la elección meticulosa de ingredientes locales más frescos y de excelente calidad.

Así mismo, Condensè requiere fortalecer las relaciones con sus proveedores locales ya que esto permite enseñar sobre la importancia de respaldar la sostenibilidad y la calidad de los ingredientes. Esto podría implicar trabajar en conjunto con los agricultores del área para garantizar prácticas de agricultura sustentable y ética, además de promover la utilización de ingredientes frescos y de estación en sus productos. No solo Condensè asegura la excelencia de sus productos, sino que también incentiva el crecimiento sostenible de la comunidad local y acrecienta los vínculos con los productores acerca de la relevancia de estos elementos.

Fuera de condensé, negocios prominentes como “dulces de doña María” y “él rincón de los sabores” satisfacen estas expectativas en las que se conservan recetas tradicionales y la compra de ingredientes nativos. Estos competidores han conservado su importancia al incluir innovaciones reguladas y ajustarse a las tendencias en constante cambio, sin sacrificar su autenticidad.

En el emprendimiento, estas aspiraciones se concretan en un compromiso inquebrantable por preservar la tradición, Condensè ha establecido procedimientos de producción que honran rigurosamente las recetas originales de Popayán, garantizando una experiencia gastronómica consistente. Además, Condensè ha forjado vínculos estratégicos con proveedores locales con la finalidad de suministrar ingredientes frescos e incentivar el desarrollo económico de la región.

Tanto en el interior como en el exterior de condensé, se percibe un estricto control, en la que la excelencia en la preparación y exhibición de los productos es una prioridad común. Condensé y sus rivales han implementado innovaciones reguladas que han probado ser esenciales para preservar su prioridad en el mercado de la gastronomía de Popayán.

Finalmente, tanto Condense como otros competidores locales poseen características de flexibilidad y adaptabilidad, requeridas para ajustarse a las dinámicas del mercado. Ambos, han modificado sus productos con el fin de ajustarse a las tendencias y gustos del consumidor, evidenciando su habilidad para progresar sin renunciar a la esencia de la tradición gastronómica de Popayán.

En definitiva, las expectativas de los procesos y proveedores en Popayán, crea un mercado de alta competencia, en el que Condensé ha probado ser un actor crucial al balancear la conservación de la tradición, con la adaptación de las exigencias actuales, lo cual se estableció como un vínculo a la cooperación con proveedores locales y el aprecio por las recetas auténticas, aportando de esta manera la abundancia y diversidad de la tradición gastronómica de la ciudad.

2.2.3. Comprende la mecánica del sector y responde frente a los requerimientos de la economía.

El sector culinario de Popayán, en particular el sistema del mercado tradicional se compone de un entramado de componentes que sostienen las demandas económicas y culturales de la ciudad. Al analizar el mercado tradicional, superamos las meras operaciones comerciales y nos enfocamos en la conservación de la identidad cultural y el vigor económico de la región.

En Popayán existen diversas clases de alimentos que satisfacen dichas demandas y las culturales, a su vez. Al analizar el mercado tradicional, se toman en cuenta elementos que no se limitan a las ventas y se centran en mantener viva la cultura y la economía de la región.

Las demandas financieras de Popayán están relacionadas con el mercado tradicional y necesitan conexiones fuertes con la economía local. Los productores de mercado, tales como condensé y otros rivales locales, juegan un papel vital en la generación de empleos y en el impulso de la actividad económica en la producción de materias primas y mercancía. Colaborar con proveedores locales incentiva la estabilidad económica y el crecimiento de la comunidad.

A si mismo la mecánica responde a la demanda de autenticidad y preservación de las tradiciones. En Popayán la gastronomía tiene un profundo arraigo cultural y donde la comunidad valora la autenticidad de los productos tradicionales, la preservación de recetas, utilización de ingredientes locales y la transmisión de conocimientos generacionales.

Para darse a las tendencias y preferencias cambiantes, el sector debe ser ágil y adaptable. La introducción de innovaciones controladas como opciones sin lactosa y edulcorantes naturales demuestra como la mecánica del sector puede integrar elementos contemporáneos sin perder la esencia de la tradición.

En resumen, el sector gastronómico tradicional de mecató de Popayán es una compleja red de eventos que abarca desde la producción hasta el consumo. Genera empleo local, fomenta la colaboración con proveedores regionales y mantiene una conexión profunda con la identidad cultural de la ciudad para responder de manera integral a los requerimientos económicos. La adaptabilidad a las dinámicas del mercado y la preservación de la autenticidad son fundamentales para el éxito de los negocios en este sector en constante evolución.

2.2.4. Busca datos confiables, actualizados y perfectamente medibles que hablen de la realidad de la industria, tanto en el país como a nivel global

Para comprender la realidad de la industria de productos tradicionales en Popayán, se realizaron dos encuestas exhaustivas en el marco del proyecto "Condensè," el cual se dedica a la producción y comercialización de postres, mermeladas y mantecadas de yuca con materias primas orgánicas. Se realizaron dos encuestas (trabajo de campo)

- **Encuesta a Consumidores** La primera encuesta (Ver Anexo A), aplicada a 50 personas de entre 18 y 60 años (Ver Anexo C), reveló los siguientes resultados clave:
 - **Interés en Productos:** El 90% de los encuestados mostró interés en las mermeladas, con una alta aceptación para la mermelada de mora (Ver Anexo J). El 80% se mostró interesado en los postres, destacando los sabores de Milo y maracuyá (Ver Anexo R). El 70% ya había probado las mantecadas de yuca tradicionales (Ver Anexo V) y mostró una disposición alta para probar las versiones de Condensè, especialmente en combinación con mermelada de mora.

- **Preferencias de Textura y Sabor:** La textura suave de la mermelada de mora fue preferida por el 70% de los participantes (Ver Anexo K). En cuanto al sabor, el 60% consideró el sabor de la mermelada equilibrado y la dulzura moderada (Ver Anexo M). Los postres de Milo y maracuyá fueron bien recibidos, con una textura y sabor considerados equilibrados por la mayoría.

- **Precios Aceptables:** Los encuestados están dispuestos a pagar entre 5,500 y 30,000 COP por una mermelada de 233 gramos, con un promedio de 10,000 COP. Para los postres, los precios varían entre 4,000 y 14,000 COP, promediando 7,000 COP. Las mantecadas de yuca tienen un rango de precios de 300 a 1,500 COP por unidad y de 3,000 a 20,000 COP por un tarro de 8 mantecadas.

- **Encuesta a Negocios** La segunda encuesta (Ver Anexo DD), realizada a 20 negocios en Popayán, arrojó los siguientes hallazgos:

- **Tiempo y Motivación:** Los negocios tienen antigüedades variadas; el 25% tiene menos de 1 año y el 65% lleva entre 5 y más de 10 años. (Ver Anexo GG) Las motivaciones principales incluyen la pasión por la tradición familiar y el apoyo a la economía local (Ver Anexo HH).

- **Productos y Preferencias del Cliente:** Los negocios ofrecen productos tradicionales como tortas y pandebonos. El 55% de los negocios reporta una clientela compuesta en partes iguales por locales y turistas, mientras que el 25% observa una mayor afluencia de turistas (Ver Anexo II)

- **Desafíos y Oportunidades:** Los principales desafíos son la competencia con productos industriales y problemas de promoción (Ver Anexo LL). Las oportunidades de crecimiento se centran en la expansión a mercados en línea y la participación en ferias (Ver Anexo MM).

- **Sugerencias y Adaptación:** El 40% de los encuestados ha recibido sugerencias para mejorar la calidad e innovación de las recetas (Ver Anexo JJ). La dificultad para acceder a materias primas y la variabilidad en la demanda son desafíos adicionales (Ver Anexo NN).

- **Apoyo y Registro:** El 70% de los negocios no recibe apoyo de la alcaldía (Ver Anexo OO) y el 25% no está registrado en la Cámara de Comercio (Ver Anexo PP). Sin embargo, el 55% ha considerado ingresar sus productos en grandes tiendas como Jumbo o Éxito (Ver Anexo QQ).

Para evaluar la viabilidad de Condensè en el mercado de Popayán, se consideran tres aspectos clave:

- **Aceptación del Producto** Los datos obtenidos muestran una alta aceptación de los productos de Condensè. La disposición a pagar precios razonables por las mermeladas, postres y mantecadas de yuca sugiere una demanda positiva y una oportunidad para posicionar Condensè en el mercado local. La combinación de mantecada de yuca con mermelada de mora es especialmente apreciada.

- **Posicionamiento Competitivo** El análisis de los negocios tradicionales muestra que, aunque enfrentan desafíos con la competencia de productos industriales existen importantes oportunidades para crecer y adaptarse enfocándose en la calidad de los productos tradicionales y en estrategias de comercialización innovadoras, Condensè puede aprovechar estas oportunidades.

- **Recomendaciones Estratégicas** Condensè debe usar productos tradicionales y orgánicos para **expandir su presencia** en mercados locales y en línea para obtener más clientes. Así mismo se podrá aumentar la visibilidad de la marca y la aceptación de sus productos entre los consumidores también es recomendable **participar activamente en ferias y eventos locales**. La **innovación en la comercialización** es decisiva, ya que se sugiere considerar estrategias de colaboración con otros productores locales y considerar el acceso a grandes tiendas para así ampliar el alcance de Condensè. Hoy, los resultados de las encuestas muestran que es posible comercializar los productos en Popayán, con una alta aceptación y una disposición para pagar por productos de alta calidad lo que respalda la viabilidad y el potencial de crecimiento de la marca en el mercado.

Los resultados de las encuestas señalan que la venta de productos en el mercado de Popayán es factible. El potencial de expansión de Condensè están avaladas por las oportunidades detectadas en el sector convencional, además de la elevada aceptación y disposición para lograr productos de alta calidad.

2.3. Producto

2.3.1. ¿Qué necesidades satisface?

El emprendimiento ofrece una experiencia culinaria inigualable y se ajusta a las exigencias actuales, cumpliendo con diversas expectativas de los consumidores.

- **Preservación de la tradición.** Al proporcionar productos basados en recetas tradicionales de Popayán, Condensè ayuda a mantener la tradición. Para mantener viva la autenticidad de la gastronomía local, el emprendimiento ofrece a los clientes una experiencia que refleja la rica historia culinaria de la región.

- **Salud y bienestar.** Condensè satisface la demanda de alternativas más sanas en la alimentación de los consumidores. Al ofrecer productos libres de lactosa, con ingredientes orgánicos y endulzantes más saludables; la marca satisface la necesidad de quienes buscan opciones más nutritivas, sin sacrificar el placer culinario.

- **Innovación culinaria.** La innovación es un componente crucial de Condensè ya que aspira a cubrir demandas de experiencias culinarias vanguardistas. Condensè brinda a los consumidores productos que incorporan la originalidad con matices modernos; al incorporar variaciones reguladas en las recetas tradicionales, preservando de esta manera su importancia en un mercado que se transforma continuamente.

En conclusión, Condensè actúa como un enlace entre el extenso recorrido culinario de Popayán y las exigencias actuales de los consumidores, satisfaciendo estas necesidades esenciales y colaborando en la preservación de la tradición, al ofrecer productos que reflejan la visión innovadora de la compañía.

2.3.2. *¿Cuál es su ventaja competitiva?*

La superioridad competitiva de Condensè se fundamenta en la mezcla de diversos factores que la diferencian en el sector culinario de Popayán. Estos son algunos elementos fundamentales que aportan a su posición singular:

- **Preservación de la tradición.** La autenticidad y la preservación de las preparaciones tradicionales de Popayán son atributos destacados de Condensè. Al mantener el legado culinario de la región, la marca ofrece a los consumidores una experiencia única que está vinculada con la identidad cultural de la localidad, creando una diferencia significativa en comparación con opciones menos vinculadas a la tradición.

- **Innovación controlada.** Lo que diferencia a Condensè es su habilidad para incluir innovaciones reguladas en sus productos. La compañía no solo se limita a las recetas clásicas, sino también integra aspectos contemporáneos como el reemplazar ingredientes o técnicas de cocina

modernas. Un público variado que persigue una vivencia gastronómica única y fresca se fascina por esta mezcla de tradición e innovación.

- **Enfoque en salud y sostenibilidad.** La propuesta de alternativas más sanas, como alimentos sin lactosa, ingredientes orgánicos y recipientes reciclables, se ajusta a las tendencias de consumo contemporáneas. Condensè se distingue al tratar el creciente interés por la salud y la sostenibilidad, proporcionando un valor extra a los productos logrando conectar con los consumidores conscientes.

- **Tienda ambulante en bicicleta.** El enfoque de gestionar una tienda sobre ruedas en bicicleta no solo representa una forma ingeniosa de comercio, sino también promueve la sostenibilidad y se alinea con la tendencia actual hacia alternativas de movilidad ecológica. Esta forma de transporte permite que Condensè acceda a múltiples ubicaciones de manera efectiva y atractiva, presentando sus productos de forma única y ampliando su influencia en la comunidad.

- **Compromiso con la comunidad local.** El método de gestionar una tienda móvil en bicicleta no solo representa una forma innovadora de Comercio, sino que también respalda la sostenibilidad y está vinculado con la tendencia contemporánea hacia la movilidad sustentable. Esta movilidad permite que Condensè alcance varias localizaciones de manera eficiente y atractiva, dando a conocer sus productos de forma única y expandiendo su influencia en la comunidad.

En definitiva, la ventaja competitiva de Condensè radica en su capacidad para **equilibrar la tradición con la innovación**, ofreciendo productos de alta calidad que satisfacen las necesidades actuales de los consumidores, mientras fomenta el avance sostenible y fortalece las relaciones con la comunidad de la región.

2.3.3. *¿Cuál será su calidad?*

La excelencia de los productos del emprendimiento se basa en varios principios fundamentales que Condensè respeta rigurosamente en cada fase de producción.

- **Ingredientes seleccionados.** Condensè utiliza ingredientes de alta calidad, seleccionados con cuidado para garantizar la frescura y autenticidad de cada producto. La elección de ingredientes locales contribuye a la calidad y a la conexión con la comunidad.

Lista de proveedores locales MP e CIF

- Plaza de mercado Las palmas
- Plaza de mercado La esmeralda
- Quesera el paisa
- Finca propia “Familia el Portachuelo”
- Salsamentaria la Economía

- **Preservación de recetas tradicionales.** Condensè se compromete conservar las recetas tradicionales de Popayán, siguiendo métodos de preparación genuinos y respetando la herencia cultural de la región. Esta lealtad a las recetas iniciales ayuda a la excelencia y uniformidad de los productos.

- **Procesos de producción rigurosos.** Para garantizar que cada lote de productos alcance niveles excepcionales, Condensè emplea procesos de producción estrictos. En todas las fases, desde la combinación de ingredientes hasta la exposición definitiva de los productos, la calidad es fundamental.

- **Innovación controlada.** A pesar de conservar la tradición, Condensè implementa modificaciones reguladas para incrementar la satisfacción del cliente ya que se aspira a mantener un balance entre la autenticidad y componentes contemporáneos, colocando un valor añadido sin comprometer la excelencia de los productos convencionales.

- **Compromiso con la salud y sostenibilidad.** La incorporación de opciones saludables y técnicas sustentables no solo se adhiere a las tendencias contemporáneas, sino también evidenciar la dedicación de Condensè hacia el bienestar de los consumidores y la protección del entorno.

- **Control de calidad periódico.** Para asegurar la uniformidad en el gusto, la textura y la apariencia de sus productos, Condensè lleva a cabo revisiones de calidad periódicas. Cada producto elaborado se ajusta a los estándares fijados debido a la constante búsqueda de una calidad excelente.

En síntesis, la calidad de los productos se atribuye a un enfoque integral que abarca la meticulosa selección de ingredientes, el respeto a la tradición; rigurosos procesos de producción, supervisión de la innovación y la excelencia se refleja en la constante y destacada experiencia culinaria que la marca proporciona a sus consumidores.

2.3.4. ¿Cuál será su diseño?

La mezcla armoniosa de alimentos tradicionales y elementos modernos se refleja en el diseño de estos productos, tanto en su exposición visual como en su embalaje. En este lugar se numeran algunos componentes relevantes del diseño:

- **Estética tradicional.** Se incorpora una estética visual que rinde homenaje a la tradición y a la abundante herencia gastronómica de Popayán. Los productos presentan matices y patrones inspirados en la cultura de la región, logrando una sensación de autenticidad y conexión con la identidad local.
- **Presentación atractiva.** Los productos se presentan de manera atrayente considerando la organización y el diseño para destacar su sabor agradable. La exposición destaca la destreza manual y el esfuerzo que se pone en cada obra, comunicando la excelencia y el cuidado que distingue la marca.
- **Elementos innovadores.** Condensè ofrece alimentos, con un diseño innovador para mostrar una perspectiva moderna, aunque preservando una estética clásica. Estos elementos pueden incluir detalles modernos en presentación visual de los productos, demostrando una adaptación creativa de las tradicionales a las tendencias actuales.
- **Envases sostenibles.** El compromiso de Condensè con la sostenibilidad se ve reflejado en el diseño de los envases. Se utilizan materiales y envases reciclables que reducen el impacto ambiental y transmiten un mensaje de responsabilidad y conciencia ambiental.

Lista de proveedores locales CIF

- Quimpo
- **Identidad de marca clara.** Desde el logotipo hasta la elección de colores y tipografías, el diseño de Condensè refleja su identidad de marca. La coherencia en el diseño mejora el reconocimiento de la marca y transmite la calidad y confiabilidad asociados con Condensè.
- **Inclusión de elementos locales.** El diseño incluye componentes autóctonos particulares, como iconos culturales, patrones tradicionales o dibujos que simbolizan la diversidad de la localidad de Popayán. Estos pormenores refuerzan el vínculo emocional entre los productos y la comunidad.

- **Tienda ambulante en bicicleta.** La propuesta de Condensè contempla una tienda ambulante en bicicleta siendo una opción consolidada de la marca hacia la movilidad y sostenibilidad consiente, así mismo de aportar un matiz único y característico.

El propósito principal del diseño de los productos es captar la atención de los compradores al ofrecer una experiencia visual que fusiona lo tradicional con lo innovador destacando la autenticidad de los productos y la identidad única de la marca.

2.3.5. *¿Qué características lo destacarán?*

Los atributos singulares de los productos de Condensè les permitirán resaltar en el mercado, tales como:

- **Preservación de la tradición.** Un aspecto relevante de los productos de condensè es la originalidad de las preparaciones tradicionales de Popayán puesto que la marca se distingue por su firme dedicación a mantener el valioso legado gastronómico de la región, proporcionando a los clientes una experiencia que encapsula a la esencia de la tradición local.

- **Innovación controlada:** Condensè se distingue al incluir innovaciones reguladas en sus productos. La habilidad de fusionar aspectos modernos con lo convencional ofrece a los consumidores una experiencia gastronómica única y novedosa, captando la atención de aquellos que buscan algo más que lo tradicional.

- **Opciones saludables y sostenibles.** Condensè pone énfasis en la sostenibilidad y la salud al incorporar alternativas saludables como productos libres de lactosa, componentes orgánicos y recipientes reciclables. Estos atributos distintivos son esenciales en un mercado en el que la sensibilización ecológica y la selección de alimentos sanos son primordiales.

- **Tienda ambulante en bicicleta.** Un punto diferenciador de Condensè es su movilidad sustentable. Esta propuesta no solo aporta un aspecto novedoso al modelo de negocio sino también se adecua a las tendencias contemporáneas de sostenibilidad, dando a conocer la marca como una presencia cautivadora y respetuosa con el entorno.

- **Compromiso local.** Condensè resalta su dedicación hacia la comunidad local debido a su estrecha cooperación con proveedores locales y su aporte al fortalecimiento de la tradición culinaria de Popayán. Esta estrecha relación con la región fortalece la autenticidad de la marca, además de crear un sólido vínculo emocional con los consumidores locales.

- **Calidad y presentación visual.** La alta calidad de los ingredientes y la meticulosa exposición visual de los productos, son atributos que se destacan. Los consumidores reconocen y valoran la uniformidad en la excelencia, creando una percepción favorable de la marca.

- **Variedad en la oferta:** La diversidad de los productos, desde mantecadas de yuca hasta conservas y postres, posibilita que Condensè atienda distintas preferencias y situaciones. Esta amplitud en la oferta demuestra la versatilidad de la marca y su capacidad para adaptarse a diferentes gustos y necesidades.

En conjunto, estas características distinguidas posicionan a Condensè como una marca única que ofrece más que productos tradicionales; proporciona una experiencia culinaria arraigada en la autenticidad, la innovación y el compromiso con la comunidad y el medio ambiente.

2.4. Evalúa la competencia

2.4.1. Fortalezas

Tabla 2

Fortalezas

Fortalezas (F)
1. Productos de alta calidad
2. Diversificación del producto con una gran variedad de sabores, sin perder el sabor característico
3. Productos naturales y frescos
4. Precios segmentados de acuerdo con los segmentos de población
5. Enfoque en generar una experiencia más que una comida
6. Herramientas para ofrecer el producto on-line

2.4.2. Debilidades

Tabla 3

Debilidades

Debilidades (D)
1. Microempresa nueva en el mercado
2. Mínima inversión en publicidad
3. Falta de reconocimiento de marca
4. No tener suficiente presupuesto
5. Poca experiencia
6. Aspectos de mejora

2.4.3. Oportunidades

Tabla 4

Oportunidades

Oportunidades (O)
1. Crecimiento del mercado
2. Crecimiento en Redes sociales
3. Mejora en procesos culinarios para productos de alta calidad.
4. Disposición de público objetivo los diferentes sabores y producto
5. Obtención de canal de distribución
6. Preferencia por un producto natural

2.4.4. Amenazas

Tabla 5

Amenazas

Amenazas (A)
1. Posibilidad de crecimiento de la competencia
2. Escasez de materia prima por temporadas
3. Factores de cambio climático
4. No se consigue personal competitivo
5. Personas que prefieren otro tipo de comida
6. No estar legalizada que conllevan a problemas socio económicos y políticos

2.4.5. *Busca alternativas necesarias para salir adelante ante las situaciones externas (Alternativas para el posicionamiento en el mercado)*

- **Adaptación de recetas y productos.** Enfrentar los cambios en los hábitos alimentarios y las demandas del mercado adaptando algunas recetas o introduciendo nuevos productos que se alineen con las tendencias actuales de salud y bienestar.
- **Fortalecimiento de la presencia online.** Aprovechar al máximo la presencia en línea mediante la creación y promoción de una plataforma de comercio electrónico. Esto permitirá llegar a una audiencia más amplia, especialmente en situaciones donde las restricciones de movilidad puedan afectar las ventas físicas.
- **Colaboraciones estratégicas.** Explorar colaboraciones con otros emprendimientos locales, chefs, o incluso asociaciones con eventos gastronómicos. Estas alianzas estratégicas pueden aumentar la visibilidad de Condensè y atraer nuevos clientes.
- **Diversificación de canales de distribución.** Explorar la posibilidad de diversificar los canales de distribución, como la inclusión en supermercados locales, tiendas de productos gourmet o acuerdos con cafeterías y restaurantes. Esto ampliará la accesibilidad de los productos de Condensè.

- **Marketing creativo y storytelling.** Reforzar la estrategia de marketing mediante el uso creativo del storytelling. Compartir historias detrás de las recetas, el compromiso con la tradición y el impacto positivo en la comunidad puede generar una conexión emocional más fuerte con los consumidores.
- **Programas de lealtad y promociones especiales.** Implementar programas de lealtad para fomentar la repetición de clientes y ofrecer promociones especiales en momentos estratégicos. Estos incentivos pueden impulsar las ventas y mantener la atención de los consumidores.
- **Investigación continua del mercado.** Mantener una investigación de mercado constante para identificar nuevas tendencias, preferencias del consumidor y oportunidades emergentes. Esto permitirá a Condensè anticiparse a los cambios y ajustar su oferta de productos en consecuencia.
- **Educación del consumidor.** Lanzar campañas educativas sobre la importancia de preservar la tradición culinaria local y destacar los beneficios nutricionales de los productos saludables de Condensè. Esto puede influir en las decisiones de compra de los consumidores conscientes de la cultura y la salud.
- **Resiliencia financiera y diversificación de ingresos.** Mantener una gestión financiera sólida y buscar diversificar los ingresos. Esto puede incluir la participación en eventos gastronómicos, la creación de talleres culinarios, o incluso la oferta de servicios de catering para eventos especiales.
- **Capacitación y desarrollo del equipo.** Para mantener altos estándares de calidad y servicio, invertir en la capacitación y el desarrollo del equipo. Un personal bien preparado puede aumentar significativamente la satisfacción del cliente y la eficiencia de las operaciones.
- **Participación en eventos locales.** Participar activamente en festivales culturales, ferias de alimentos y eventos gastronómicos locales. Esto no solo aumenta la popularidad de Condensè, sino que también creara vínculos con la comunidad gastronómica.
- **Programas de responsabilidad social empresarial (RSE).** Crear e implementar programas de RSE que se enfoquen en la comunidad local. Pueden incluir acciones como donar productos a organizaciones benéficas, apoyar eventos locales o colaborar con proyectos sociales.
- **Certificación de calidad y sostenibilidad.** Es necesario obtener certificaciones de calidad y sostenibilidad para los productos de Condensè. La presente afirmación no solo respalda

la imagen de la marca, sino que también contribuye a captar a consumidores que aprecian la autenticidad y la responsabilidad ambiental.

- **Alianzas con instituciones educativas.** Constituir colaboraciones con centros educativos locales para programas de formación, practicas o actividades en conjunto. Esto puede promover el intercambio de saberes, ofrecer ocasiones de enseñanza y reforzar la conexión de Condensè con la comunidad académica.

- **Desarrollo de nuevos productos en colaboración.** Colaborar con otros emprendimientos gastronómicos locales para desarrollar productos exclusivos en conjunto. Estas asociaciones pueden generar interés y atraer a nuevos clientes al ofrecer experiencias únicas que combinan la creatividad de varios actores del gremio.

- **Promoción de turismo gastronómico.** Participar en iniciativas para promover el turismo gastronómico en Popayán. Colaborar con agencias de turismo local, hoteles y otros negocios para destacar la oferta culinaria de la ciudad y atraer visitantes interesados en explorar la tradición gastronómica.

- **Participación en concursos gastronómicos.** Inscribir productos de Condensè en concursos gastronómicos locales o nacionales. Obtener reconocimientos en estos eventos puede generar publicidad positiva y validar la calidad de los productos ante la audiencia y expertos del sector.

- **Apoyo a iniciativas culturales.** Colaborar con iniciativas culturales locales, como presentaciones artísticas, eventos históricos o actividades comunitarias. Esta participación puede fortalecer los lazos de Condensè con la identidad cultural de Popayán.

- **Desarrollo de experiencias gastronómicas.** Proporcionar vivencias culinarias excepcionales, tales como veladas temáticas, excursiones gastronómicas o clases de cocina. Estas actividades pueden atraer a distintos sectores de clientes y ampliar las fuentes de ingresos.

- **Investigación continua de tendencias.** Permanecer al día en relación con las modas culinarias y de consumo. Ajustar el menú y las estrategias de mercado acorde para satisfacer las tendencias fluctuantes de los consumidores y mantener su importancia en el sector.

El emprendimiento estará más preparado para afrontar circunstancias externas adversas y continuar floreciendo en el competitivo mercado gastronómico, dado que estas estrategias no solo potencian la habilidad de Condensè para ajustarse a las variaciones y dificultades, sino que además proporcionan técnicas extra para afianzar su posición en el sector culinario de Popayán. Hoy en

día, Condensè, puede sobresalir como protagonista relevante en el ámbito culinario local, estableciendo una conexión profunda con la comunidad y adaptación a las exigencias del mercado. Esto se logra al conseguir certificaciones de calidad y sostenibilidad, involucrarse de manera activa en la promoción del turismo culinario, implementar programas de Responsabilidad Social Empresarial, asistir a eventos locales y cooperar con otras empresas.

2.4.6. Reconoce el potencial del emprendimiento y el equipo

Condensè no solo representa un proyecto audaz, sino que también es un leal portavoz de la amplia tradición culinaria de Popayán. En un mercado que valora la cultura gastronómica, los productos tradicionales de Condensè, adquieren una importancia que va más allá de cubrir los gustos puesto que se transforman en un vínculo con la identidad de la ciudad. **La entusiasta aceptación de estos productos por parte de los clientes de la ciudad ha tenido un impacto positivo, fortaleciendo la tradición en la comunidad.**

El mercado de Condensè ha generado un efecto beneficioso en la comunidad y en la ciudad ya que la apreciación del legado gastronómico de Popayán ha sido favorecida por la conservación y difusión de los productos autóctonos, creando un sentimiento de orgullo en sus residentes. Este fenómeno aporta ventajas económicas y culturales al promover el uso de productos nativos y apoyar a los proveedores de la región.

En varias áreas, Condensè ha presenciado un crecimiento importante. El equipo ha vivido un sentimiento de satisfacción personal, debido a su función crucial en la revitalización de las tradiciones culinarias. El reconocimiento positivo de los productos en el mercado local ha provocado un incremento en la clientela y una posición relevante en el sector gastronómico de la ciudad. El logro de una excelente calidad y la innovación ha potenciado la eficiencia y la diversificación de la producción.

Este proceso trasciende lo mercantil y aporta al entramado social de Popayán, dado que Condensè, conserva y fomenta productos locales, consolidando las relaciones desde que empezaron, al preservar la identidad culinaria de la ciudad. **El emprendimiento no solo ha probado ser una actividad lucrativa, sino también tiene un rol crucial en la conservación y difusión de la riqueza cultural y gastronómica de Popayán.**

2.5. Precio

2.5.1. Costo de producción

Tabla 6

Costo de Producción Condensè.

Producto	Cantidad	Costo de producción
Postres	20 postres	664,98
Mermeladas	8 mermeladas	1.462,00
Mantecadas de yuca	60 mantecadas de yuca	165,00
Total		2.291,98

2.5.2. Pago de empleados

Tabla 7

Pago de Empleados Condensè.

Cargo	Cantidad	Sueldo mes
Cocinero	1	1.300.000,00 \$
Domiciliario	1	1.300.000,00 \$

2.5.3. Costo de ingredientes/materiales

Tabla 8

Costo de Ingredientes/Materiales Condensè.

Ingredientes / materiales	Costo
---------------------------	-------

Fruta	\$ 4.000,00
Galletas	\$ 8.800,00
Mantequilla	\$ 5.600,00
Queso crema	\$ 29.000,00
Azúcar	\$ 4.000,00
Gelatina sin sabor	\$ 70.000,00
Manzana	\$ 4.000,00
Yuca	\$ 4.000,00
Queso campesino	\$ 8.000,00
Almidón de yuca	\$ 8.000,00
Aceite	\$ 6.500,00

2.5.4. *Transportación*

La transportación de los productos de Condensè se realiza a través de una bicicleta especialmente equipada con dos canastas. Esta bicicleta, conocida cariñosamente como "Popsy" o "La Chaza", forma parte de una ruta diaria diseñada para ofrecer postres, mermeladas y mantecadas de yuca a los clientes. Además de llevar los productos a lo largo de esta ruta, la bicicleta también se utiliza para realizar entregas a domicilio, asegurando así que los productos estén disponibles para todos los clientes. La ruta comienza en el ciclo ruta Chune - Santa Helena - Obando. Continúa hacia La Esmeralda, pasando por el Puente La 17, y luego sigue por la vía Centro La 5ta. A continuación, se llega al Parque Caldas, seguido de Santo Domingo y el Palacio Nacional de Justicia. La siguiente parada es en la Tienda El Borracho, desde donde se prosigue hacia el Morro. Luego, se visita el Pueblito Patojo y La Hermita, antes de cruzar el Puente Humilladero - BBC. La

ruta continúa hacia San Francisco y, finalmente, llega a Esmeralda - Cerámicas Modernas CORONA, concluyendo en la vía Cementerio Central La 4ta.

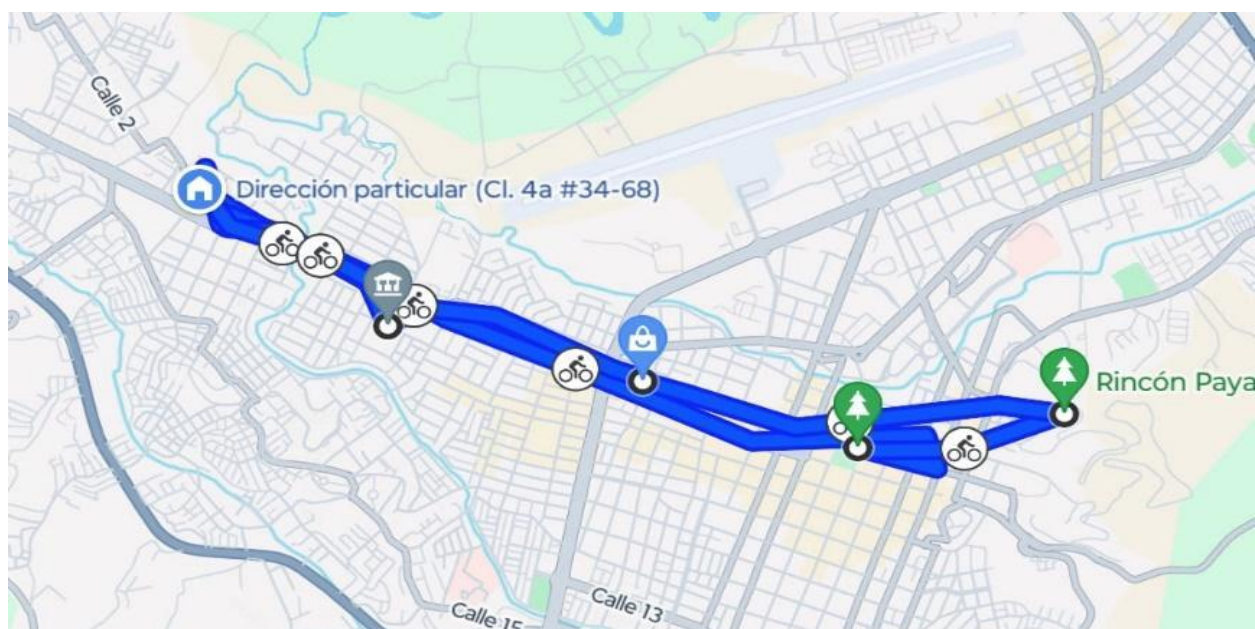
Figura 1

Transporte Bicicleta Tienda



Figura 2

Ruta tienda Condensè



Nota. Elaboración propia por medio de Google Maps

2.5.5. *Empaque*

- **Postres.** Los postres se presentan en envases redondos desechables de plástico con tapa del PP, con una capacidad de 12 oz. Alternativamente, se utilizan envases triangulares de la marca Darnel.
- **Mermeladas.** Las mermeladas se envasan en envases tipo estrella de 265 ml para la presentación grande, mientras que para la presentación pequeña se utilizan envases de vidrio de 130 ml.
- **Mantecadas de yuca.** Por último, las mantecadas de yuca se empacan por docena en platos de icopor pequeños, acompañados de una bolsa de 2 kilos.

Todos estos envases están etiquetados con el sticker distintivo de la marca Condensè, garantizando su identificación y reconocimiento por parte de los clientes.

El análisis de las encuestas realizadas por Condensè proporciona una visión detallada sobre la viabilidad comercial del emprendimiento, el cual se enfoca en la producción y comercialización de productos tradicionales de Popayán utilizando materias primas orgánicas. Estas encuestas, que abarcan tanto a consumidores como a negocios locales, ofrecen información valiosa sobre las preferencias del mercado y los desafíos del sector, permitiendo una evaluación integral del potencial comercial de Condensè.

La primera encuesta, centrada en los consumidores, revela una alta aceptación de los productos ofrecidos por Condensè. Con un 90% de interés en las mermeladas, especialmente en la mermelada de mora, y una disposición a pagar entre 5,500 y 30,000 COP, Condensè muestra una sólida base de clientes dispuestos a adquirir productos de calidad. Los postres también tienen una buena acogida, con un 80% de los encuestados mostrando interés y dispuesto a pagar entre 4,000 y 14,000 COP por un postre. La aceptación de las mantecadas de yuca, con un 70% de los encuestados habiendo probado las tradicionales y una disposición a pagar precios entre 300 y 1,500 COP por unidad, refuerza el potencial de mercado para este producto, especialmente cuando se combina con mermelada de mora.

En cuanto a los negocios locales, la segunda encuesta muestra que el 55% de los establecimientos tienen una clientela compuesta en partes iguales por locales y turistas, mientras que el 25% observa una mayor afluencia de turistas. Este dato indica una demanda variada y una oportunidad significativa para Condensè en el mercado local y turístico. Aunque los negocios enfrentan desafíos como la competencia con productos industriales y problemas de promoción, el 65% de ellos ve la expansión a mercados en línea como una oportunidad clave. Además, la intención de ingresar productos en grandes tiendas y la necesidad de apoyo institucional destacan áreas para el desarrollo y la mejora en el sector.

En conclusión, el estudio de las encuestas indica que condensè tiene una alta viabilidad comercial basada en la aceptación positiva de sus productos por parte de los consumidores hoy y el potencial de expansión en mercados locales y turísticos. La disposición de los clientes a pagar precios razonables por mermeladas, postres y mantecadas de yuca, así como la percepción de oportunidades de crecimiento entre los negocios locales, subrayan el atractivo del emprendimiento. Condensè, se encuentra bien situada, para capitalizar las oportunidades del mercado, ampliar su gama de productos y crecer a través de plataformas digitales y de grandes establecimientos, a pesar de los retos asociados a la competencia y la promoción. Esto fortalece la visión favorable de la factibilidad comercial de Condensè y su potencial para tener éxito en la industria competitiva de productos tradicionales de Popayán.

4. Estudio Ambiental

Cada empresa, incluyendo Condensè, debe tener en cuenta el marco jurídico de su actividad. Como empresa que elabora y comercializa productos típicos en Popayán, como las mantecadas de yuca, las mermeladas y los postres, resulta crucial atacar las normativas y decretos. La observación de estas normativas no solo asegura la calidad de los productos, sino que también resguarda los derechos intelectuales y garantiza el bienestar en el trabajo de los empleados de Condensè. Este documento detallara las normas relevantes de Condensè con el fin de comprender los retos y oportunidades que emergen al respetarlas. Dentro de las regulaciones sobresalen las siguientes en el contexto legal.

3.1. Marco legal

El marco legal es un elemento crucial para guiar las operaciones de Condensè, garantizando la observación de las normativas que aseguran la excelencia de los productos, la protección de los consumidores y la preservación del medio ambiente. Este aspecto, referente al medio ambiente, es esencial para conseguir certificaciones y autorizaciones como el registro INVIMA, así como administrar de manera eficiente los gastos operativos y legales que Condensè incurre.

El marco jurídico es un elemento esencial para el correcto desempeño de Condensè. Dada su naturaleza como productora y comercializadora de productos tradicionales en Popayán, Condensè debe cumplir con una serie de normativas y regulaciones para garantizar la calidad de sus productos, salvaguardar el bienestar de sus empleados, asegurar la seguridad de los consumidores, y cumplir con la normativa ambiental.

El **registro INVIMA** es un requisito obligatorio para la comercialización de productos alimenticios en Colombia. Este informe garantiza que los productos cumplan con los estándares de calidad y seguridad establecidos por el gobierno.

Actualmente, Condensè no tiene el registro INVIMA porque todavía no cumple con todos los requisitos de la empresa. Esto se debe, en parte, a que el negocio opera de manera informal y está en proceso de ajustarse a las normativas necesarias para obtener dicho registro. Es fundamental que Condensè trabaje en la formalización de su operación y en el cumplimiento de los requisitos necesarios para obtener el registro INVIMA. Esto permitirá ampliar el mercado,

garantizar la confianza de los consumidores, y asegurar que los productos cumplen con los estándares nacionales de calidad y seguridad.

A continuación, se describen algunas de las principales leyes y normas que afectan la actividad de Condensè:

- **Resolución 316 de 2018.** La cual establece regulaciones específicas para la gestión de aceites de cocina usados (ACU) el cual obliga a productores, distribuidores y comercializadores de aceites vegetales comestibles, así como a generadores y gestores de ACU, a implementar medidas para la correcta disposición y reciclaje de estos aceites, con el fin de minimizar su impacto ambiental negativo. La resolución prohíbe el vertido de aceites en cuerpos de agua y en el suelo, debido a que pueden causar contaminación severa, obstrucciones en el sistema de alcantarillado y costos elevados en el tratamiento de aguas residuales (Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible, Resolución 316 de 2018).

Esta normativa es crucial para Condensè, ya que regula la gestión de aceites de cocina usados (ACU), un residuo generado de mantecadas de yuca. Cumplir con esta resolución no solo es un mandato legal, sino que evita posibles sanciones ambientales y contribuye a reducir costos asociados a la disposición inadecuada de residuos.

- **Resolución 2674 de 2013.** Es emitida por el Ministerio de Salud y Protección Social de Colombia, establece los requisitos sanitarios para la fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos y materias primas. Esta normativa busca asegurar que todas las etapas de la cadena de producción alimentaria cumplan con estándares de higiene y seguridad, con el objetivo de proteger la salud pública y garantizar la inocuidad de los alimentos dado que exige la implementación de Buenas Prácticas de Manufactura (BPM), el control de peligros a través del Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP), y la capacitación continua del personal involucrado en la manipulación de alimentos. Estas medidas son fundamentales para prevenir la contaminación de los alimentos y reducir el riesgo de enfermedades transmitidas por alimentos (Ministerio de Salud y Protección Social, Resolución 2674 de 2013).

Dado que Condensè produce y comercializa alimentos, esta resolución establece los estándares sanitarios que deben seguirse en todas las etapas del proceso productivo. Implementar

Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y el Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) es indispensable para minimizar riesgos de contaminación y cumplir con los requisitos del INVIMA, lo que a su vez es fundamental para la expansión comercial.

- **Ley 99 del 1993.** Es una normativa esencial que define el contexto legal para la administración del entorno y los recursos naturales en el territorio del país. Este decreto tiene como principales pilares la creación del Ministerio del Medio Ambiente, el reordenamiento del sector público ambiental, la organización del Sistema Nacional Ambiental (SINA), la promoción de la participación ciudadana en la gestión ambiental y la conservación de la biodiversidad. A través de estos mecanismos, el decreto 99 busca garantizar la protección, conservación y aprovechamiento sostenible de los recursos naturales, promoviendo el desarrollo sostenible y asegurando el derecho de todos los colombianos a un ambiente sano (Congreso de la República de Colombia, Ley 99 de 1993).

Estos marcos legales establecen la base para la gestión ambiental en Colombia, algo que Condensè debe considerar al diseñar sus políticas de sostenibilidad. El cumplimiento de estas leyes asegura que la empresa opere de manera responsable con el entorno, lo que es vital para mantener la aceptación social y reducir riesgos de conflictos legales y costos asociados a litigios ambientales.

- **Decreto 605 de 1996.** El cual regula la prestación del servicio público domiciliario de aseo en Colombia. Este decreto desarrolla las disposiciones de la Ley 142 de 1994, abarcando aspectos como la recolección, transporte, tratamiento, aprovechamiento y disposición final de residuos sólidos. Establece principios básicos como la eficiencia, continuidad y calidad del servicio, así como las responsabilidades de las entidades prestadoras y los usuarios (Presidencia de la República de Colombia, Decreto 605 de 1996).

La regulación de los servicios de aseo es fundamental para la gestión de residuos sólidos generados por Condensè. Asegurar la correcta disposición de estos residuos evita problemas de salubridad y costos adicionales por servicios de gestión ineficientes.

- **Ley 1955 de 2019** conocida como el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, es una normativa integral que abarca diversas áreas del desarrollo económico y social en Colombia. Esta normativa fortalece y renueva las estipulaciones de la Resolución 0631 de 2015, incorporando dentro de un contexto más extenso de desarrollo sostenible y salvaguarda del medio ambiente. En este escenario, la legislación subraya la administración holística del recurso hídrico, fomentando la organización y la gestión de cuencas hidrográficas, además de la aplicación de tecnologías

ecológicas en procesos para industriales para reducir el efecto en el medio ambiente. Además, la ley establece medidas encaminadas a mejorar la calidad de agua y fortalecer las medidas regulatorias y de monitoreo de vertidos asegurando que las actividades productivas estén dentro de los parámetros establecidos por la ley y contribuyendo a la protección del medio ambiente (Congreso de la República de Colombia, Ley 1955 de 2019).

Esta normativa también contempla acciones para incrementar la calidad del agua y robustecer las acciones regulatorias y de vigilancia de vertidos, garantizando que las actividades de producción se encuentren dentro de los límites fijados por la ley y favorezcan la salvaguarda del medio ambiente.

- **Política de gestión integral de residuos sólidos.** Donde establece directrices para reducir la generación de residuos, promover el reciclaje, garantizar un tratamiento adecuado de los desechos y fomentar la participación comunitaria. Busca una responsabilidad compartida entre diferentes actores para una gestión sostenible y efectiva de los residuos sólidos. (Ministerio de Medio Ambiente, 1997)

Seguir esta política no solo es un requerimiento legal, sino también una oportunidad para reducir costos a través de la optimización de la gestión de residuos y la implementación de prácticas de reciclaje.

También existen diferentes planes de gestión ambiental aplicables a la producción de productos tradicionales en Popayán, Colombia, así como en otras regiones del país. Estos planes se enfocan en promover prácticas agrícolas sostenibles, garantizar la conservación de los recursos naturales y minimizar el impacto ambiental de las actividades productivas. Algunos de los planes de gestión ambiental más relevantes son:

- **Programa de Agricultura Sostenible (PAS).** La meta de este programa es fomentar la agricultura sustentable reduciendo la utilización de agroquímicos, salvaguardando la biodiversidad y los recursos naturales. Los agricultores, que cultivan productos tradicionales en Popayán pueden seguir este programa para hacer agricultura más amigable con el medio ambiente.

- **Planes de Manejo Ambiental (PMA).** Un plan de manejo ambiental puede utilizarse para identificar, evaluar y mitigar los impactos ambientales de las actividades productivas. Para garantizar una gestión adecuada de ya que los PMAs específicos pueden ser desarrollados por los productores tradicionales específicos para sus procesos de producción, con

el fin de asegurar un manejo adecuado de los recursos naturales y la protección del medio ambiente.

- **Certificaciones ambientales.** La certificación orgánica, la certificación de comercio justo y la certificación de producción limpia son algunas de las certificaciones ambientales que se pueden aplicar a la elaboración de productos tradicionales en Popayán. Incrementar la competitividad de nuestros productos es uno de los beneficios de las certificaciones.

En este momento, Condensè no posee ninguna de estas acreditaciones ecológicas. Aunque ninguna de estas es necesaria para el emprendimiento en la actualidad, se consideran metas estratégicas a largo plazo. La adquisición de estas acreditaciones ayudaría a mejorar la percepción de la marca como una empresa comprometida con sostenibilidad, la innovación.

La aplicación de acreditaciones ecológicas va más allá de una mera mención, es una meta que Condensè aspira lograr. A medida que se van formalizando las operaciones, estas certificaciones serán esenciales para armonizar con los estándares internacionales y distinguir nuestros productos en el mercado: en especial en un contexto donde se valora más la sostenibilidad y el consumo consciente.

Condensè ha diseñado un plan de gestión ambiental para su labor y elaboración de dulces tradicionales en Popayán, empleando diversas estrategias y saberes adquiridos a través de cursos y actividades académicas. En este plan, se han analizado los efectos más relevantes de la tienda bicicleta tienda dado que en este plan de manejo ambiental (PMA) ha introducido cambios significativos en los procesos de producción, poniendo especial atención en la innovadora técnica de la bicicleta tienda como un componente crucial de la estrategia de sostenibilidad ambiental. Esta metodología conlleva la optimización de las rutas de distribución para disminuir la huella de carbono al promover el transporte sustentable y lograr reducir las emisiones contaminantes. Además, se ha desarrollado un plan de seguridad vial que implica aprender a manejar y conservar las bicicletas seguras, con el fin de asegurar la seguridad de los empleados y peatones. Asimismo, se han implementado normas para el manejo adecuado de desechos y materiales en la bicicleta tienda, con el objetivo de minimizar el impacto ambiental de la actividad de Condense, pues se pretende evidenciar un compromiso auténtico con la distribución de manera segura y respetuosa.

3.2. Descripción del área de influencia

El área de influencia de Condensè, situada en Popayán, incluye tanto el área cercana como el alcance amplio de sus actividades. Ubicada en el Barrio La Sombrilla, la bicicleta-tienda de Condensè recorre las calles de la ciudad, llegando a diferentes áreas y comunidades. La bicicleta-tienda opera y llega a sus clientes en barrios, plazas y espacios públicos, abarcando lugares residenciales, zonas comerciales y lugares de encuentro comunitario.

Así mismo, Condensè tiene un efecto en toda la ciudad de Popayán, más allá de su área de operación directa. Condensè participa en eventos comunitarios, ferias y festivales gastronómicos para promover y fortalecer la cultura e identidad culinaria de la región, ya que, al involucrarse en proyectos de sostenibilidad y responsabilidad social, conecta con organizaciones, instituciones y grupos interesados en el desarrollo sostenible y comercio justo.

En definitiva, Condensè tiene un impacto cultural, social y ambiental en la ciudad de Popayán y sus alrededores. Condensè es un actor importante al promover la gastronomía local y el desarrollo sostenible de la región.

3.3. Identifica qué efectos origina el EIA

En el marco del Estudio de Impacto Ambiental (EIA) de Condensè, el emprendimiento dedicado a la producción y distribución de sus productos. Los efectos podrían incluir:

- **Generación de residuos.** La producción tradicional, podría generar residuos orgánicos e inorgánicos. Condensè usa técnicas de gestión de residuos como reciclar, la retroalimentación y reducir la fuente. Los residuos orgánicos pueden ser compostados en las fincas, donde se compran los insumos, lo que contribuye a la sostenibilidad y a la mejora de los suelos agrícolas.
- **Consumo de recursos naturales.** La elaboración de alimentos puede necesitar el empleo de elementos naturales como agua y energía. Para abordar esta consecuencia, Condensè podría adoptar medidas de eficiencia energética y de preservación del agua en sus procedimientos de manufactura.
- **Impacto en la biodiversidad.** Las labores de fabricación pueden afectar la diversidad biológica del área, sobre todo si se emplean componentes extraídos de la naturaleza.

Es posible reducir este impacto mediante el uso de componentes cultivados de forma sostenible y respaldando las prácticas agrícolas responsables.

- **Emisiones atmosféricas.** Condensè al usar empaques biodegradables logra reducir el impacto ambiental de nuestras actividades. Esto nos ayuda a reducir las emisiones de aire en nuestros productos. Al utilizar empaques biodegradables para reducir gases de efecto invernadero y manejar los residuos de manera sostenible. Así mismo, se usan tecnologías limpias y procesos de producción más eficientes desde el punto de vista energético para reducir este problema.

- **Impacto en la comunidad.** Para enfrentar este impacto, Condensè podría involucrarse con la comunidad mediante iniciativas de responsabilidad social empresarial y colaboración comunitaria.

En síntesis, Condensè puede experimentar múltiples impactos en las actividades tradicionales de fabricación y distribución de productos. Pero la empresa puede enfrentar esos efectos usando la aplicación de tácticas de gestión ecológica y socialmente consciente, así como mediante la implicación con la población local y el acatamiento de normativas ambientales aplicables.

3.4. Describe la participación ciudadana

La participación ciudadana en el proyecto Condensè es esencial para garantizar un proceso transparente, inclusivo y democrático en todas las etapas del proyecto. Desde su concepción hasta su implementación, Condensè reconoce la importancia de involucrar a la comunidad local y a los diferentes actores interesados en el desarrollo y éxito del emprendimiento

A través de diversas estrategias de participación, Condensè busca facilitar el diálogo abierto y constructivo con la comunidad. Se hacen reuniones públicas, sesiones informativas y talleres participativos para compartir información sobre las iniciativas, metas y posibles acciones de reducción ofreciendo a los habitantes la posibilidad de manifestar sus inquietudes, realizar preguntas y dar retroalimentación sobre el emprendimiento.

Adicionalmente, Condensè difunde información sobre sus actividades, a través de medios de comunicación accesibles, como redes sociales, sitios web y boletines informativos. Así, se asegura que muchas personas puedan conocer información importante y pueda participar en el proceso de toma de decisiones.

Condensè trabaja en reuniones con representantes comunitarios, organizaciones civiles y autoridades locales para hablar sobre el plan. Las diferentes partes involucradas pueden intercambiar ideas, encontrar soluciones y llegar a un consenso en estas mesas de diálogo.

Condensè, además recoge feedback mediante encuestas, cuestionarios y buzones de sugerencias. Estos comentarios son cruciales para entender las preocupaciones y expectativas de los residentes y ajustar el proyecto.

En resumen, la participación de los ciudadanos en el plan diseñado por Condensè se basa en el principio de inclusión y colaboración; al involucrar a la comunidad en cada etapa del proyecto, desde su inicio hasta su implementación y supervisión. Condensè, garantiza que las elecciones representen las necesidades y anhelos de la comunidad y promueva un crecimiento más equitativo, justo y sustentable.

3.5. Realiza predicción y evaluación de impacto ambientales

Plan de gestión ambiental. Acorde con Asistente de IA de Brave (2024) lo define como: Un plan de gestión ambiental es un documento que se elabora con el fin de prevenir, mitigar, controlar y compensar los posibles daños que las actividades de una empresa pueden causar al medio ambiente. Este plan es un requisito legal y una obligación inherente a la ejecución de cualquier proyecto, y su principal objetivo es proteger el medio ambiente y reducir el impacto negativo de las actividades humanas. Para elaborar un plan de gestión ambiental, es crucial evaluar a fondo los impactos negativos que las actividades pueden causar al entorno natural. Esto permite identificar las técnicas y actividades adecuadas para manejar y revertir las consecuencias adversas. El plan debe ser un instrumento de planificación a largo plazo que abarque todos los aspectos ambientales de las actividades de la empresa, incluyendo la generación de residuos, el uso de recursos naturales y la emisión de contaminantes. El plan de gestión ambiental debe contemplar varias etapas: planificación, implementación, monitoreo y seguimiento. Esto asegura la efectividad de las medidas adoptadas y permite su revisión y actualización periódica para ajustarse a los cambios ambientales y sociales.

El plan de gestión ambiental, diseñado por Condensè, se especializa en la producción de dulces tradicionales, y necesita adaptarse a sus metas de optimizar los procesos, elementos y comercialización de sus productos. Esto implica desarrollar estrategias específicas para disminuir

los impactos ambientales directos e indirectos derivados de su actividad. Los efectos directos pueden abarcar desechos sólidos orgánicos como las cascaras de frutas, mientras que los efectos indirectos pueden abarcar líquidos empleados en la producción, desechos de limpieza y oficina.

Materia prima que utilizamos. Para elaborar los productos de Condese, se emplean una variedad de materia prima, equipos y costos indirectos de fabricación que abarcan desde utensilios de cocina hasta ingredientes y embalajes tales como:

Materiales físicos. Estufa de piso, licuadora, recipientes, utensilios.

Materia prima. Galletas, mantequilla para pesar, queso crema, gelatina sin sabor, para pesar, azúcar – Stevia, agua, fruta o sabor, yuca, almidón de yuca.

Empaques. Conserva estrella, conserva pequeña, conserva con tapa, servilletas, cucharas.

Estos ingredientes y materiales son fundamentales para garantizar la calidad y presentación de los productos de Condensè, permitiendo una producción eficiente y atractiva para el cliente

Tabla 9

Cantidad de Residuos Inorgánicos y Orgánicos en Kilogramos Generados por Condensè Semanalmente.

Días de pesado	Cantidad de residuos inorgánicos en Kg semanal	Cantidad de residuos orgánicos en Kg semanal
Lunes	8 kg	15 kg
Miércoles	5k	12 kg
Viernes	4g	10kg
Total	17 kg	37 kg

Impactos.

Tabla 10

Impactos Generados por Condensè Directa e Indirectamente.

Directos	Indirectos
-----------------	-------------------

Residuos sólidos:

- Orgánicos
- Empaques
- Líquidos utilizados en el proceso de producción (vertimientos)
- Residuos de limpieza
- Residuos de oficina
- Recipientes que quedan con el cliente

La empresa Condensè, con una producción mensual aproximada de 696 productos, genera diversos impactos relacionados con la generación de residuos. Estos impactos pueden clasificarse en directos e indirectos. Los impactos directos incluyen residuos orgánicos, como las cáscaras de frutas, y residuos inorgánicos, como los empaques de los productos. Por otro lado, los impactos indirectos abarcan aspectos como los líquidos utilizados en el proceso de producción, los residuos de limpieza, los residuos de oficina y los recipientes que quedan con el cliente.

La empresa Condensè no solo busca generar un beneficio económico, sino también ser amigable con el medio ambiente. Por lo tanto, establece actividades destinadas a minimizar los impactos generados, promoviendo prácticas ambientalmente sostenibles en su proceso de producción y distribución. Con este propósito, Condensè ha diseñado un conjunto de programas de gestión ambiental enfocados en la reducción de residuos, la optimización del uso de recursos y la promoción de la sostenibilidad en todas sus operaciones.

A continuación, se presenta una tabla que detalla los programas de gestión ambiental que Condensè implementará, junto con sus objetivos, metas, actividades e indicadores. Estos programas buscan no solo cumplir con las normativas ambientales vigentes, sino también establecer un modelo de negocio sostenible que contribuya positivamente al entorno.

Tabla 11

Programas de Gestión Ambiental para Implementar en Condensè.

Programa	Objetivo	Metas	Actividades	Indicadores
Manejo de los residuos de aceite	Disminuir el impacto ambiental del	Recolectar el 100 % del aceite usado en el proceso de	1. Recipientes para almacenar los aceites usados	Cantidad de aceite de cocina usado/Cantidad de aceite usado generado.

cocina aceite usado reducción
usado. en la cocina. Condensè.

2. Establecer alianzas Cantidad de aceite
a emprendimientos reciclado/Cantidad de
que requieran aceite usado
aceite usado como
materia prima
3. Realizar una Número de entregas
entrega mensual o realizadas dentro del
trimestral de los periodo planificado
aceites a
Recinpayan

Programa	Objetivo	Metas	Actividades	Indicadores
Gestión de residuos reciclables	Reducir la cantidad de residuos reciclables enviados al vertedero.	Reciclar el 90% de los residuos reciclables generados mensualmente.	1. Implementar prácticas de reducción en la fuente. 2. Fomentar el uso de materiales reutilizables. 3. Monitorear y analizar la generación de residuos sólidos	Número de estaciones de reciclaje instaladas. Número de campañas realizadas. /Participación en campañas (número de personas). Cantidad de residuos reciclados (kg). /Número de acuerdos establecidos.
Gestión integral de residuos sólidos	Reducir la generación de residuos	Disminuir en un 30% la generación de residuos sólidos	1. Implementar prácticas de reducción en la fuente.	Reducción de residuos sólidos generados (kg).

	sólidos no reciclables.	no reciclables anualmente.	2. Fomentar el uso de materiales reutilizables.	Cantidad de materiales reutilizables introducidos.
			3. Monitorear y analizar la generación de residuos sólidos	Frecuencia de monitoreo. /Informe de análisis de residuos
Plan padrino de recicladores	Apoyar a los recicladores locales y promover el reciclaje de residuos inorgánicos.	Incrementar en un 50% el reciclaje de residuos inorgánicos con la ayuda de recicladores locales.	1. Identificar y colaborar con recicladores locales.	Número de recicladores locales identificados. /Número de colaboraciones establecidas.
			2. Proporcionar capacitación y recursos a los recicladores.	Número de capacitaciones realizadas. /Recursos proporcionados (tipo y cantidad).
			3. Monitorear y evaluar la eficiencia del plan.	Informe de evaluación de eficiencia. / Frecuencia de monitoreo.
Programa	Objetivo	Metas	Actividades	Indicadores
Convertir los residuos orgánicos en abono mediante compostaje	Convertir los residuos orgánicos en abono mediante compostaje para producir	Producir el 100% del abono necesario para uso interno a partir de residuos orgánicos	1. Recolectar y separar residuos orgánicos	Cantidad de residuos orgánicos recolectados (kg).
			2. Implementar y gestionar un programa de compostaje.	Sistema de compostaje operativo (sí/no).

para la mismas materias primas.	3. Entregar el abono producido sin costo para cultivos internos o proveedores locales (Recinpayan)	Cantidad de abono utilizado (kg). /Número de cultivos abastecidos.
---------------------------------	--	--

La implementación de estos programas de gestión ambiental es de suma importancia para Condensè, ya que no solo demuestran un compromiso firme con el cuidado del medio ambiente y la comunidad, sino que también brindan oportunidades significativas para el crecimiento y la sostenibilidad del negocio. Al adoptar prácticas responsables y sostenibles, Condensè no solo cumple con su objetivo de fortalecer los procesos, ingredientes y comercialización de sus productos tradicionales, sino que también se posiciona como una empresa líder en responsabilidad social empresarial. Además, al generar valor agregado a través de la promoción de prácticas ambientales conscientes, la empresa puede diferenciarse en el mercado, atraer a consumidores cada vez más preocupados por el impacto ambiental de sus elecciones de consumo y asegurar un futuro próspero y sostenible para sus operaciones. En conclusión, estos programas no solo constituyen una ayuda a la conservación del planeta y la comunidad, sino también apoyan el triunfo constante y la imagen de Condensè como compañía dedicada a la protección del entorno ambiental y el progreso sostenible.

5. Estudio Técnico

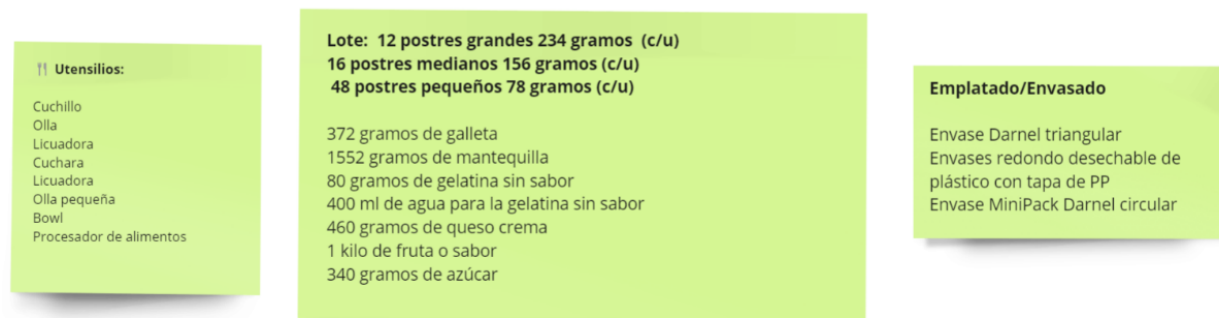
4.1. Enmarca el proceso de producción

El proceso de producción de Condensè para sus tres productos principales que son postres, mermeladas y mantecadas de yuca se detalla a través de tres diagramas de flujo específicos:

- **Diagrama De Flujo de los Postres.** El diagrama de flujo para los postres ilustra las etapas desde la selección y preparación de los ingredientes orgánicos hasta el ensamblaje, cocción y envasado final. Incluye pasos cruciales como la mezcla de ingredientes, el proceso de cocción, y el enfriamiento, asegurando que cada postre cumpla con los estándares de calidad y sabor. (Ver **Anexo AQ**)

Figura 3

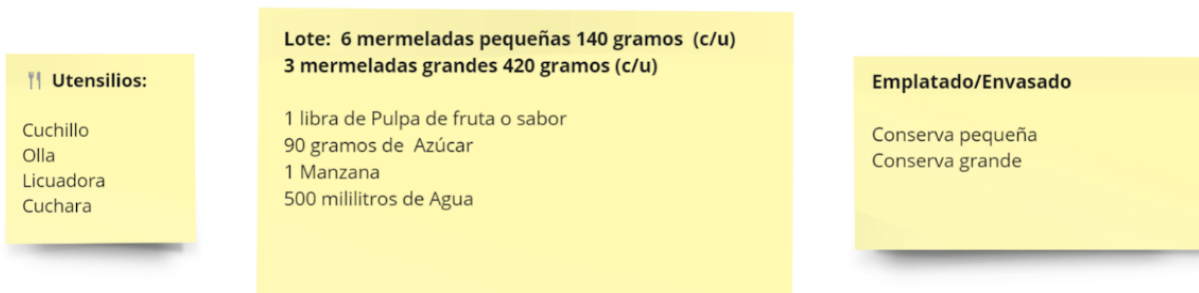
Aspectos importantes diagrama de flujo postres Condensè



- **Diagrama de flujo de las Mermeladas.** En el diagrama de flujo para las mermeladas, se visualizan las fases de recolección y selección de frutas, su limpieza y procesamiento, la cocción con azúcar y la preparación para el envasado. Este flujo también muestra los controles de calidad y las pruebas de textura y sabor antes del etiquetado y almacenamiento final. (Ver **Anexo AR**)

Figura 4

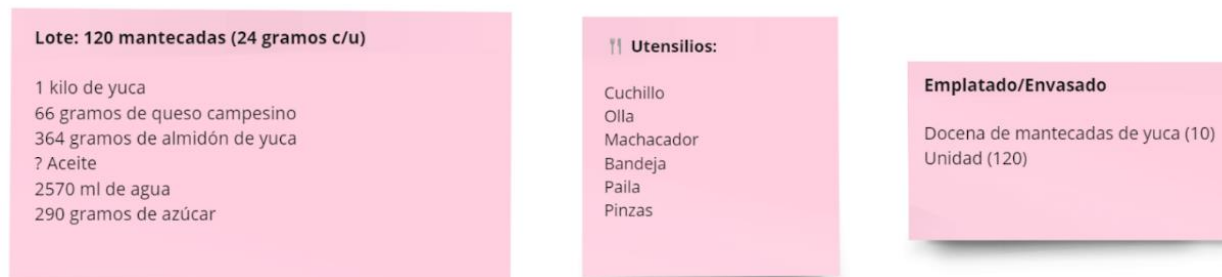
Aspectos importantes diagrama de flujo mermeladas Condensè.



- **Diagrama de flujo de las Mantecadas de yuca.** El diagrama de flujo para las mantecadas de yuca describe el proceso desde la preparación de la yuca hasta la mezcla de ingredientes, la formación de las mantecadas, y el horneado. Incluye el enfriamiento y el empaque, destacando los controles de calidad para asegurar la textura y el sabor tradicionales de este producto. (Ver Anexo AS)

Figura 5

Aspectos importantes diagrama de flujo mantecadas de yuca Condensè.



4.2. Describe el proceso de entrega del producto al cliente

La producción de Condensè inicia el proceso de preparación. Se verifica el inventario para asegurarse de que se disponga de suficientes productos para satisfacer el pedido. Las mantecadas se seleccionan del área de almacenamiento y se inspeccionan visualmente para garantizar su calidad antes de la entrega.

- **Embalaje y etiquetado.** Una vez seleccionadas las mantecadas de yuca, se procede a empaquetarlas cuidadosamente en envases individuales o en cajas según el tamaño del pedido. Cada envase se etiqueta con la información del producto, incluyendo la fecha de elaboración, la fecha de vencimiento (si corresponde), los ingredientes y cualquier otra información relevante para el cliente.
- **Asignación de ruta de entrega.** Se establece una ruta de entrega eficiente para el pedido listo, lo que reduce los tiempos de espera y aumenta la puntualidad. Se organiza con el equipo de logística la ruta más eficiente usando la ubicación de los clientes y tráfico.
- **Entrega al cliente.** Según la ruta planificada, el grupo de distribución del emprendimiento carga los productos en el transporte de entrega y se traslada a la ubicación del cliente. A su llegada al destino, el personal de reparto entregará el pedido al cliente asegurándose de reconocerlos correctamente con identidad.
- **Verificación y confirmación.** El personal de entrega verifica con el cliente que todos los productos estén intactos y como se esperaba. El cliente obtiene la factura y se firma enseguida por este, para verificar que el pedido ha sido recibido.
- **Atención al cliente.** El equipo de Condensè se mantiene disponible para atender cualquier consulta o pedido extra del cliente, garantizando así una experiencia de compra gratificante.
- **Seguimiento post entrega.** Después de la entrega, se establece comunicación con los clientes, para confirmar su satisfacción con el producto y así recolectar comentarios que puedan contribuir a mejorar el servicio. Se manifiesta un agradecimiento al cliente por su compra y sus opiniones o valoraciones acerca de su experiencia de compra.

Este proceso de entrega de los productos se ha establecido con el objetivo de proporcionar un servicio eficiente y fiable y centrado en el cliente, asegurando que cada pedido sea entregado con atención y puntualidad, y que cada cliente tenga una experiencia gratificante con la marca.

4.3. Propone el tamaño de la planta de producción (servicio)

La capacidad productiva necesaria para cubrir las necesidades del mercado, la presencia de elementos económicos, la infraestructura existente y la expectativa de expansión futura son aspectos que deben establecer el tamaño de la fábrica de producción de Condensè. A continuación,

se expone algunas características a considerar para obtener las instalaciones de producción del tamaño correcto:

- **Demanda del mercado.** Analizar la necesidad presente de los productos de Condensè en Popayán y la región adyacente con el fin de determinar la capacidad productiva requerida para cubrir la demanda del mercado.
- **Capacidad de producción.** La capacidad productiva de una planta se calcula basándose en el volumen de producto que puede generar en un lapso específico de tiempo (diario, semanal o mensual). Esto conlleva considerar la presencia del equipo, el espacio y el personal debidamente formado.
- **Recursos financieros.** Analizar los fondos disponibles para la mejora en la planta, que incluye la adquisición de maquinaria, recursos y la incorporación de trabajadores. El tamaño de la infraestructura debe ser económicamente lucrativo y garantizar un rendimiento apropiado de la inversión.
- **Infraestructura disponible.** Analizar la infraestructura existente, tales como la capacidad de esta, la vinculación a servicios públicos como electricidad, agua, gas, el acceso a rutas de transporte y otros factores logísticos. Esto establecerá la capacidad de la planta y cualquier requerimiento de infraestructura extra.
- **Proyección de crecimiento.** Tomar en cuenta las estimaciones futuras de expansión del emprendimiento y del mercado. El tamaño de la planta debe ser lo suficientemente flexible para adaptarse al crecimiento futuro de la demanda y permitir la expansión de la producción según sea necesario.

Considerando estos factores, se podría sugerir un tamaño inicial que permita satisfacer la demanda actual del mercado y que tenga la capacidad de expandirse a medida que Condensè crezca. Es crucial llevar a cabo un examen minucioso y buscar asesoramiento de profesionales en manufactura y comercio para tomar la elección apropiada en relación con el dimensionamiento de la planta de Condensè.

4.4. Realiza la macro y micro localización de la empresa

- **Macro localización.** La ubicación de la empresa Condensè en Popayán, departamento del Cauca, Colombia tiene múltiples beneficios estratégicos. Popayán es una ciudad con una abundante herencia cultural y culinaria, lo que crea un entorno propicio para un

emprendimiento enfocado en la elaboración de productos típicos. Por otra parte, Popayán es un centro de educación superior y un destino turístico, lo que puede resultar en una mayor necesidad de alimentos típicos por parte de los estudiantes y turistas.

La ubicación de Popayán en el suroccidente de Colombia le permite acceder a importantes rutas de transporte terrestre que la conectan con otras partes del país. Esto es beneficioso para la distribución regional y nacional de los productos de Condensè. Asimismo, la urbe posee una infraestructura adecuada en cuanto a servicios públicos, comunicaciones y acceso a trabajadores calificados.

- **Micro localización:** La empresa Condensè se encuentra en el barrio La Sombrilla, de la ciudad de Popayán, un vecindario residencial bien consolidado y accesible dentro de la ciudad. La elección de esta ubicación específica puede verse influida por una variedad de factores, como espacio suficiente para planta, proximidad a proveedores de materias primas y servicios y fácil acceso para empleados y clientes.

La Sombrilla es un vecindario que ofrece una mezcla de áreas residenciales y comerciales, lo que puede brindar más oportunidades para establecer alianzas con otras empresas locales y atraer nuevos clientes. La ubicación en un barrio residencial también puede ayudar a establecer relaciones con los clientes locales al crear una sensación de cercanía con la comunidad.

6. Estudio Legal

5.1. Propone la constitución de la empresa

Se entenderá por de empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio. (Código de comercio, Decreto 410 de 1971, art 25)

La empresa colombiana Condensè produce, transforma y comercializa productos tradicionales en el municipio de Popayán, ubicado en el departamento del Cauca. Condensè ha llevado un estudio legal completo para determinar los requisitos necesarios para su constitución y funcionamiento. Se han establecido procedimientos para formalizar contratos laborales y comerciales, obtener permisos y autorizaciones gubernamentales y registrarse en la Cámara de Comercio. A demás se han establecido una estructura jerárquica clara y transparente para garantizar la sostenibilidad y el éxito de la empresa, De esta manera Condensè podrá operar con confianza en el mercado de productos tradicionales, brindando a sus clientes productos de alta calidad respaldados.

Se realizó una búsqueda completa en las bases de datos de la Cámara de Comercio de Popayán (Ver Anexo VV) y el Registro Único Empresarial y Social (RUES) (Ver Anexo WW) para determinar si el nombre de la empresa está disponible. La creación o uso del nombre Condensè por parte de otra persona, empresa o entidad no ha sido registrado, lo que brinda seguridad y respaldo legal a las operaciones de la empresa en el mercado local.

Domicilio. Condensè, es un emprendimiento colombiano, cuyo propósito es la fabricación, modificación y venta de productos tradicionales en la ciudad de Popayán, situado en el departamento del Cauca. Para asegurar su operación sostenible, la empresa ha establecido su domicilio en este municipio, reconocido por su rica historia gastronómica y tradición en la producción de alimentos típicos. Popayán, brinda un ambiente favorable para el crecimiento de Condensè, facilitando la entrada de materias primas de excelente calidad y una comunidad dedicada a la conservación de las costumbres gastronómicas locales.

5.2. Propone las políticas de la empresa

Política de calidad.

- Condensè, se obliga a mantener elevados los criterios de calidad en todos sus productos, empleando siempre que sea factible ingredientes naturales, frescos y de procedencia local.
- Para asegurar la uniformidad y la perfección en el gusto, la textura y la apariencia de los productos, se implementarán estrictos procesos de control de calidad en cada fase de producción.
- Condensè, se compromete a cumplir con las normativas sanitarias actuales para garantizar la salvaguarda de los alimentos y la comodidad del consumidor.
- Condensè, asume la obligación de implementar acciones sustentables para disminuir la utilización de recursos naturales, gestionar correctamente los desechos y fomentar la agricultura y la producción orgánica.
- Dentro de los sectores de actividad de Condensè, se pondrán en marcha acciones destinadas a la preservación y salvaguarda del medio ambiente, tales como la mejora en el uso de energía, disminución de las emisiones y la conservación de la biodiversidad.
- El emprendimiento promueva la sensibilización ecológica entre sus empleados, proveedores y consumidores al promover una cultura cooperativa centrada en la sostenibilidad y el respeto al entorno natural.

Política de responsabilidad social. Condensè, asume la responsabilidad de aportar de manera positiva al crecimiento social y económico de la comunidad local, respaldando iniciativas y proyectos que fomenten la educación, la salud, el bienestar y la inclusión social. Esta dedicación se manifiesta en un conjunto de iniciativas y programas creados para generar un efecto perdurable y relevante en la comunidad. A continuación, se dan a conocer las tareas concretas para cada sector incluyendo su involucramiento, ejecución y los tiempos previstos para su ejecución.

Tabla 12
Implicación e Implementación Política de Responsabilidad Social Condensè

Área	Actividad	Implicación	Implementación	Plazo
Educación	1. Talleres sobre Agricultura Orgánica	Enseñar prácticas de cultivo sostenible	Organizar talleres mensuales en colaboración con expertos agrícolas	Mediano plazo (3-6 meses)
	2. Donación de Material Escolar	Recolección de donaciones de empleados y la comunidad, compra de materiales adicionales si es necesario.	Realizar una campaña de recolección de útiles escolares y distribuir los materiales en colaboración con escuelas locales.	Campaña de recolección durante un mes antes del inicio del año escolar.
Salud	1. Alimentación Saludable en Escuelas.	Coordinación con nutricionistas locales y escuelas.	Contactar a nutricionistas y escuelas para programar y realizar las charlas. y así distribuir muestras de productos de Condensè.	Una charla bimensual durante el año escolar.
	2. Huertos Comunitarios	Promover alimentación saludable y autosuficiencia	Establecer huertos	Largo plazo (1 año)
Área	Actividad	Implicación	Implementación	Plazo
Bienestar	1. Ferias de Alimentos	Colaboración con otros productores	Planificar y promocionar la feria	Dos ferias al año.

	tradicionales de Popayán	locales y autoridades municipales	con otros productores en un espacio público
	2. Caminatas Comunitarias	Organizar caminatas en parques locales para promover la actividad física y la interacción social	Seleccionar rutas Caminatas accesibles y seguras en mensuales. la comunidad.
	1. Recolección de Ropa Usada y Donación	Organizar una campaña para recolectar ropa usada en buen estado para donar a familias necesitadas.	Clasificar y distribuir la ropa recolectada en colaboración con organizaciones locales y la comunidad
Inclusión social	2. Talleres de Manualidades con Material Reciclado	Organizar talleres de manualidades usando materiales reciclados para fomentar la creatividad y la conciencia ambiental.	Realizar talleres en centros comunitarios. Talleres mensuales.

La implementación de estas iniciativas permitirá a Condensè no solo contribuir al bienestar y desarrollo de la comunidad local, sino también fortalecer su compromiso con la responsabilidad social corporativa. A través de estas acciones, la empresa busca crear un impacto positivo y duradero, promoviendo la educación, mejorando la salud, fomentando el bienestar y asegurando la inclusión social de todos los miembros de la comunidad. La proyección a medio y largo plazo asegura la viabilidad y eficacia del proyecto, garantizando que las ventajas se prolonguen a lo largo del tiempo.

Estas directrices demuestran el compromiso de Condensè con la excelencia, la sostenibilidad y la responsabilidad social en todas sus actividades y ayudaran a guiar sus decisiones en el futuro.

5.3. Propone los deberes del emprendimiento con los competidores

- **Respeto y ética comercial.** Condensè, se dedica a prevenir acciones comerciales inadecuadas como la calumnia, el boicot o la utilización de datos sensibles.
- **Competencia leal:** Condensè, tiene el compromiso de rivalizar de forma equitativa en el mercado, respetar las normas competitivas y eludir conductas anticompetitivas que puedan dañar a otros miembros de la industria.
- **Innovación responsable:** Condensè, creará productos y servicios innovadores sin violar los derechos de propiedad intelectual de terceros, ni imitar fraudulentamente las iniciativas de la competencia.
- **Colaboración y alianzas:** Cuando sea beneficioso para el crecimiento y el desarrollo mutuo en el sector, la empresa considerara establecer alianzas estratégicos y colaboración con otros competidores, siempre respetando las normativas de competencia vigentes.
- **Respeto a la propiedad intelectual.** Condensè, se abstendrá de copiar o reproducir productos, de otras marcas registradas o información confidencial, de las mismas.

Estos deberes reflejan el compromiso de Condensè con la ética empresarial y la competencia justa en el mercado, contribuyendo a un ambiente de negocios sano y equitativo para todos los actores del sector gastronómico en Popayán.

5.4. Propone los deberes del emprendimiento con los usuarios

- **Calidad y seguridad del producto.** Condensè se compromete a ofrecer productos de la más alta calidad, garantizando la frescura, la seguridad alimentaria y el cumplimiento de los estándares sanitarios en todas las etapas de producción y distribución de la siguiente manera.

Tabla 13

Cumplimiento de los Estándares Sanitarios en Todas las Etapas de Producción y Distribución.

Área	Implicación	Estándares sanitarios
------	-------------	-----------------------

Recepción de materias primas	Garantizar la calidad e inocuidad de los ingredientes recibidos.	Certificación Orgánica: Verificar que las materias primas cuenten con certificaciones orgánicas y de calidad. Inspección Física y Sensorial: Realizar inspecciones visuales y pruebas de olor para detectar posibles contaminantes. Control de documentación: Mantener registros detallados de los proveedores y las pruebas de calidad.
Almacenamiento de Materias Primas	Preservar la integridad de los ingredientes hasta su uso.	Temperatura y Humedad Controladas: Almacenar ingredientes perecederos en cámaras frigoríficas con controles de humedad. Limpieza y Desinfección: Implementar protocolos regulares de limpieza y desinfección para evitar la contaminación. Rotación de Inventario: Utilizar el método FIFO (First In, First Out) para asegurar la frescura de los ingredientes.
Procesamiento	Transformar las materias primas en productos finales de manera segura y eficiente.	Buenas Prácticas de Manufactura (BPM): Seguir las BPM para minimizar riesgos de contaminación cruzada. Sistema HACCP: Implementar el sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) para identificar y controlar posibles riesgos. Capacitación del personal: Asegurar que todos los trabajadores estén capacitados en higiene y seguridad alimentaria.
Área	Implicación	Estándares sanitarios

Envasado	Proteger los productos terminados de contaminantes externos	Materiales de Envasado Aprobados: Utilizar envases que cumplan con las normativas de seguridad alimentaria y sean biodegradables o reciclables. Ambientes Controlados: Realizar el envasado en áreas limpias y desinfectadas para evitar la contaminación. Sellado y Etiquetado: Asegurar que los envases estén bien sellados y etiquetados con información clara sobre el contenido y la fecha de producción.
Almacenamiento de Productos Finales	Mantener la calidad y seguridad del producto final hasta su distribución.	Condiciones de Almacenamiento: Almacenar productos en lugares con temperatura y humedad controladas para preservar su frescura. Monitoreo Continuo: Realizar inspecciones regulares para asegurar que no haya presencia de plagas o contaminantes. Seguridad del Almacenamiento: Implementar medidas para prevenir accesos no autorizados y sabotajes.
Distribución	Asegurar que los productos lleguen a los consumidores en condiciones óptimas.	Transporte Refrigerado: Utilizar vehículos con sistemas de refrigeración para mantener la cadena de frío en productos perecederos. Trazabilidad: Mantener registros detallados de la cadena de suministro para asegurar la trazabilidad del producto. Inspección Antes de la Distribución: Realizar inspecciones finales para verificar que los productos cumplan con los estándares de calidad antes de ser distribuidos.
Área	Implicación	Estándares sanitarios

Venta al Consumidor	Garantizar que los productos se mantengan en condiciones óptimas en los puntos de venta.	Manipulación Adecuada: Capacitar al personal de ventas en como manipular correctamente productos. Control de Exhibición: Adecuar que los productos estén expuestos a temperaturas y condiciones higiénicas idóneas. Rotación de Productos: Aplicar el método FIFO (First In, First Out) para preservar la frescura de los productos exhibidos.
---------------------	--	--

- **Transparencia y comunicación.** Condensè se compromete a brindar información clara y precisa sobre sus productos incluidos ingredientes, procesos de producción, origen de los ingredientes y valores nutricionales, para que los usuarios puedan tomar decisiones informadas y consientes. Se han establecido una serie de acciones específicos.

Tabla 14

Acciones Propuestas de Cumplimiento de Deberes de Transparencia y Comunicación.

Implicación	Implementación
Avalar que los datos proporcionados a los clientes sean claros, precisos y no engañosos.	Etiquetado nutricional: ● Regulación: Cumplir con la Resolución 810 de 2021 del Ministerio de Salud y Protección Social, que establece las normas de etiquetado nutricional en Colombia. ● Contenido: Garantizar la inclusión de información acerca de las calorías, grasas totales y saturadas, azúcares, proteínas, fibra, vitaminas y minerales, así como de los alérgenos presentes en el producto. Declaraciones de Salud: ● Regulación: Las afirmaciones sobre los efectos positivos para la salud deben estar respaldadas por pruebas científicas y seguir las regulaciones del INVIMA (Instituto Nacional por Vigilancia de Medicamentos y Alimentos).

- **Contenido:** Por ejemplo, si un producto es bajo en grasas o sin azúcares añadidos, estas declaraciones deben estar claramente indicadas y verificadas.

Transparencia en Ingredientes y Procesos:

- **Contenido:** Proporcionar detalles sobre los ingredientes, su origen, y los procesos de producción en las etiquetas, el sitio web de la empresa y materiales de marketing.
- **Material Educativo:** Implementar programas educativos y materiales informativos para consumidores, que expliquen la importancia de los alimentos orgánicos y saludables.

Consulta de Regulaciones:

- **Acción:** Revisar la normativa del Ministerio de Salud y Protección Social y del INVIMA en materia de producción y comercio de alimentos incluyendo Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) y análisis de riesgos y puntos críticos de control (HACCP).

Certificaciones y Permisos:

- **Acción:** Obtener las certificaciones necesarias, como BPM y otros certificados de calidad que puedan ser requeridos para productos orgánicos.
- **Colaboración:** Conservar una comunicación regular con las autoridades para saber si hay cambios en las normas o requisitos.

Capacitación:

- **Acción:** Educar al equipo sobre las normas de salud y seguridad alimentaria asegurándose de que todos los empleados estén familiarizados y cumplan con las normas vigentes.

Respaldar la información facilitada a los consumidores sea clara, precisa y no engañosa.

Implicación

Implementación

Para la planificación financiera y la fijación de precios, es fundamental comprender los impuestos sobre los productos saludables en Colombia.

Consulta Fiscal:

- **Acción:** Inquirir con un contador o asesor fiscal especializado en la ley colombiana para saber cuántos impuestos se aplican a los productos incluyendo el Impuesto al Valor Agregado (IVA) y otros impuestos específicos sobre alimentos.

Regulaciones Locales:

- **Acción:** Explorar las exoneraciones fiscales o descuentos que pueden aplicarse a artículos beneficiosos para la salud. En Colombia, ciertos alimentos fundamentales son libres de IVA mientras que otros pueden contar con tasas rebajadas.
- **Información Pública:** Utilizar recursos como la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN) para obtener información actualizada sobre los impuestos aplicables a tus productos.

Documentación y Cumplimiento:

- **Acción:** Verificar toda la documentación necesaria para cumplir con las obligaciones fiscales, como facturas, recibos y registros de venta. Asegurarse de mantener toda la documentación necesaria para cumplir con las obligaciones fiscales, incluyendo facturas, recibos y registros de ventas.

La implementación de normativas, impuestos y certificaciones puede tener un impacto en los costos de producción y, por ende, en el precio final de los productos.

Análisis de Costos:

- **Acción:** Elaborar un estudio exhaustivo de los gastos de producción, que incluyen los costos de las materias primas, los procesos de certificación, los gravámenes y los gastos asociados al acatamiento.

Ajuste de Precios:

- **Acción:** Modificar los precios de los productos en base al estudio de costos para garantizar la cobertura de los gastos extra sin perjudicar la competitividad del mercado.
-

- **Ejemplo:** Si los gastos de fabricación se incrementan en un 5% a causa de los costos de certificación y cumplimiento normativo, este incremento debe manifestarse en el precio final del producto.

Eficiencia Operacional:

- **Acción:** Indagar formas de reducir los costos mejorando la eficiencia operativa. Esto puede incluir optimizar los procesos de producción, comprar materias primas a granel y reducir los desperdicios.

Transparencia de Precios:

- **Acción:** Comunicar de manera precisa a los clientes cualquier incremento en el valor del producto, a causa de certificaciones, acatamiento de normativas o mejoras en la calidad.

• **Atención al cliente.** Condensè, proporcionara un excelente servicio al cliente, atendiendo las preguntas, propuestas o reclamaciones de los usuarios de forma puntual y profesional. Para alcanzar este objetivo, se ha diseñado un conjunto de acciones exactas y concretas para asegurar un servicio al cliente a tiempo y profesional, a continuación, se describen los pasos:

Tabla 15

Acciones para Garantizar una Atención al Cliente Oportuna y Profesional en Condensè.

Aspecto	Acción
Tiempos de respuesta	Consultas Generales: Responder dentro de las 24 horas hábiles. Reclamos y Sugerencias: Responder dentro de las 48 horas hábiles.
Canales de comunicación	Teléfono: Línea directa disponible de lunes a viernes, de 9 a.m. a 5 p.m. (+57 3117694363) Correo Electrónico: Respuestas en el mismo tiempo de servicio. postrescondense@gamil.com

	Redes Sociales: Vigilancia continua y respuestas ágiles en plataformas tales como Facebook (Condensè) e Instagram (@condense_1).
Capacitación del personal	Entrenamiento Regular: Sesiones de capacitación semestrales. Guía de Protocolos: Manual de procedimientos detallado.
Seguimiento y retroalimentación	Registro de Interacciones: Mantener un registro de todas las interacciones. Encuestas de Satisfacción: Distribuir encuestas de satisfacción tras solucionar consultas y reclamaciones

- **Respeto y Diversidad:** Promover la diversidad y la igualdad de oportunidades mediante la promoción de un ambiente inclusivo y respetuoso para todos los usuarios.
- **Responsabilidad Social:** Condensè, se involucrará en su comunidad y promoverá el bienestar y el crecimiento local mediante proyectos e iniciativas que fomentan la educación, la salud, la cultura y el entorno natural.

Estas responsabilidades, evidencian la dedicación de Condensè y la salud de los usuarios, fijando altos parámetros de calidad, claridad, servicio al cliente, inclusión y responsabilidad comunitaria.

7. Estudio Organizacional

La estructura organizacional es el patrón interno de una empresa u organización, es decir, la forma de una empresa. Esto incluye el reparto del trabajo en las áreas o los departamentos que la componen, así como la jerarquía de sus cargos y responsabilidades y, en general, la manera en que la empresa se concibe a sí misma. En una estructura organizacional se identifican y organizan las áreas de trabajo, se determinan los modos de control o supervisión y las dinámicas de relación entre ellas. Dicho de otro modo, la estructura organizacional es lo que permite que una empresa opere como un sistema integrado y coordinado. (Enciclopedia concepto, 18 de marzo de 2024, párr. 2-3)

En la actualidad, Condensè opera bajo una estructura organizativa sencilla con solo dos roles principales: el cocinero y el domiciliario. El cocinero es responsable de la preparación de alimentos, la gestión de ingredientes, el cumplimiento de nuevos productos. Por otro lado, el domiciliario se encarga de entregar productos a los clientes.

Actualmente, Condensè no está registrada en la Cámara de Comercio y, por lo tanto, opera de manera extraoficial. Este estatus informal permite cierta flexibilidad durante la fase de desarrollo y prueba del producto. Sin embargo, para lograr una expansión sostenible y obtener beneficios legales y comerciales, es **FUNDAMENTAL LA FORMALIZACIÓN** del emprendimiento.

En Condensè ya existen bienes físicos, tales como mobiliario culinario, utensilios, ingredientes y un vehículo empleado para las entregas. Además, posee activos intangibles valiosos, como conocimientos especializados en la preparación de productos tradicionales, recetas originales creadas internamente y un creciente conocimiento del mercado local. A pesar de estar en una fase híbrida entre prototipo y operación, Condensè ha logrado comercializar sus productos en ferias y eventos puntuales, lo que ha permitido recopilar retroalimentación valiosa y hacer ajustes constantes para mejorar la oferta.

Condensè ha creado un plan para inscribirse en la Cámara de Comercio, una vez que esté listo para hacerlo, **reconociendo la importancia de formalizar el emprendimiento para su crecimiento y sostenibilidad a largo a plazo.** Con esta inscripción, Condensè tendrá la capacidad de funcionar legalmente como un negocio y descubrir nuevas vías de financiamiento para así aumentar su mercado.

Para garantizar la calidad y seguridad de los productos en una escala comercial más amplia, el proceso de formalización también **incluye la obtención del registro INVIMA y la implementación de las normativas sanitarias y ambientales aplicables**

Al tomar estas medidas, Condensè mejorará su posición competitiva, aumentará la confianza del consumidor y establecerá bases sólidas para su expansión futura.

Se entiende por establecimiento de comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona podrá tener varios establecimientos de comercio, y, a su vez, un solo establecimiento de comercio podrá pertenecer a varias personas, y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales. (Presidencia de la República de Colombia, Decreto 410 de 1971, art. 515)

Esto implicaría formalizar el negocio bajo una razón social específica mediante el registro en la Cámara de Comercio local para obtener el Certificado de Existencia y Representación Legal. Además, se definiría una razón social que identifique legalmente al negocio y se obtendrían el Número de Identificación Tributaria (NIT) y el Registro Único Tributario (RUT) ante la DIAN. Cumplir con estos pasos permitirá a Condensè operar de manera legal y estructurada, cumpliendo con todas las normativas locales y aprovechando las oportunidades para crecer, mejorar el acceso a financiamiento y servicios empresariales, así como expandir su base de clientes de manera sostenible.

Esta transición hacia la formalización como establecimiento de comercio es crucial para fortalecer la posición de Condensè en el mercado, aumentar la confianza entre los clientes y las partes interesadas, y facilitar el crecimiento y la expansión del negocio a largo plazo.

6.1. Establece la razón social, logotipo y slogan

- Razón social: Condensè (Persona natural)
- Logotipo y slogan:

Figura 6
Diseño de logo de Condensè



Nota. Diseñado por Elisa Alejandra Martínez Bermúdez

6.2. Establece los niveles de decisión y responsabilidades

Se han definido los grados de decisión y obligaciones en la organización para asegurar una estructura organizativa nítida y eficaz en Condensè. Esta definición exacta permite entender la distribución y la jerarquía de las funciones, lo que simplifica el funcionamiento cotidiano y el desarrollo de Condensè. La siguiente tabla muestra los niveles de decisión, las responsabilidades correspondientes y el porcentaje de decisiones que tiene cada miembro de la empresa. En esta tabla se resalta el papel de Angela María Orozco Montenegro, la propietaria y administradora de Condensè, quien tiene el control total sobre las decisiones estratégicas operativas y financieras de la empresa.

Tabla 16

Nivel de Decisión en Condensè.

Persona	Responsabilidad	% de decisión
Angela María Orozco Montenegro	Propietario	100%

6.3. Propone las funciones de los miembros de la empresa

Es fundamental una distribución precisa de roles y responsabilidades en Condensè para el funcionamiento eficaz u el desarrollo sostenido del mismo. Para lograrlo, se creó una tabla con las funciones de cada miembro de la empresa, organizadas en tres categorías: nombre, actividad y función. En esta estructura, la propietaria y administradora Angela María Orozco Montenegro es responsable de todas las áreas importantes del negocio, como administración, abastecimiento, producción, ventas y finanzas. La tabla enumera las actividades y funciones asociadas con cada área, lo que permite una distribución clara y eficiente de las tareas.

Tabla 17

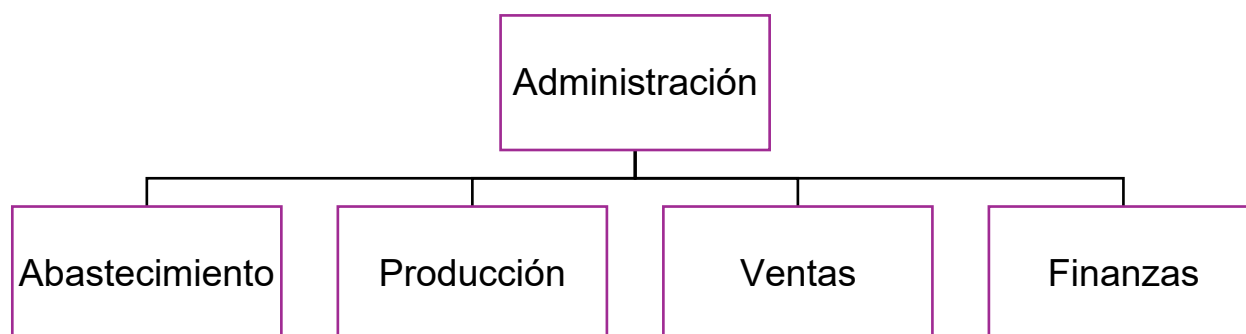
Actividades y Funciones de cada Miembro de Correspondientes a Cada Área en Condensè.

Nombre	Actividad	Función
Angela María Orozco Montenegro	Administrador	Decisiones Estratégicas: Todos los planes estratégicos, incluyendo la gestión global de la empresa, crecimiento, asociaciones y modificaciones sustanciales en la función. Decisiones Financieras: Administración y organización financiera, inversiones y supervisión de la contabilidad. Decisiones Operativas: Supervisión directa de la producción, asegurando la calidad y eficiencia en la elaboración de los productos. Decisiones de Marketing y Ventas: Progreso y aceptación de tácticas de comercialización, ofertas y manejo de interacciones con clientes importantes. Decisiones de Recursos Humanos: Contratación, capacitación y gestión del personal, incluyendo el domiciliario y cualquier otro empleado futuro.

Ángela María Orozco Montenegro	Abastecimiento	Compra de Suministros: Adquirir materias primas y otros suministros necesarios para la producción. Gestión de Proveedores: Mantener relaciones con proveedores, negociar precios y condiciones de entrega. Inventario: Supervisar y gestionar el inventario de materias primas y suministros.
Ángela María Orozco Montenegro	Producción	Preparación de Alimentos: Elaborar productos siguiendo las recetas y estándares de calidad establecidos. Gestión de Ingredientes: Controlar el inventario de ingredientes, asegurando que siempre haya suficientes suministros. Cumplimiento Sanitario: Asegurar que todos los procesos de producción cumplan con las normas de salud y seguridad alimentaria.
Ángela María Orozco Montenegro	Ventas	Promoción y Comercialización: Ejecutar estrategias de marketing y promoción aprobadas por Ángela María Orozco. Atención al Cliente: Gestionar las relaciones con los clientes, atendiendo consultas y sugerencias. Gestión de Ventas: Llevar a cabo las ventas diarias, mantener registros de ventas y reportar a la administradora. Entregas: Organizar y realizar la entrega de productos a los clientes.
Ángela María Orozco Montenegro	Finanzas	Gestión Financiera: Controlar ingresos y egresos, realizar análisis financieros y mantener registros contables. Presupuestos: Elaborar presupuestos y reportar sobre el estado financiero a la administradora. Cumplimiento Fiscal: Asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales y legales.

6.4. Propone un organigrama

Figura 7
Organigrama



Con el objetivo de formalizar y estructurar el emprendimiento Condensè, se ha diseñado un organigrama que refleja la futura inscripción como establecimiento de comercio. Este organigrama incluye al Administrador en la cima, supervisando las áreas clave de ventas, producción, abastecimiento y finanzas. Cada área tendrá funciones específicas para asegurar una operación eficiente, promover el crecimiento sostenible y garantizar la calidad de los productos, alineando todas las actividades con los objetivos estratégicos de la empresa.

La organización de Condensè se centra en la eficiencia y eficacia en todas las fases del proceso de producción y comercialización de productos tradicionales en el municipio de Popayán, Cauca. La estructura jerárquica del emprendimiento es clara, con el propietario y todo el personal organizado de manera secuencial para gestionar las operaciones y la administración de la empresa. El proceso comienza con el productor, responsable de cultivar los ingredientes clave en la región, seguido por el recolector, encargado de recolectar los insumos en las fincas locales. Luego, el seleccionador se encarga de garantizar la calidad de los ingredientes seleccionados para su uso en los productos de Condensè. Estos profesionales se dedican a todos los aspectos de la transformación y evaluación de la calidad de los ingredientes en la empresa. Además, el tostador, almacenista y equipo de marketing realizan actividades relacionadas con la comercialización del producto, operando fuera del ámbito de producción. Estos colaboradores están contratados bajo

modalidades de prestación de servicios para llevar a cabo diversas actividades en el proceso de comercialización de los productos de Condensè.

8. Estudio Financiero

El modelo financiero presentado a continuación está establecido para la comercialización de productos tradicionales de Condensè en la ciudad de Popayán con materias primas orgánicas como lo son los postres, mermeladas y mantecadas de yuca ofreciendo una visión integral de la situación económica de Condensè. Este estudio se enfoca en las previsiones de ganancias, gastos y resultados netos, ofreciendo una herramienta fundamental para la planificación y administración financiera del proyecto.

Condensè, empresa experta en la fabricación y venta de dulces típicos de Popayán, ha elaborado un modelo que muestra las previsiones de ventas y los gastos relacionados. La configuración de este modelo facilita un análisis exhaustivo de como las variaciones en los ingresos y costos impactan en la liquidez y rentabilidad del negocio.

El objetivo de este modelo es ofrecer una visión nítida del rendimiento financiero futuro al visualizar la identificación de áreas de crecimiento y posibles retos. El modelo promueve una toma de decisiones y una planificación financiera eficaz, al ofrecer una perspectiva organizada de los ingresos provenientes de las ventas y los costos operativos principales.

7.1. Establece los ingresos del emprendimiento

Los ingresos de Condensè se determinan de la siguiente forma:

Tabla 18

Ingresos del Emprendimiento a Partir de Cada Producto de Condensè.

Precio del postre (pequeño)	\$ 3.390,77
Ventas Diarias	20
Días trabajados mes	20
Precio de la mermelada (pequeña)	\$ 5.000,00
Ventas Diarias	4
Días trabajados mes	20
Precio de la mantecada de yuca 24 g (Docena)	\$ 5.500,00

Ventas Diarias	5
Días trabajados mes	20

Condensè genera ingresos a partir de la venta de tres productos principales: postres pequeños, mermeladas pequeñas y docenas de mantecadas de yuca de 24g. Los precios de estos productos son \$3,390.77, \$5,000.00 y \$5,500.00 respectivamente. Se venden 20 postres pequeños, 4 mermeladas pequeñas y 5 docenas de mantecadas de yuca diariamente, operando 20 días al mes. Estos ingresos permiten una planificación financiera efectiva y una evaluación precisa de las ganancias mensuales.

7.2. Establece los costos y Gastos del emprendimiento

Los costos y gastos del emprendimiento Condensè se detallan de la siguiente manera:

- **Costos.** Inicialmente se detallan los costos de los insumos por producto en Condensè. Los postres incluyen ingredientes como frutas, galletas, mantequilla, queso crema, azúcar y gelatina sin sabor, cada uno con sus respectivos precios y cantidades en gramos. Las mermeladas se elaboran con frutas, manzana y azúcar, mientras que las mantecadas de yuca contienen yuca, queso campesino, almidón de yuca, aceite y azúcar. Estos costos son esenciales para calcular el costo de producción de cada producto y son clave en la fijación de precios de venta y la gestión financiera del negocio.

Tabla 19*Costos del Emprendimiento por Producto.*

Insumos por cada postre		
Insumo	Precio kilo	Cantidad en gramos
Fruta	\$ 4.000,00	20,83
Galletas	\$ 8.800,00	7,75
Mantequilla	\$ 5.600,00	16,17
Queso Crema	\$ 29.000,00	9,58
Azúcar	\$ 4.000,00	7,08
Gelatina Sin sabor	\$ 70.000,00	1,67

Insumos por cada mermelada		
Insumo	Precio kilo	Cantidad en gramos
Fruta	\$ 4.000,00	250,00
Manzana	\$ 4.000,00	93,00
Azúcar	\$ 4.000,00	22,50

Insumos por cada mantecada de yuca		
Insumo	Precio kilo	Cantidad en gramos
Yuca	\$ 4.000,00	16,67
Queso campesino	\$ 8.000,00	1,10
Almidón de yuca	\$ 8.000,00	6,07
Aceite	\$ 6.500,00	3,33
Azúcar	\$ 4.000,00	4,83

Tabla 20*Costo por Personal.*

Cargo	Cantidad	Sueldo mes
Cocinero	1	\$ 1.300.000,00

Domiciliario	1	\$ 1.300.000,00
--------------	---	-----------------

El costo por personal incluye un cocinero y un domiciliario, ambos con un salario mensual de \$1,300,000 cada uno. Este gasto cubre las funciones de preparación de alimentos y entrega a domicilio, asegurando el funcionamiento operativo del negocio.

Tabla 21

Factor Prestacional

Factor Prestacional	52%
Inversión Inicial	5.000.000,00

La tabla presenta dos elementos clave para evaluar una inversión. El Factor prestacional, que es del 52%, indica que se espera que la inversión genere un retorno del 52% sobre el capital invertido. La Inversión Inicial es de \$5,000,000.00, lo cual representa el capital necesario para iniciar el proyecto. En conjunto, estos datos sugieren que una inversión inicial de \$5,000,000.00 se espera que genere un retorno de \$2,600,000.00, reflejando la capacidad del proyecto para producir beneficios significativos.

- **Gastos.**

Tabla 22

Gastos Generales Producidos por Condense

Clase de Gasto	Valor Mes	Concepto del gasto
Arriendo local	\$ 500.000,00	Cocina
Servicios Públicos	3.000,00	Por Cada Producto
Industria y Comercio	0,50%	Sobre las Ventas
Depreciación	83.333,33	Mensual
Empaques postres	458,3	Por cada Postre
Cucharas postres	41,7	Por cada Postre

Servilletas postres	41,7	Por cada Postre
Empaques mermeladas	2.000,0	Por cada mermelada
Empaques mantecadas	4.400,0	Por cada docena de mantecadas de yuca
Platos mantecadas	400,0	Por cada docena de mantecadas de yuca

Se detalla los gastos mensuales de Condensè, que incluyen arriendo del local (\$500,000), servicios públicos (\$3,000), industria y comercio (0.50%), depreciación (\$83,333.33), empaques para postres (\$458.3), cucharas para postres (\$41.7), servilletas para postres (\$41.7), empaques para mermeladas (\$2,000), empaques para mantecadas (\$4,400) y platos para mantecadas (\$400).

Tabla 23

Gastos en el Proceso de Cada Producción de Cada Producto de Condensè.

Costo de insumos por postre	
Fruta	83,33
Galletas	68,20
Mantequilla	90,53
Queso crema	277,92
Azúcar	28,33
Gelatina sin sabor	116,67
Total	664,98
Costo de insumos por mermelada	
Fruta	1.000,00
Manzana	372,00
Azúcar	90,00
Total	1.462,00
Costo de insumos por mantecada de yuca	
Yuca	66,67
Queso campesino	8,80

Almidón de yuca	48,53
Aceite	21,67
Azúcar	19,33
Total	165,00

Los costos de insumos por postre (\$664.98), por mermelada (\$1,462.00) y por mantecada de yuca (\$165.00) para Condensè.

Tabla 24

Costos de Personal.

Personal	Sueldos	Comisiones	Prestaciones	Total
Cocinero	\$ 1.300.000,00		676.000,00	1.976.000,00
Domiciliario	\$ 1.300.000,00		676.000,00	1.976.000,00

Los costos de personal de Condensè, con sueldos, comisiones y prestaciones para el cocinero y el domiciliario, totalizando \$1,976,000.00 para cada uno.

Tabla 25

Costos Indirectos de Fabricación.

Costos indirectos de fabricación	
Arriendo local	\$ 500.000,00
Servicios públicos	\$ 300,00
Depreciación	83.333,33
Empaques postres	458,33
Cucharas postres	41,67
Servilletas postres	41,67
Empaques mermeladas	2.000,00
Empaques mantecadas	4.400,00

Platos mantecadas	400,00
Total	\$ 584.175,00

Los costos indirectos de fabricación totalizan \$584,175. Estos incluyen el arriendo del local por \$500,000, servicios públicos por \$300, depreciación por \$83,333.33, empaques para postres por \$458.33, cucharas para postres y servilletas para postres, empaques para mermeladas, empaques para mantecadas y platos para mantecadas.

7.3. Establece las depreciaciones y amortizaciones

Depreciaciones.

Tabla 26

Depreciación Mensual.

Depreciación mensual	83.333,33
----------------------	-----------

La depreciación mensual promedio de nuestros activos es de aproximadamente \$83,333.33. Esta cifra refleja el desgaste gradual de nuestros equipos con el tiempo, asegurando una contabilidad precisa y facilitando la planificación del mantenimiento y renovación de activos según sea necesario.

7.4. Propone un plan de inversión

Tabla 27

Plan de Inversión para una Planta de Producción Pequeña o Cocina.

Concepto	Detalle	Valor Estimado
Localización y Espacio	Costos de arriendo o compra del local	\$ 500.000,00
Equipamiento y Maquinaria	Equipos básicos para la operación	\$ 2.000.000,00
Insumos y Materias Primas	Costo inicial de materias primas	\$ 100.000,00

Marketing y Ventas	Presupuesto para estrategias básicas de marketing	\$ 2.000.000,00
Personal y Recursos Humanos	Costos de salario y beneficios si aplica	\$ 2.600.000,00
Licencias y Permisos	Costos asociados con licencias y permisos	\$ 5.000.000,00
Costos Operativos	Gastos recurrentes como servicios públicos y mantenimiento	\$ 3.000,00
Reserva de Capital de Trabajo	Fondos para cubrir gastos iniciales antes de ingresos	\$ 3.300.000,00

Este plan proporciona una base sólida para estimar y gestionar la inversión inicial necesaria para lanzar una planta de producción (cocina) ya que incluye varios componentes esenciales con valores estimados. Para la localización y el espacio, se considera un costo de arriendo de \$500,000. El costo de la compra de equipamiento y maquinaria esencial para el funcionamiento es de \$2,000,000. Los insumos y materias primas iniciales están presupuestados en \$100,000. Se proyecta que el marketing y las ventas, esenciales para la promoción, ascenderán a \$2,000,000. El gasto en personal y recursos humanos, que comprende sueldos y prestaciones asciende a \$2,600,000. Los gastos relacionados con las licencias y autorizaciones requeridas llegan a \$5,000,000. Los costos operativos recurrentes, como servicios públicos y mantenimiento, se valoran en \$3,000. Finalmente, se reserva un capital de trabajo de \$3,300,000 para cubrir gastos iniciales antes de generar ingresos.

7.5. Presenta un balance de apertura

Tabla 28

Balance Inicial o De Apertura.

Balance inicial	
Activo corriente	
Efectivo	\$ 300.000,00
Inventarios – MP	2291,983333
Activos corrientes total	302.291,98

Activo no corriente

Construcciones y edificaciones	\$ 500.000,00
Muebles y enseres	\$ 1.000.000,00
Equipo	\$ 2.500.000,00
Activos no corrientes total	\$ 4.000.000,00
Activos totales	\$ 4.302.291,98

Pasivo corriente **\$ 0****Pasivo no corriente**

Deuda bancaria a largo plazo	\$ 1.000.000,00
Pasivos totales	1.000.000,00

Patrimonio

Capital propio	\$ 3.302.291,98
Pasivos más patrimonio total	4.302.291,98

El balance inicial o de apertura de la empresa Condensè muestra una situación financiera estructurada con un total de activos de \$4,302,291.98. En el activo corriente, la empresa cuenta con \$300,000.00 en efectivo y \$2,291.98 en inventarios de materia prima, sumando un total de activos corrientes de \$302,291.98. En cuanto al activo no corriente, se destacan las inversiones en construcciones y edificaciones por \$500,000.00, muebles y enseres por \$1,000,000.00, y equipo por \$2,500,000.00, lo que da un total de activos no corrientes de \$4,000,000.00.

En el lado del pasivo, no hay pasivos corrientes, indicando que no existen deudas a corto plazo. Sin embargo, la empresa tiene una deuda bancaria a largo plazo de \$1,000,000.00, que constituye el pasivo no corriente. Por lo tanto, el total de pasivos es \$1,000,000.00.

El patrimonio de la empresa está compuesto por un capital propio de \$3,302,291.98, que refleja la inversión de los propietarios y las ganancias retenidas. Esto hace que la suma de los

pasivos y el patrimonio sea igual al total de los activos, \$4,302,291.98, lo que mantiene el balance en equilibrio según los principios contables. Este balance inicial proporciona una base sólida para evaluar la capacidad de la empresa para operar, generar ingresos, manejar su deuda y sostener su estructura financiera a lo largo del tiempo.

7.6. Presenta el presupuesto de caja

Tabla 29

Presupuesto de Caja.

	1	2	3	4	5	6
Ingresos						
Venta de productos	\$ 2.306.309	\$ 2.536.940	\$ 2.790.634	\$ 3.069.698	\$ 3.376.667	\$ 3.714.334
Ingresos totales	\$ 2.306.309	\$ 2.536.940	\$ 2.790.634	\$ 3.069.698	\$ 3.376.667	\$ 3.714.334
Egresos						
Compra de materia prima	\$ 399.453	\$ 439.399	\$ 483.339	\$ 531.672	\$ 584.840	\$ 643.324
Costos indirectos de fabricación	\$ 7.342	\$ 7.342	\$ 7.342	\$ 7.342	\$ 7.342	\$ 7.342
Pago de servicios públicos	\$ 120.000	\$ 132.000	\$ 145.200	\$ 159.720	\$ 175.692	\$ 193.261
Egresos totales	\$ 526.795	\$ 1.105.535	\$ 1.214.621	\$ 1.334.614	\$ 1.466.607	\$ 1.611.800
Saldo	\$ 1.779.514	\$ 1.431.405	\$ 1.576.014	\$ 1.735.083	\$ 1.910.060	\$ 2.102.534

Se observa una proyección positiva en términos de ingresos y egresos a lo largo de seis meses. Los ingresos por ventas de productos muestran un crecimiento constante, comenzando en \$2,306,309 en el primer mes y alcanzando \$3,714,334 al final del sexto mes. Este incremento sugiere una efectiva estrategia de ventas o una creciente demanda de tus productos.

En lo que respecta a los gastos, estos se dividen en tres categorías principales: adquisición de materias primas, pago de servicios públicos y costos indirectos de fabricación (CIF). Los costos

de adquisición de materias primas comenzaron en \$399,453 y aumentaron a \$643,324, lo que indica un mayor consumo de materias primas a medida que aumentan las ventas y la producción. Los costos indirectos de fabricación que no cambian con el volumen de producción se mantienen constantes en \$7,342 al mes. Los pagos de servicios públicos, que comienzan en \$120,000 y aumentan a \$193,261, pueden deberse a un uso más frecuente de los servicios debido a un aumento en la producción.

Los egresos totales comienzan en \$526,795 y aumentan hasta \$1,611,800 en el sexto mes, Este aumento en los gastos está en línea con el aumento en los costos de materia primas y servicios públicos, que están en línea con el aumento en la producción y las ventas.

El saldo final mensual demuestra una tendencia positiva a pesar del aumento en los egresos. El primer mes comienza con un saldo de \$1,779,514 y el sexto mes termina con \$2,102,534. A pesar del aumento en los gastos, este aumento en el saldo final demuestra una mejora en la rentabilidad y la capacidad del emprendimiento para generar ganancias a lo largo del tiempo. En pocas palabras, el presupuesto de caja muestra una buena gestión de los recursos y una planificación financiera sólida, con un crecimiento constante en los ingresos y aun aumento en el saldo positivo.

7.7. Presenta el balance general proyectado

El balance general proyectado por Condese a 5 años refleja una depreciación anual de \$83,333.33 en los activos de propiedad, planta y equipo, cuyo valor inicial es de \$5,000,000. A lo largo de los cinco años, el valor de estos activos disminuye gradualmente, pasando de \$5,000,000 en el año 0 a \$4,583,333.33 en el año 5. Esta depreciación refleja el desgaste y uso de los equipos esenciales para la producción.

El patrimonio muestra un crecimiento continuo, comenzando en \$5,000,000 y alcanzando \$21,380,234.83 en el año 5, a pesar de las pérdidas anuales que se registran y acumulan cada año. Este crecimiento patrimonial se debe a las inversiones y la capacidad de generar utilidades a lo largo del tiempo. Este balance proyectado permite planificar y gestionar de manera efectiva los recursos y estrategias financieras.

Tabla 30
Balance General Proyectado de Condensè Para los Sigüientes 5 Años.

Balance general	0	1	2	3	4	5
Activo						
Efectivo						
Propiedad planta y equipo	\$ 5.000.000,00	\$ 5.000.000,00	\$ 4.916.666,67	\$ 4.833.333,33	\$ 4.750.000,00	\$ 4.666.666,67
(-) Depreciación		\$ 83.333,33	\$ 83.333,33	\$ 83.333,33	\$ 83.333,33	\$ 83.333,33
Activos totales	\$ 5.000.000,00	\$ 4.916.666,67	\$ 83.333,33	\$ 4.750.000,00	\$ 4.666.666,67	\$ 4.583.333,33
Patrimonio	\$ 5.000.000,00	\$ 8.489.007,33	\$ 11.881.661,22	\$ 15.168.326,33	\$ 18.338.403,79	\$ 21.380.234,83
Utilidad (pérdida)		-\$ 3.572.340,66	\$ (7.048.327,88)	\$ (10.418.326,33)	\$ (13.671.737,12)	\$ (16.796.901,50)
Utilidad (pérdida) Acumulada						
Pasivo más patrimonio total	\$ 5.000.000,00	\$ 4.916.666,67	\$ 4.833.333,33	\$ 4.700,00	\$ 4.666.666,67	\$ 4.583.333,33
	\$ -	\$ - 50.0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

7.8. Presenta razones financieras

Tabla 31

Razones Financieras de Condensè.

Razón corriente	0,65
Prueba acida	1,31
Razón de endeudamiento	0,34
Razón de capital propio	0,69
Razón de activos totales a pasivos totales	2,93

El análisis financiero del balance de apertura de Condensè proporciona una visión integral sobre la salud financiera de la empresa al inicio de sus operaciones. En lo que respecta a liquidez, la razón corriente de 0,65 indica que Condensè podría tener problemas para satisfacer sus compromisos a corto plazo con los activos corrientes existentes. No obstante, la prueba acida, con un valor de 1,30, señala una posición de liquidez más favorable, dado que eliminar los inventarios ya que toda vía tiene la capacidad de saldar su deuda corriente mediante el efectivo y las cuentas por cobrar. Esto evidencia que el emprendimiento cuenta con los recursos líquidos, necesarios para saldar sus obligaciones financieras a corto plazo, a pesar de la potencial presión sobre los activos corrientes.

La razón de endeudamiento de 0,34 señala que únicamente el 34% de los activos se financian a través de deudas lo que señala un nivel de endeudamiento reducido y una estructura de capital robusta. Adicionalmente, la razón de capital propio 0,77 señala que el 77% de los activos se financian con capital propio, lo que señala que Condensè cuenta con una base económica sólida y un riesgo financiero reducido. Es evidente que Condensè posee una sólida capacidad de autofinanciamiento, lo que beneficia su estabilidad a largo plazo.

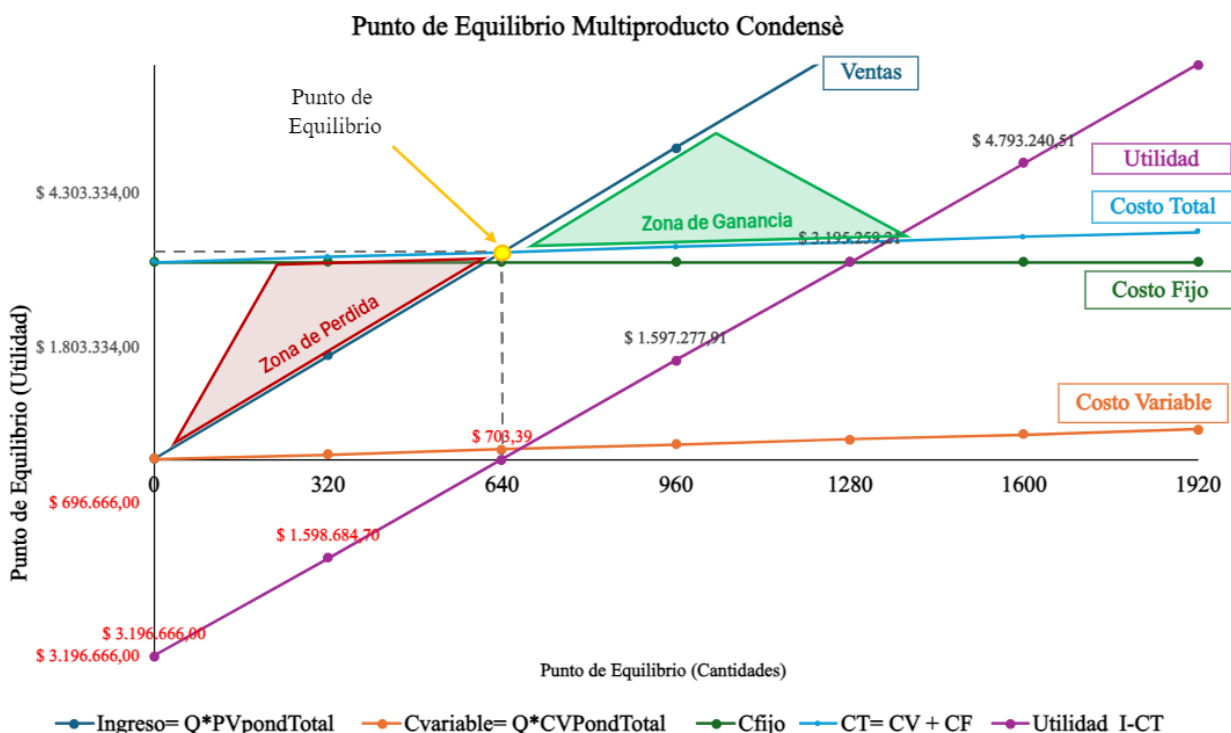
En cuanto a la eficiencia, la empresa tiene casi tres veces más activos que pasivos, según la razón de activos totales a pasivos totales de 2,93. Este resultado es positivo y demuestra que Condensè está bien posicionada para cumplir con sus obligaciones utilizando sus activos, lo que refuerza su capacidad para mejorar de manera efectiva su estructura de capital y sus compromisos

financieros. En resumen, aunque la empresa debe prestar atención a su liquidez a corto plazo, su sólida posición de solvencia y eficiencia indican una base financiera saludable para el inicio de sus operaciones.

7.9. Punto de equilibrio

Figura 8

Punto de equilibrio multi producto Condensè.



El gráfico del punto de equilibrio de la empresa muestra que los ingresos y los costos se igualan en 960 unidades vendidas. Por encima de este punto, la empresa obtiene ganancias, mientras que por debajo incurre en pérdidas. El eje x representa la cantidad de unidades vendidas y el eje y muestra los costos totales, los ingresos y el beneficio. Las tendencias indican que ingresos y costos aumentan con las unidades vendidas, con un beneficio creciente hasta el punto de equilibrio y más allá. Es crucial para la Condensè centrarse en aumentar ingresos y controlar costos para maximizar beneficios, vigilando el punto de equilibrio para evitar pérdidas. Los datos utilizados para el gráfico incluyen incrementos lineales en ingresos y costos variables, con costos

fijos constantes, reflejando un patrón claro de crecimiento en beneficios al superar las 960 unidades vendidas.

7.10. Flujo de caja neto

Tabla 32

Flujo de Caja Neto Proyectado Anualmente.

Años	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Total
Ingresos						
Ingresos	36709816	39279503	44778633	51047642	58194312	230009905
Capital inicial	2500000	2500000				5000000
Ingresos totales	39209815,65	41779503	44778633	51047642	58194312	235009905
Egresos						
Costo de insumos	36482	38305,87813	40221,172	42232,2306	44343,8422	201585
Alquiler	6000000	6000000	6000000	6000000	6000000	30000000
Servicios públicos	1440000	1440000	1440000	1440000	1440000	7200000
Salarios	14400000	15552000	16796160	18139852,8	19591041	84479054
Gastos imprevistos	120000	120000	120000	120000	120000	600000
Inversiones	2500000	2500000				5000000
Ingresos totales	24496482	25650306	24396381	25742085	27195385	127480639
Excedente o déficit	14713334	16129197	20382252	25305557	30998927	107529266
Saldo acumulado	14713334	30842531	51224783	76530339	107529266	

El flujo de caja proyectado anualmente para cinco años muestra una tendencia de crecimiento en ingresos y un manejo controlado de los egresos. En el primer año, los ingresos totales, incluyendo un capital inicial de \$2,500,000, suman \$39,209,815.65. Los ingresos aumentan progresivamente, alcanzando \$58,194,312 en el quinto año, con un total acumulado de \$235,009,905. Los egresos incluyen costos de insumos, alquiler, servicios públicos, salarios, gastos imprevistos e inversiones. Los costos de insumos crecen de \$36,482 en el primer año a \$44,343.84 en el quinto año, mientras que el alquiler y los servicios públicos se mantienen constantes en \$6,000,000 y \$1,440,000 anuales, respectivamente. Los salarios aumentan de \$14,400,000 a \$19,591,041, y los gastos imprevistos permanecen en \$120,000 anuales. Las inversiones de \$2,500,000 se realizan en los dos primeros años. El total acumulado de egresos para los cinco años es de \$127,480,639. El excedente anual, que es la diferencia entre los ingresos y los egresos, es de \$14,713,334 en el primer año, aumentando a \$30,998,927 en el quinto año, con un total acumulado de \$107,529,266. El saldo acumulado, que refleja el excedente anual sumado al saldo del año anterior, comienza con \$14,713,334 en el primer año y alcanza \$107,529,266 al final del quinto año. En resumen, la empresa proyecta un crecimiento continuo en ingresos y excedentes anuales, con un saldo acumulado positivo y creciente, lo que indica una situación financiera saludable a lo largo de los cinco años proyectados

7.11. Costo de capital

Tabla 33

Estructura Financiera del Costo de Capital Ponderado.

Estructura financiera		
Pasivos	0	0,00%
Patrimonio	\$ 5.000.000,00	100,00%
Total	5.000.000,00	

Tabla 34*Costo de Capital Ponderado.*

We (Peso del patrimonio)	15,00%
Ke (Costo del patrimonio)	20,32%
Wd (Peso de la deuda)	85,00%
Kd (Costo de la deuda)	15,00%
T (Tasa impositiva)	30,00%
11,97%	Costo de capital ponderado

El WACC es una medida que indica el costo promedio que una empresa incurre para financiar sus operaciones utilizando una combinación de deuda y patrimonio. En este caso específico, la empresa está financiada 100% por patrimonio, con un costo de patrimonio del 20,32%. Dado que no hay deuda, no se incluye un costo de deuda ponderado en el cálculo. La tasa impositiva del 30% se aplica para ajustar el costo de la deuda si existiera.

El WACC calculado es del **11,97%**, lo que significa que, en promedio, la empresa debe generar un rendimiento del 11,97% sobre sus inversiones para cubrir el costo de sus recursos financieros. Este porcentaje ayuda a evaluar la rentabilidad y la eficiencia de las inversiones y decisiones financieras de la empresa.

7.12. Valor actual neto (VAN)

Tabla 35*Valor Actual (VAN) de Condensè.*

Indicador	Año 1
VNA	\$ 91.880.940,56

El Valor Neto Actual (VNA) de la empresa fue de \$91.880.940,56 en el primer año de operaciones. Este indicador muestra el valor actual de los flujos de efectivo futuros de Condensè descontados a una tasa de interés específica. El VNA positivo sugiere que, basándose en las

proyecciones financieras y la tasa de descuento aplicada, la empresa tiene un valor neto favorable, lo que implica que la inversión en la empresa es rentable y que se espera que genere un valor positivo para los accionistas.

7.13. Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla 36

Tasa Interna de Retorno (TIR) de Condensè.

TIR	3%
-----	----

La Tasa Interna de Retorno (TIR) del 3% para la empresa indica la tasa de rendimiento esperada de una inversión, donde los flujos de efectivo descontados suman cero. En otras palabras, esta es la tasa de interés que iguala el valor presente neto (VPN) de los flujos de caja futuros con la inversión inicial de la empresa.

Según la TIR del 3%, una inversión debe tener un retorno anual del tres porcentaje que sea rentable. Este valor bajo puede indicar que la inversión no tiene mucha rentabilidad. Para tomar decisiones informadas sobre su viabilidad, la empresa debe comparar esta TIR con el costo de oportunidad del capital o con las tasas de retorno de otras inversiones.

7.14. Índice de rentabilidad

El Índice de Rentabilidad (IR) de 15,71 indica una inversión muy rentable. En otras palabras, por cada peso invertido, se espera obtener un retorno de 15,71 pesos en términos de valor presente, lo que sugiere que la inversión es financieramente atractiva y puede generar rendimientos significativos en comparación con la inversión inicial.

Tabla 37

Índice de Rentabilidad.

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
-------	-------	-------	-------	-------	-------

Flujo de caja	500000	13375758,	13329914,	15313487,	17284035,	19247894,
descontado	0	06	77	57	75	61
IR		15,71				

9. Observaciones

Preferencias del Consumidor. A partir de la primera encuesta, realizada con una muestra de 41 personas entre 18 y 78 años, se encontró que el 92% de los encuestados consideraron que las mermeladas de Condensè tienen un nivel de dulzor moderado. En cuanto a los postres, el 58% de los participantes afirmaron que eran cremosos, mientras que el 34% señalaron que eran suaves. Además, el 90% indicó que el nivel de dulzor de los postres era moderado, lo que les brindaba una sensación de equilibrio. Respecto a las mantecadas tradicionales de Popayán, hechas con almidón de yuca en lugar de harina de trigo, el 63% de los encuestados prefirió la versión orgánica propuesta por Condensè.

Oferta de Productos Tradicionales. Los productos tradicionales de Popayán, como las mantecadas y los postres, son ofrecidos tanto por negocios ambulantes como por locales en el sector colonial de la ciudad, incluyendo zonas como el centro y La Pamba, así como en áreas cercanas a la terminal de transportes y el Éxito La Panamericana. Del total de vendedores encuestados, el 30% producen estos productos ellos mismos, motivados por mantener la tradición familiar. No obstante, enfrentan desafíos significativos debido a las preferencias cambiantes de los consumidores, quienes ahora se preocupan más por aspectos como el contenido de gluten y el nivel de azúcar. Algunos negocios locales reciben estos productos a través de distribuidores y los venden impulsados por la pasión de mantener la tradición y diversificar sus ingresos. Sin embargo, también se enfrentan a desafíos como el impacto económico local, la competencia con productos industriales, y los cambios en las preferencias de los consumidores hacia opciones más saludables.

Disposición a Pagar. En cuanto a la disposición a pagar por los productos de Condensè, para las mermeladas de 233 gramos, el 23% de los encuestados indicaron que estarían dispuestos a pagar \$10,000 COP, el 19% \$8,000 COP, y otro 19% \$15,000 COP. En relación con los postres, el 19% manifestó estar dispuesto a pagar \$5,000 COP, mientras que el 14% estaría dispuesto a pagar \$7,000 COP. Para las mantecadas, el 22% de los encuestados pagarían \$500 COP por una unidad, el 17% \$600 COP, y el 12% hasta \$1,000 COP. Para la venta al por mayor, se propuso un tarro con 8 mantecadas de yuca, y el 17% de los encuestados estaría dispuesto a pagar \$5,000 COP, el 12% \$7,000 COP, y otro 12% \$8,000 COP.

10. Conclusiones

Basado en las observaciones sobre las preferencias del consumidor, se concluye que los productos de Condensè, especialmente las mermeladas, los postres y las mantecadas de yuca, están bien posicionados en cuanto a su nivel de dulzor y textura. El 92% de los encuestados consideraron que las mermeladas tienen un dulzor moderado, mientras que el 90% indicó lo mismo para los postres, lo que sugiere que estos productos son percibidos como equilibrados y agradables. Además, la preferencia por las mantecadas de yuca, con un 63% de aceptación frente a la versión de harina de trigo, refuerza la propuesta de Condensè de ofrecer alternativas más saludables. Esto respalda el objetivo de diseñar recetas saludables con alimentos naturales, menos azúcar, grasa y sodio, adaptándose a las demandas actuales de los consumidores.

Como segunda conclusión la oferta de productos tradicionales de Popayán enfrenta desafíos significativos, especialmente relacionados con la competencia de productos industriales y los cambios en las preferencias de los consumidores hacia opciones más saludables. A pesar de estos desafíos, la motivación de los productores locales por mantener la tradición y adaptarse a nuevas tendencias es notable, con el 30% de los vendedores produciendo sus propios productos como una forma de continuar con la tradición familiar. Sin embargo, la competencia con productos industriales y el impacto en la economía local han obligado a estos productores a reevaluar sus estrategias. Esta situación presenta una oportunidad para Condensè de diferenciarse en el mercado al enfocarse en la producción de alimentos orgánicos y saludables, fortaleciendo así la comercialización de sus dulces tradicionales.

Finalmente, podemos deducir que los resultados del análisis de mercado y las tareas de campo confirman la viabilidad del negocio de Condensè en el mercado por diversas razones fundamentales. Los consumidores difieren en su voluntad de pagar por productos de Condensè, lo que indica la importancia de segmentar el mercado y adaptar las tácticas de marketing más precisas y eficaces. Esto se debe a que es una oportunidad crucial detectada como una ampliación de marketing mediante las tiendas de barrio (TAT); lo que facilitara a Condensè visualizar una mejor aceptación en el mercado local. Al posicionar las mantecadas de yuca como una opción más saludable frente a las tradicionales de trigo, y al ofrecerlas en formatos al por mayor como por docena o en tarros, Condensè no solo competiría directamente con productos industriales, sino que también capitalizaría la creciente demanda de alimentos más saludables. Estas tácticas

combinadas, sumadas al intenso interés y aprobación de los productos, fortalecen la factibilidad y el potencial de expansión del negocio, estableciendo a Condensè como una marca competitiva y duradera en el mercado local.

Referencias Bibliografías

- Asistente de IA de Brave. (2024, 17 de mayo). Información proporcionada por Asistente de IA de Brave, un asistente de inteligencia artificial creado por la compañía Brave.
<https://brave.com/leo/>
- ChatGPT. (2024, 8 enero). "Nivel de Competitividad del Modelo de Negocio de Condensè en Popayán: Un Análisis de la Gastronomía Tradicional". OpenAI Publications.
<https://openai.com/blog/chatgpt>
- Congreso de la República de Colombia. (1993, diciembre 22). Ley 99 de 1993. *por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables, se organiza el Sistema Nacional Ambiental, SINA, y se dictan otras disposiciones.*
- Congreso de la República de Colombia. (1996, marzo 27). Decreto 605 de 1996. <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1358> *Por el cual se reglamenta la Ley 142 de 1994 en relación con la prestación del servicio público domiciliario de aseo.*
- Congreso de la República de Colombia. (2019, mayo 25). Ley 1955 de 2019. *Por el cual se expide el plan nacional de desarrollo 2018-2022 pacto por Colombia, pacto por la equidad.*
- Editorial Etecé. (18 de marzo de 2024). *Estructura organizacional*. Enciclopedia Concepto.
<https://concepto.de/estructura-organizacional/>.
- Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible. (2018, marzo 11). Resolución 0316 de 2018. *Por la cual se establecen disposiciones relacionadas con la gestión de los aceites de cocina usados y se dictan otras disposiciones.*
- Ministerio de Medio Ambiente. (1997). *Política para la Gestión Integral de Residuos Sólidos*.
https://www.cvc.gov.co/sites/default/files/Sistema_Gestion_de_Calidad/Procesos%20y%20procedimientos%20Vigente/Normatividad_Gnl/Politica%20para%20la%20Gestion%20Integral%20de%20Residuos%20Solidos%20-%201997.pdf
- Ministerio de Salud y Protección Social. (2013, julio 22). Resolución 27674 de 2013. *Por la cual se reglamenta el artículo 126 del Decreto Ley 019 de 2012 y se dictan otras disposiciones.*

Presidencia de la República de Colombia. (1971, marzo 27). Decreto 410 de 1971. *Por el cual se expide el Código de Comercio.* <https://www.camarabaq.org.co/wp-content/uploads/2021/03/CodigodeComercio-2.pdf>

Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. (s.f.). *Historia y origen de los dulces: la elaboración de los dulces se remonta al descubrimiento de la miel y del azúcar.* https://www2.ulpgc.es/hege/almacen/download/6/6692/Historia_y_origen_de_los_dulces.pdf

Universidad del Cauca. (s.f.). *Los dulces típicos de Popayán hacen parte de su tradición.* <https://dulces.unicauca.edu.co/dulcespopayan/dulces-tradicionales.html>

Anexos

Anexos A. Entrevista por audio MP4 prueba de producto

Saludos cordiales (Presentación del emprendimiento)

El presente cuestionario es un ejercicio de formación académica, cuya finalidad es afianzar al estudiante la técnica necesaria para desarrollar un proceso de investigación para un mercado objetivo a través del posicionamiento de la marca "Condensé" lo cual maneja la línea de transformación de alimentos como postres, mermeladas artesanales y mantecadas de yuca.

La información por usted suministrada será tratada de forma confidencial dando cumplimiento a la ley 1581 de protección de datos garantizando que la información no será utilizada para propósitos diferentes a los buscados en la formación académica.

Nombre _____

¿Qué edad tienes? _____

¿A qué se dedica? _____

¿Tienes hijos? Si / No

¿Eres dulcero/a? Si / No

¿Te gustan las mermeladas? Si / No

En caso de ser "Si", ¿Te gusta la mermelada de Mora? _____

¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a textura? _____

¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a sabor? _____

¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto al dulce? _____

¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por una mermelada Condensé de 233 gramos?

¿Te gustan los postres? Si / No

¿Te gusta el postre de Milo? Si / No

¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a textura? _____

¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a sabor? _____

¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a dulce? _____

¿Te gusta el postre de Maracuyá? Si / No

¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a textura? _____

¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a sabor? _____

¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a dulce? _____

¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por un postre Condensè de (?) gramos?

¿Te gustan las mantecadas de yuca? Si / No

¿Has probado las mantecadas de Yuca tradicionales de la ciudad de Popayán? Si / No

¿Te gustaría probar las mantecadas de yuca de Condensè? Si / No

En un caso, de escoger “sí” ¿Cual te gusto más? La tradicional / La nueva propuesta de Condensè

¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por una mantecada de 24 gramos?

¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por un tarro de 8 mantecadas para 192 gramos?

¿Te gustaría probar la mantecada de yuca combinada con la mermelada de mora de Condensè? Si / No

¿Te gusta? Si / No

Anexos B. Resultados en Excel de la Entrevista por audio MP4 prueba de producto

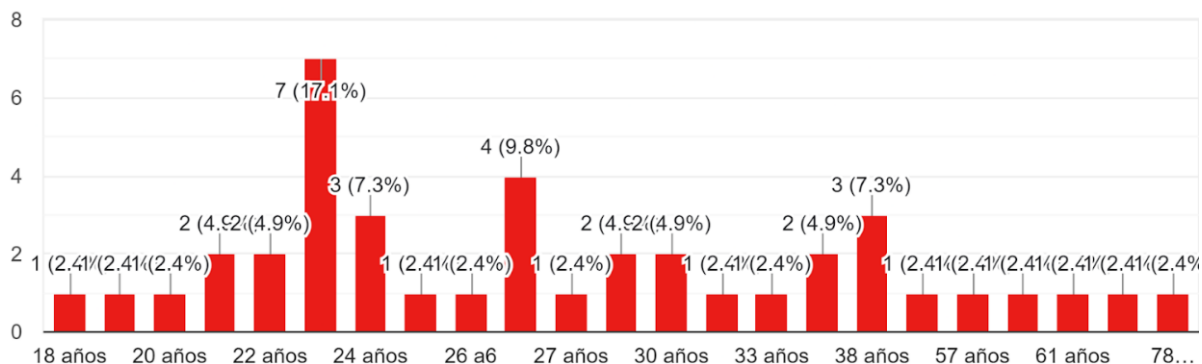
	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	Nombre	¿Cuál edad tienes?	¿De dónde eres?	¿Estado civil?	¿A qué te dedicas?	¿Tienes hijos?	¿Eres dulcería?	¿Te gustan las mermeladas?	En caso de ser "Si", ¿Te gusta la mermelada de mora?	¿Cómo siente usted la mermelada de mora?	¿Cómo siente usted la mermelada de mora?	¿Cómo siente usted la mermelada de mora?	¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por una mantecada de 24 gramos?	¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por una mantecada de 24 gramos?	¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por una mantecada de 24 gramos?
2	Karen Sofia Orozco	24 años	Popayán	Soltero/a	Trabajar	No	No	Si	Si	Líquida	Ácido	Un poco dulce	10,000\$	Si	
3	Jean Paul Stephen Panto	26 años	Popayán	Soltero/a	Estudiar, Trabajar	No	Si	Si	Si	Suave	Ácido	Un poco dulce	20,000\$	Si	
4	Cristian Caicedo	28 años	Popayán	Soltero/a	Trabajar	No	Si	Si	Si	Suave	Ácido	Casi nada dulce	20,000\$	Si	
5	Niffo Orozco	60 años	Popayán	Soltero/a	Independiente	Si	No	Si	Si	Suave	Dulce	Dulce moderado	8,000\$	Si	
6	Jose Antonio Pizarro	23 años	Popayán	Soltero/a	Estudiar, Trabajar	No	Si	Si	Si	Suave	Dulce	Dulce moderado	10,000\$	Si	
7	Julián Andrés Rivera	35 años	Popayán	Casado/a	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Suave	Ácido	Un poco dulce	5,000\$	Si	
8	Esteban Muñoz	23 años	Popayán	Unión libre	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Suave	Ácido	Un poco dulce	10,000\$	Si	
9	Jhonatan Rodríguez	38 años	Calli	No especifica	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Densa	Ácido	Dulce moderado	11,000\$	Si	
10	Jhon Rivera	32 años	Popayán	Soltero/a	Trabajar	No	No	No	Si	Suave	Dulce	Dulce moderado	7,000\$	Si	
11	Edinson Tintinago	38 años	Popayán	Unión libre	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Suave	Equilibrado	Dulce moderado	12,000\$	Si	
12	Rodrigo Noriega	33 años	Rosao, Cauca	Soltero/a	Trabajar	No	No	Si	Si	Suave	Equilibrado	Dulce moderado	6,000\$	Si	
13	David Díaz	26 años	Popayán	No especifica	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Suave	Dulce	Un poco dulce	9,000\$	Si	
14	Anderson Guzmán	36 años	Popayán	Casado/a	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Suave	Equilibrado	Dulce moderado	12,000\$	Si	
15	Paule Andrea Antezza	35 años	Popayán	Unión libre	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Suave	Ácido	Casi nada dulce	10,000\$	Si	
16	Eduar Manuel Semanate	40 años	Popayán	Casado/a	Trabajar	Si	No	Si	Si	Con trozos de fruta	Ácido	Un poco dulce	8,000\$	Si	
17	Carlos Castillo	30 años	Popayán	Casado/a	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Suave	Amargo	Casi nada dulce	10,000\$	Si	
18	Raul Martinez	28 años	Calli	No especifica	Trabajar, Independiente	Si	No	Si	Si	Densa	Ácido	Dulce moderado	10,000\$	Si	
19	Ricardo Antonio	30 años	Popayán	No especifica	Estudiar	Si	Si	Si	No	Suave	Ácido	Dulce moderado	8,000\$	Si	
20	Jhoan	23 años	Popayán	Soltero/a	Trabajar	Si	Si	Si	Si	Densa	Ácido	Dulce moderado	8,000\$	Si	
21	Maria Stella Boialfos	57 años	Rosao, Cauca	No especifica	Amora de casa	Si	Si	Si	Si	Suave	Ácido	Dulce moderado	15,000\$	Si	
22	Maximilia Caicedo	78 años	Valle del patia	No especifica	Amora de casa	Si	Si	Si	Si	Densa	Dulce	Dulce moderado	10,000\$	Si	
23	Jhon Caicedo	26 años	Popayán	Soltero/a	Trabajar, Independiente	Si	Si	Si	Si	Líquida	Dulce	Dulce moderado	10,000\$	Si	
24	Franklin Eduardo Restez	26 años	Popayán	Soltero/a	Estudiar	No	Si	Si	Si	Líquida	Ácido	Casi nada dulce	13,000\$	Si	
25	Tatiana García	23 años	Villa Garzón, Putumayo	Soltero/a	Estudiar	No	Si	Si	Si	Densa	Ácido	Dulce moderado	20,000\$	Si	
26	Sara Arce	18 años	Popayán	Soltero/a	Estudiar	No	Si	Si	Si	Con trozos de fruta	Dulce	Dulce moderado	10,000\$	Si	
27	Sofia Bello	29 años	Popayán	Soltero/a	Trabajar	No	Si	Si	Si	Con trozos de fruta	Equilibrado	Dulce moderado	8,000\$	Si	
28	Brayan	23 años	Calli	Soltero/a	Independiente	No	Si	Si	Si	Densa	Ácido	Dulce moderado	20,000\$	Si	
29	Juan Sebastian López	23 años	Calli	Soltero/a	Estudiar	No	Si	Si	Si	Suave	Dulce	Dulce moderado	15,000\$	Si	
30	Ximena Arteaga	26 años	Popayán	Unión libre	Estudiar	Si	Si	Si	Si	Densa	Dulce	Muy dulce	8,000\$	Si	

Nota. Elaboración de la hoja de cálculo de los resultados de Google Forms

Anexos C. Prueba de producto, ¿Qué edad tienes?

¿Qué edad tienes?

41 respuestas

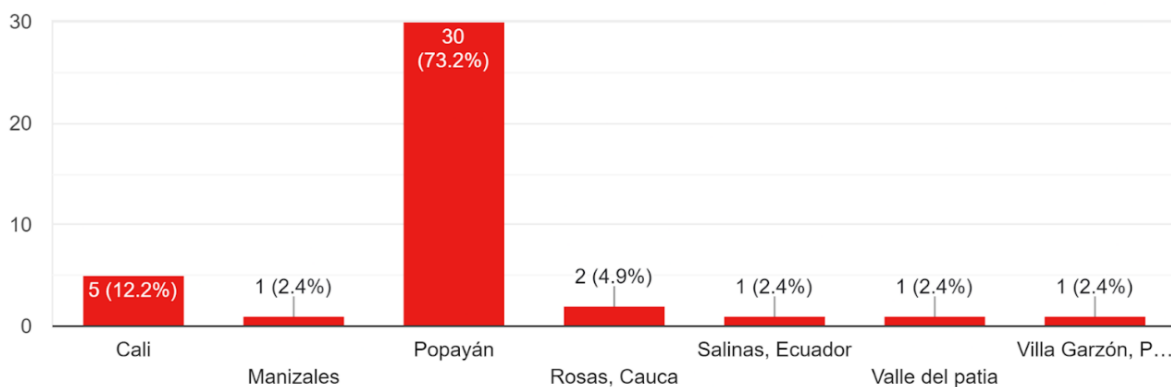


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos D. Prueba de producto, ¿De dónde eres?

¿De dónde eres?

41 respuestas

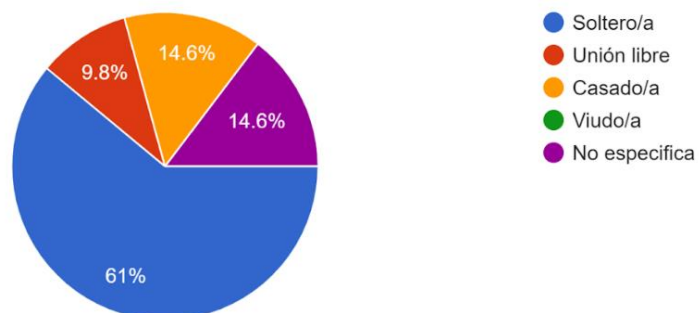


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos E. Prueba de producto, ¿Estado civil?

¿Estado civil?

41 respuestas

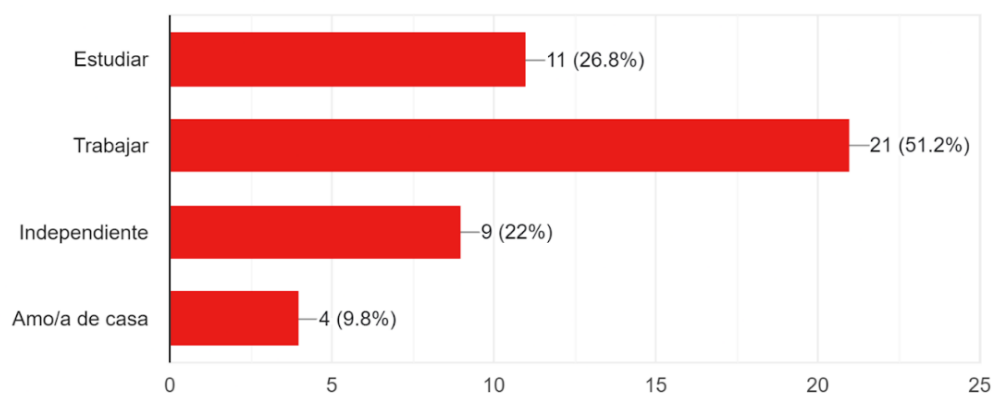


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos F. Prueba de producto, ¿A qué te dedicas?

¿A qué te dedicas?

41 respuestas

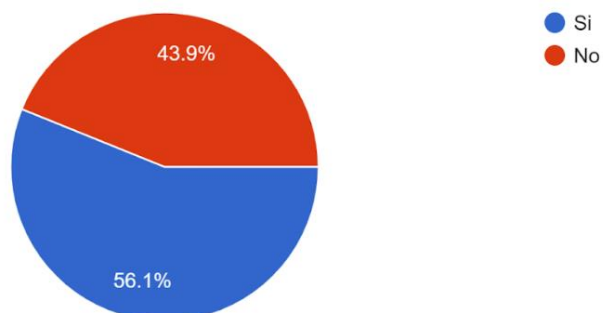


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos G. Prueba de producto, ¿Tienes hijos?

¿Tienes hijos?

41 respuestas

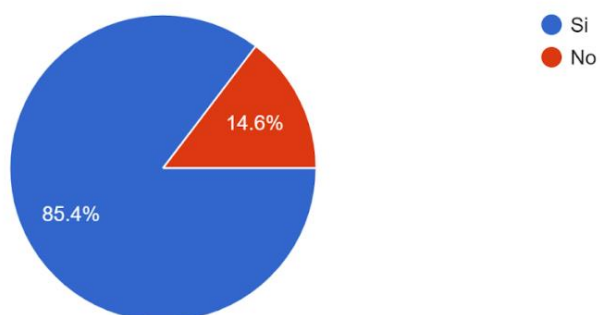


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos H. Prueba de producto, ¿Eres dulcero/a?

¿Eres dulcero/a?

41 respuestas

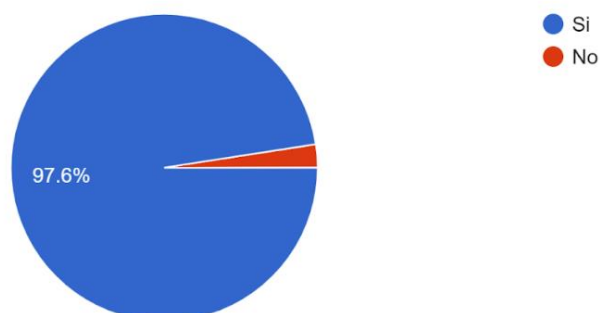


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos I. ¿Te gustan las mermeladas?

¿Te gustan las mermeladas?

41 respuestas

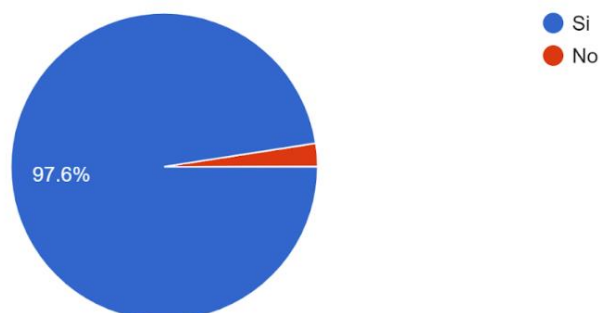


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos J. Prueba de producto, ¿Te gustan las mermeladas de Mora?

En caso de ser "Si", ¿Te gusta la mermelada de Mora?

41 respuestas

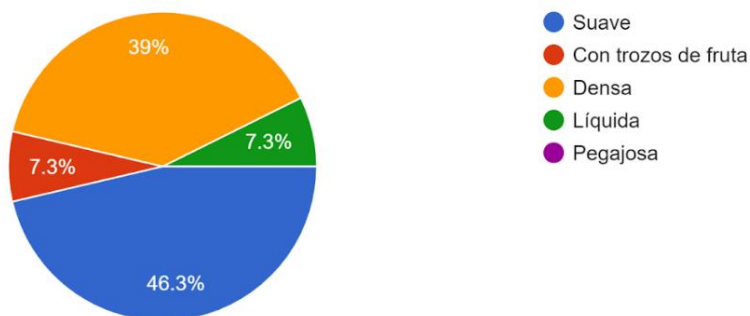


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos K. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a textura?

¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a textura?

41 respuestas

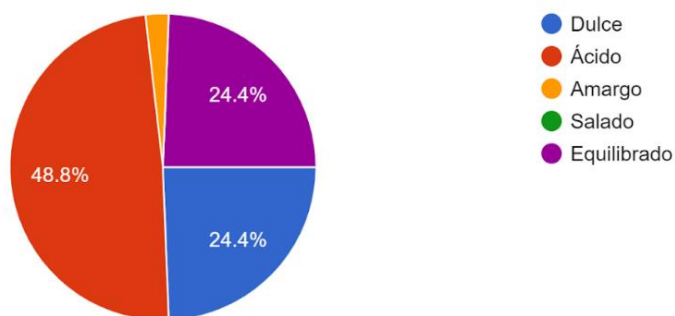


Nota. Elaboración por Google Forms.

Anexos L. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a sabor?

¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto a sabor?

41 respuestas

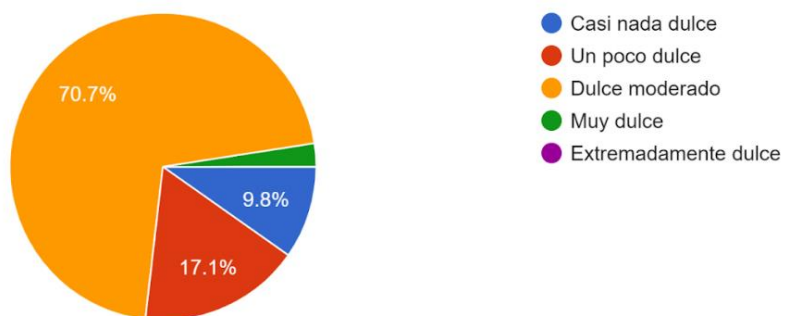


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos M. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto al dulce?

¿Cómo siente usted la mermelada de Mora en cuanto al dulce?

41 respuestas

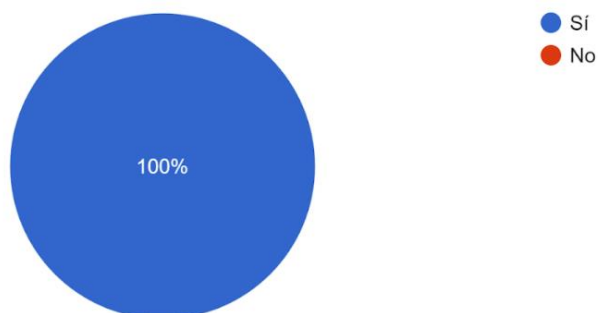


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos N. Prueba de producto, ¿Te gustan los postres?

¿Te gustan los postres?

41 respuestas

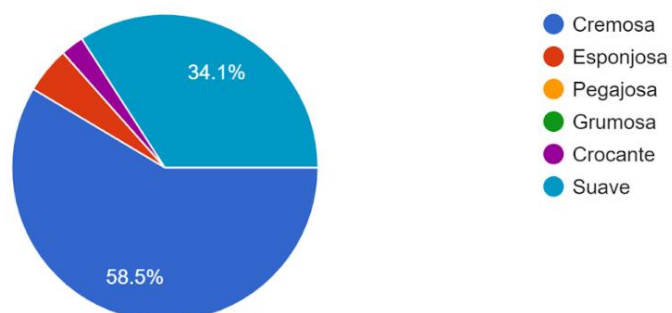


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos O. ¿Cómo siente usted el postre de Milo?

¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a textura?

41 respuestas

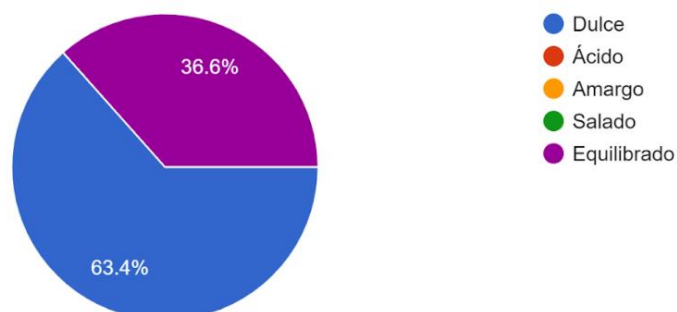


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos P. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a sabor?

¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a sabor?

41 respuestas

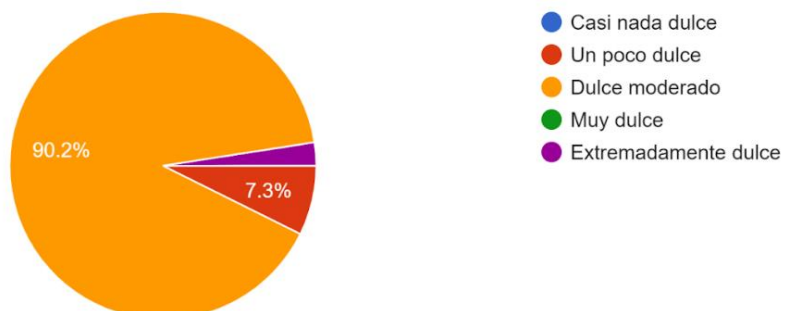


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos Q. ¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a dulce?

¿Cómo siente usted el postre de Milo en cuanto a dulce?

41 respuestas

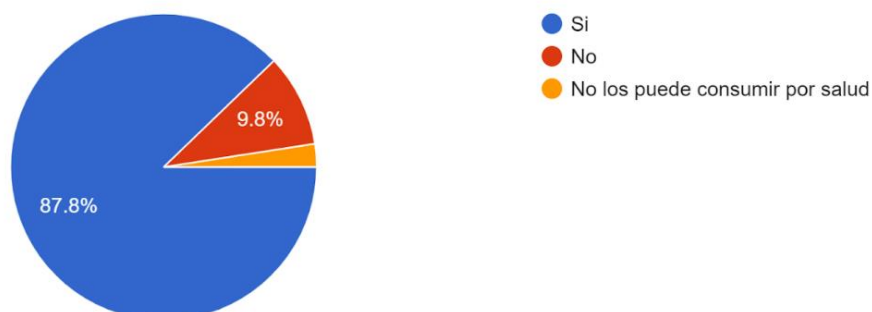


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos R. Prueba de producto, ¿Te gusta el postre de Maracuyá?

¿Te gusta el postre de Maracuya?

41 respuestas

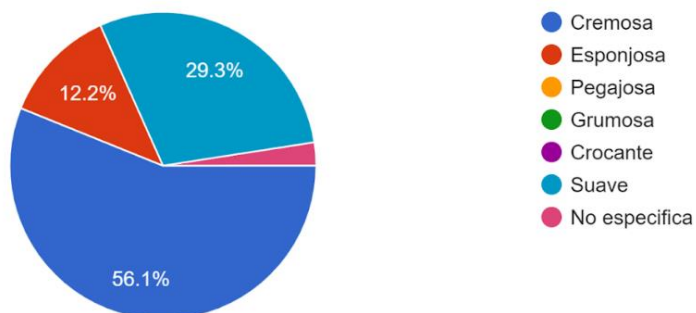


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos S. ¿Cómo siente usted postre de Maracuyá en cuanto a textura?

¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a textura?

41 respuestas

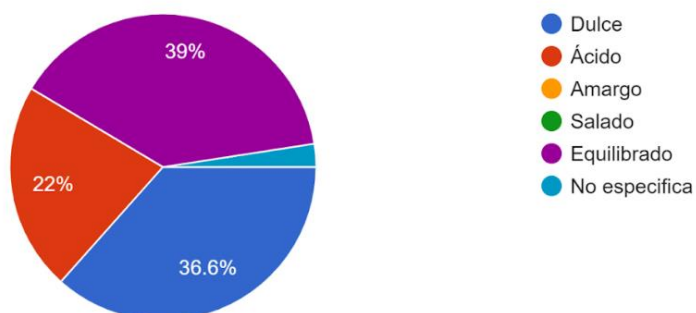


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos T. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a sabor?

¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a sabor?

41 respuestas

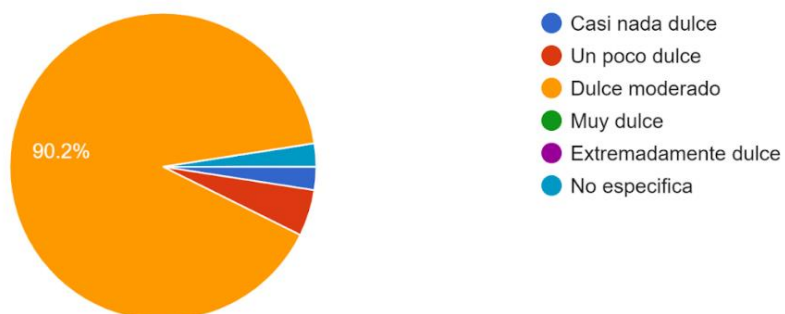


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos U. Prueba de producto, ¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a dulce?

¿Cómo siente usted el postre de Maracuyá en cuanto a dulce?

41 respuestas

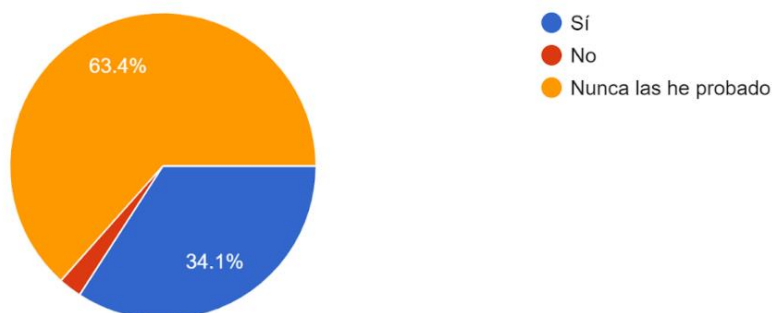


Nota. Elaboración por Google Forms.

Anexos V. Prueba de producto, ¿Te gustan las mantecadas de yuca?

¿Te gustan las mantecadas de yuca?

41 respuestas

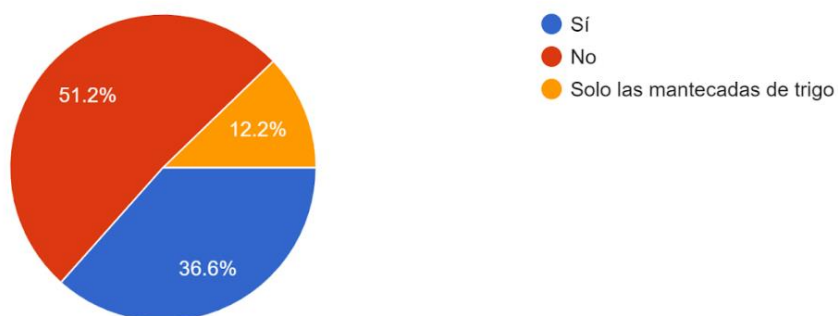


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos W. Prueba de producto, ¿Has probado las mantecadas de Yuca Tradicionales de la ciudad de Popayán?

¿Has probado las mantecadas de Yuca tradicionales de la ciudad de Popayán?

41 respuestas

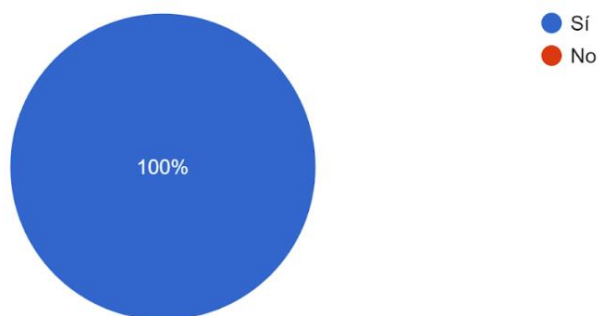


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos X. Prueba de producto, ¿Te gustaría probar las mantecadas de Yuca de Condensé?

¿Te gustaría probar las mantecadas de yuca de Condense?

41 respuestas

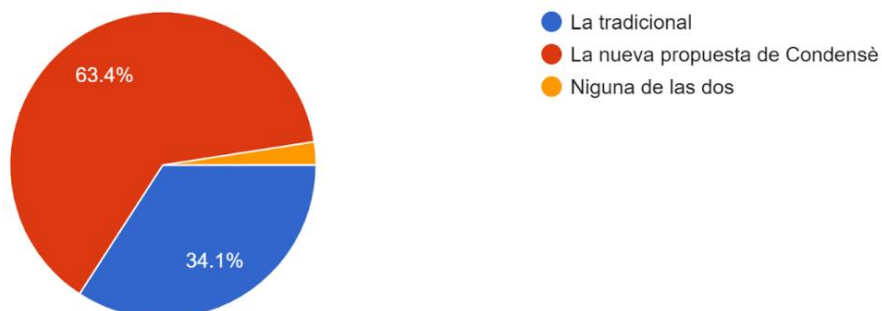


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos Y. Prueba de producto, ¿Cuál te gusto más?

En un caso, de escoger "si" ¿Cuál te gusto mas?

41 respuestas

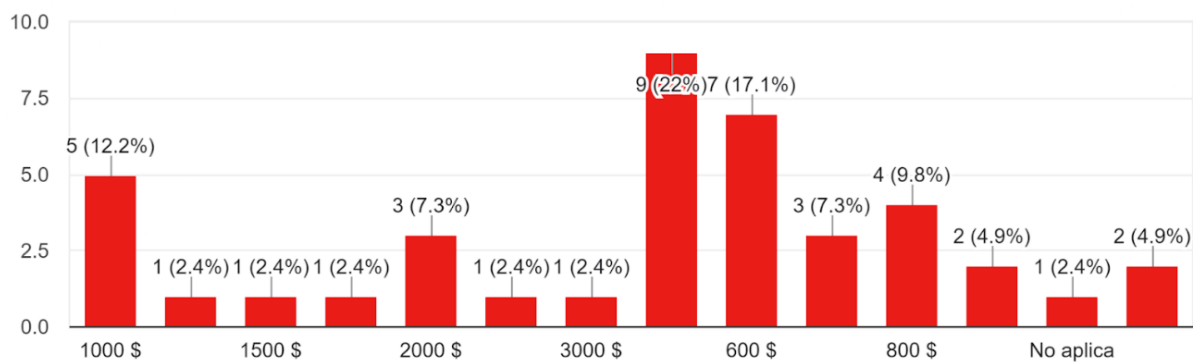


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos Z. Prueba de producto, ¿Cuánto estaría dispuesto a dar en el mercado por una mantecada de 24 gramos?

¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por una mantecada de 24 gramos?

41 respuestas

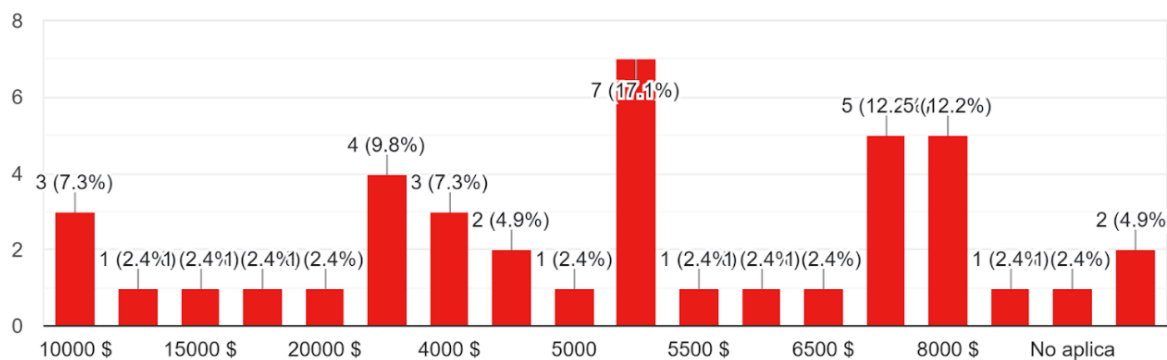


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos AA. ¿Cuánto estaría dispuesto a dar en el mercado por un tarro de 8 mantecadas para 192 gramos?

¿Cuánto usted estaría dispuesto a dar en el mercado por un tarro de 8 mantecadas para 192 gramos?

41 respuestas

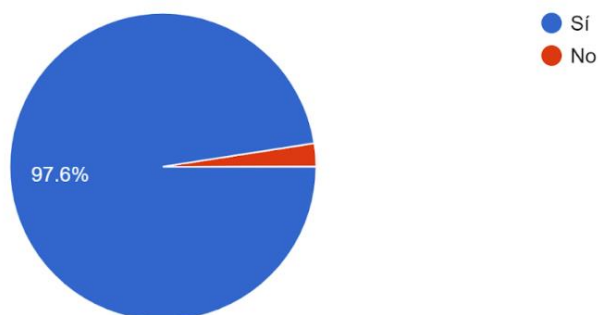


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos BB. Prueba de producto, ¿Te gustaría probarla mantecada de yuca combinada con la mermelada de Mora de Condensè?

¿Te gustaría probar la mantecada de yuca combinada con la mermelada de mora de Condensè?

41 respuestas

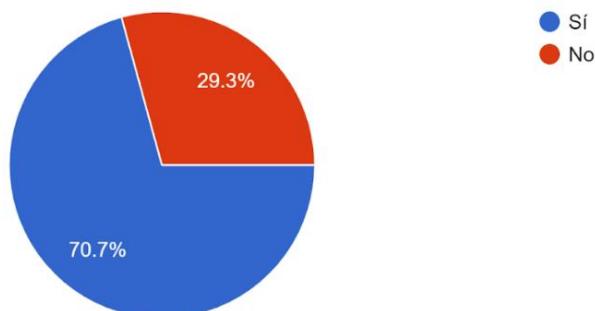


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos CC. Prueba de producto, ¿Te gusto la combinación?

¿Te gusto la combinación?

41 respuestas



Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos DD. Entrevistas a Vendedores Locales de Productos Tradicionales de Popayán

El presente cuestionario es un ejercicio de formación académica, cuya finalidad es afianzar al estudiante la técnica necesaria para desarrollar un proceso de investigación para un mercado objetivo a través del posicionamiento de la marca "Condensé" lo cual maneja la línea de transformación de alimentos como postres, mermeladas artesanales y mantecadas de yuca.

La información por usted suministrada será tratada de forma confidencial dando cumplimiento a la ley 1581 de protección de datos garantizando que la información no será utilizada para propósitos diferentes a los buscados en la formación académica.

Nombre del vendedor o dueño del negocio: _____

Nombre del negocio: _____

Ubicación del Negocio: _____

Tipo de Productos que vende:

- € Aplanchados
- € Mantecadas de yuca
- € Manjar blanco
- € Alfajores
- € Cholados
- € Postres

- € Tortas de chocolate
- € Pandebono
- € Rosquillas de achira
- € Mermeladas
- € Masato
- € Champus
- € Marranitas
- € Envuelto de mazorca
- € Brevas con arequipe

¿Otros? _____

¿Cuánto tiempo lleva usted vendiendo productos tradicionales de Popayán

- Menos de 1 año
- 1-3 años
- 3-5 años
- 5-10 años
- Más de 10 años

¿Qué motivó a su empleador/o a usted (dueño del lugar) a iniciar este negocio de venta de estos productos?

- € Pasión por los productos tradicionales
- € Continuar con una tradición familiar
- € Identificación de una oportunidad de mercado
- € Demanda de productos locales
- € Deseo de apoyar la economía local
- € Habilidad o conocimiento en la producción de estos productos
- € Diversificación de ingresos
- € Interés en emprender un negocio propio
- € Recuperación de recetas y técnicas tradicionales

¿Cuáles son y cómo describe los productos tradicionales más populares que vende en su establecimiento, incluyendo aquellos emblemáticos de Popayán? _____

¿Quién compra más en su establecimiento?

- ☐ Locales
- ☐ Turistas
- ☐ Ambos por igual

¿Los clientes han realizado alguna sugerencia de cambio en los productos? Si / No

Si es así, ¿a qué cree que se debe?

- ☐ Mejorar la calidad
- ☐ Ajustar el precio
- ☐ Variedad de sabores o productos
- ☐ Presentación o empaque
- ☐ Preferencias dietéticas o nutricionales
- ☐ Innovación en la receta
- ☐ Adaptación a tendencias del mercado
- ☐ Mejorar la frescura o durabilidad
- ☐ Satisfacción de necesidades específicas
- ☐ Comentarios sobre la competencia

¿Cuáles considera que son los principales desafíos que enfrenta como vendedor de productos tradicionales en Popayán?

- ☐ Competencia con productos industriales
- ☐ Dificultad para acceder a materias primas
- ☐ Variabilidad en la demanda del mercado
- ☐ Falta de apoyo gubernamental
- ☐ Problemas con la promoción y publicidad
- ☐ Limitaciones en la infraestructura y logística
- ☐ Presión de precios bajos
- ☐ Cambios en las preferencias del consumidor
- ☐ Dificultad para mantener la calidad constante
- ☐ Impacto de la economía local

¿Qué oportunidades ve para el crecimiento de su negocio en el futuro?

- € Expansión a mercados en línea
- € Aumento del turismo en la región
- € Participación en ferias y eventos locales
- € Colaboración con otros productores locales
- € Diversificación de la línea de productos
- € Mejoras en la distribución y logística
- € Capacitaciones y formación empresarial
- € Apoyo y subsidios gubernamentales
- € Incremento en la demanda de productos artesanales
- € Promoción de productos a nivel nacional e internacional

¿Cómo obtiene los insumos para su emprendimiento?

- € Compra a proveedores locales
- € Compra a proveedores nacionales
- € Producción propia
- € Importación de insumos
- € Cooperativas de productores
- € Mercados y ferias locales
- € Donaciones o intercambios
- € Insumos reciclados o reutilizados
- € Cultivos propios
- € Tiendas mayoristas

¿Recibe algún tipo de apoyo o ayuda por parte de la alcaldía debido a que opera en la economía informal? Si / No

¿Está registrado en la Cámara de Comercio? Si / No

¿Ha considerado la posibilidad de ingresar sus productos en grandes tiendas como Jumbo, Éxito u otros centros comerciales? Si / No

¿Cómo percibe la competencia en su sector?

- Alta
- Moderada
- Baja
- En crecimiento

- No relevante
- Desleal
- Estable

Anexos EE. Resultados Entrevista a Vendedores Locales de Productos Tradicionales de Popayán

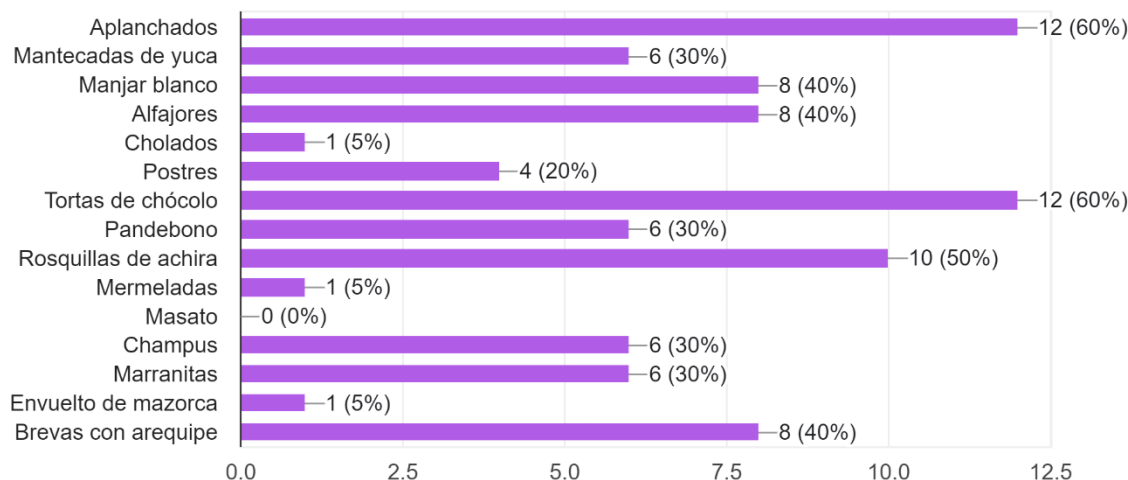
Nombre del vendedor o el nombre del negocio	Ubicación del negocio	Tipos de productos que vende	¿Otros?	¿Cuánto tiempo lleva usted?	¿Qué motivó a su empleo?	¿Cuáles son y cómo describen?	¿Quién compra más en su negocio?	¿Los clientes son así?	¿A qué cree que se debe?	¿Cuáles considera que son?	¿Qué oportunidades ve?	¿Cómo obtiene los productos?
Fernando Vasquez	Fontana	Postres, Tortas de chocolate	Sin respuesta	Menos de 1 año	Deseo de apoyar la economía	Tortas y helados	Ambos por igual	No	Preferencias dietéticas	Competencia con productos	Expansión a mercados	Compra a proveedores
Ediver Luis Peña Vidal	Peña Blanca	Tortas de chocolate, Pandebono	diversidad de	Más de 10 años	Continuar con una tradición	Rosquillas, pandebono	Ambos por igual	No	Comentarios sobre la calidad	Competencia con productos	Diversificación de la línea	Compra a proveedores
Magaly García	Cremora	Cholados, Postres, Tortas	Muffins, brownies, yogurt	Más de 10 años	Continuar con una tradición	Yogurt	Ambos por igual	Si	Mejorar la calidad	Competencia con productos	Expansión a mercados	Producción propia
Antonio Fernández	La bocata	Calle 5 y 6	Pandebono	Alfajores, Kumis, pos	Menos de 1 año	Identificación de una oportunidad	Tortas	Locales	Si	Mejorar la calidad	Problemas con la promoción	Aumento del turismo en la ciudad
Sandra Lopez	Dulces típicos repollitas	Centro turístico	Aplanchados, Alfajores, Fritas	manicada de	1-3 años	Diversificación de ingresos	Repollita, manicada, na	Ambos por igual	Si	Mejorar la calidad, innovar	Competencia con productos	Participación en ferias y eventos
Sonia	Plaza celsa	Plaza colonial	Tortas de chocolate, Pandebono	Repollitas, manicadas	5-10 años	Identificación de una oportunidad	Plan, dedos, rosquillas	Locales	No	Comentarios sobre la calidad	Presión de precios bajos	Expansión a mercados
Karol Zambrano	Aplanchados doña chepi	Calle 2 y 4	46	Aplanchados, Manjar blanco	de mani, frutos secos	Más de 10 años	Diversificación de ingresos	Aplanchados	Locales	No	Ajustar el precio	Impacto de la economía
Eder ansizar varadero	Empanadas comida tradicional	Carrera 2 y 3	89	Champús, Marranitas, Er	Tamales de pipan, empanadas	3-5 años	Deseo de apoyar la economía	Empanadas de pipan	Locales	Si	Preferencias dietéticas o	Variedad en la demanda
Jose Astudillo	Sendero los quingos	Barrio la pamba o sector	Champús	Carantanta, empanadas	5-10 años	Continuar con una tradición	Sopas de carantanta	plata	Locales	No	Ajustar el precio, Variedad	Impacto de la economía
Adriana Montenegro	Trigonal	Calle 6 y 7	72	Postres, Tortas de chocolate	Tamales, pastel de pollo	5-10 años	Continuar con una tradición	Tamales	Ambos por igual	No	Ajustar el precio	Problemas con la promoción
Leonor pardo	Dulces típicos la ricura	Afuera del centro comercial	Aplanchados, Mantecada	Conservas de brevas y	leche	Más de 10 años	Pasión por los productos	Los típicos y oleas	Turistas	No	Variedad de sabores o	Impacto de la economía
Leidy pachech	Tradición	Calle 4 y 10	Aplanchados, Mantecada	Liberales, comunistas	6-9 años	Pasión por los productos	Los aplanchados	repollita	Turistas	Si	Ajustar el precio, Innovar	Competencia con productos
María Alina Ortiz de prado	El mercado de Alina	Centro histórico	Aplanchados, Manjar blanco	Queso de cabeza, albón	Más de 10 años	Pasión por los productos	Todo	Ambos por igual	No	Comentarios sobre la calidad	Competencia con productos	Participación en ferias y eventos
Pablo Luciano Montana	Helados de palia la novena	Carrera 9 y 7	60	Aplanchados, Champús	Helados, aborregados, tai	Más de 10 años	Continuar con una tradición	Helado y empanadas	Locales	Si	Mejorar la calidad, Ajustar	Competencia con productos
Felipe becerria	Dulces típicos	Calle 5 y 10	53	Aplanchados, Mantecada	Liberales, comunistas, ca	1-3 años	Diversificación de ingresos	Repollitas y manicadas	Ambos por igual	No	Mejorar la calidad, Innovar	Competencia con productos
Valentina Martinez	Mantobici	Calle 5 y 10	115	Aplanchados, Tortas de chocolate	Ojalitre, ponqué casero	Más de 10 años	Diversificación de ingresos	Ojalitre y ponqué	Locales	Si	Mejorar la calidad, Variedad	Competencia con productos
Lorena flor	Típicos payaneses	El barrio panamericano	Aplanchados, Mantecada	Liberales, mani, cocadas	Más de 10 años	Diversificación de ingresos	Repollitas y manicadas	Ambos por igual	Si	Mejorar la calidad, Innovar	Competencia con productos	Expansión a mercados
Sandra	La delicias de las hermanas	El barrio panamericano	Aplanchados, Mantecada	Cucas, almoharbas, achí	Más de 10 años	Continuar con una tradición	Todo se vende	Ambos por igual	No	Ajustar el precio, Innovar	Competencia con productos	Expansión a mercados
Yolanda Hurtado	Sauventer	La terminal de transporte	Aplanchados, Mantecada	Roscones, toronjitas, pa	5-10 años	Continuar con una tradición	Manjar blanco, roscones	Locales	No	Ajustar el precio, Variedad	Competencia con productos	Aumento del turismo en la ciudad
Alexandra ceron	El paraíso las frutas	La terminal de Popayán	Aplanchados, Manjar blanco	Manjar con dulce de leche	5-10 años	Pasión por los productos	Manjar blanco	Ambos por igual	Si	Mejorar la calidad, Preser	Competencia con productos	Expansión a mercados

Nota. Elaboración de la hoja de cálculo de los resultados de Google Forms

Anexos FF Tipos de productos que venden

Tipos de productos que venden

20 respuestas

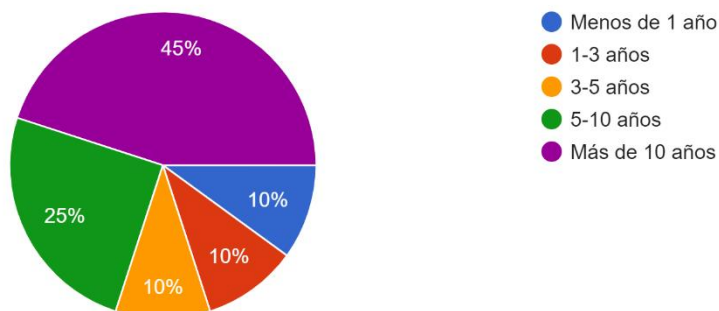


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos GG. ¿Cuánto tiempo lleva usted vendiendo estos productos tradicionales?

¿Cuánto tiempo lleva usted vendiendo estos productos tradicionales?

20 respuestas

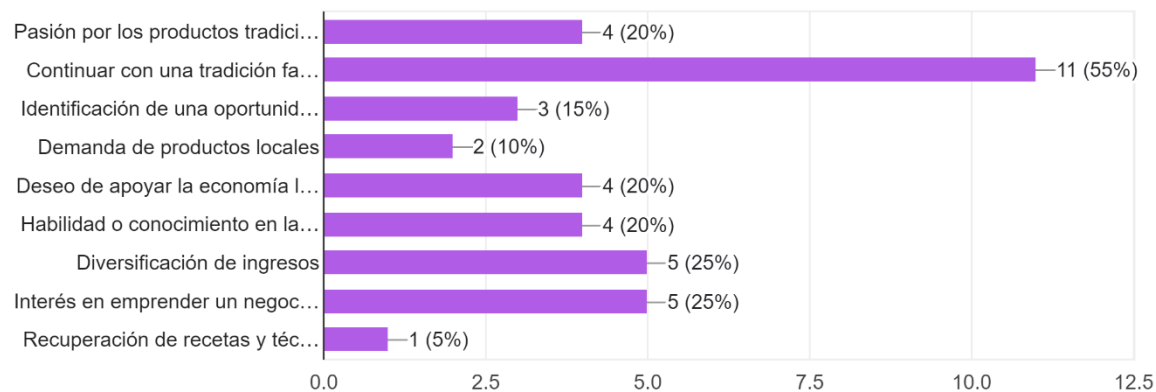


Nota. Elaboración por Google Forms.

Anexos HH. ¿Qué motivó a su empleador/o a usted (dueño del lugar) a iniciar este negocio de venta de estos productos?

¿Qué motivó a su empleador/o a usted (dueño del lugar) a iniciar este negocio de venta de estos productos?

20 respuestas

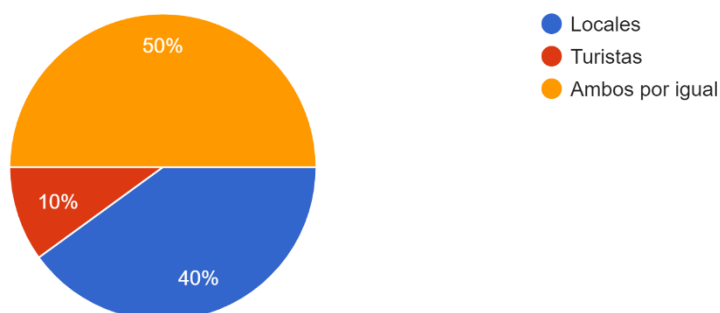


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos II. ¿Quién compra más en su establecimiento, locales o turistas?

¿Quién compra más en su establecimiento, locales o turistas?

20 respuestas

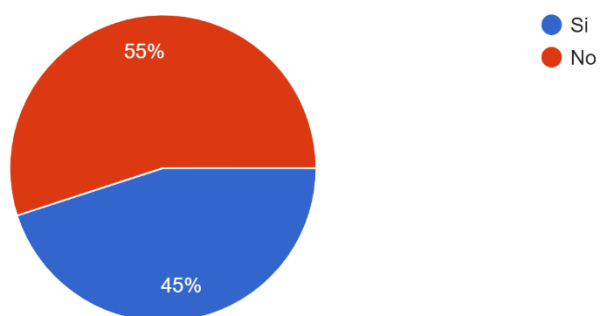


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos JJ. ¿Los clientes han realizado alguna sugerencia de cambio en los productos?

¿Los clientes han realizado alguna sugerencia de cambio en los productos?

20 respuestas

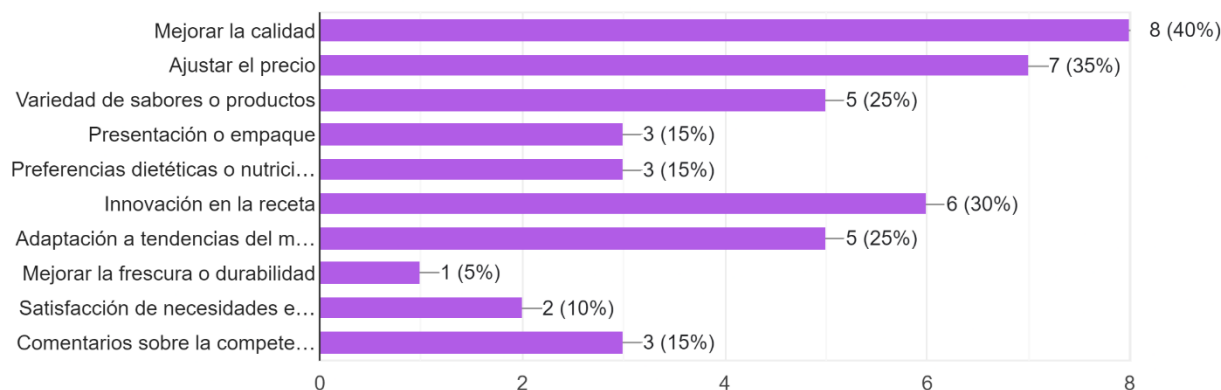


Nota. Elaboración de Google Forms.

Anexos KK. Si es así, ¿a qué cree que se debe?

Si es así, ¿a qué cree que se debe?

20 respuestas

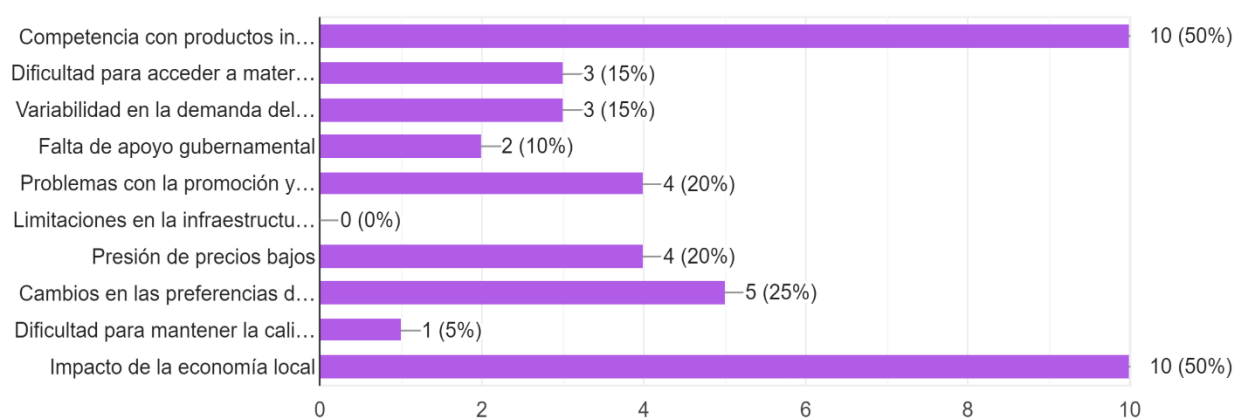


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos LL. ¿Cuáles considera que son los principales desafíos que enfrenta como vendedor de productos tradicionales en Popayán?

¿Cuáles considera que son los principales desafíos que enfrenta como vendedor de productos tradicionales en Popayán?

20 respuestas

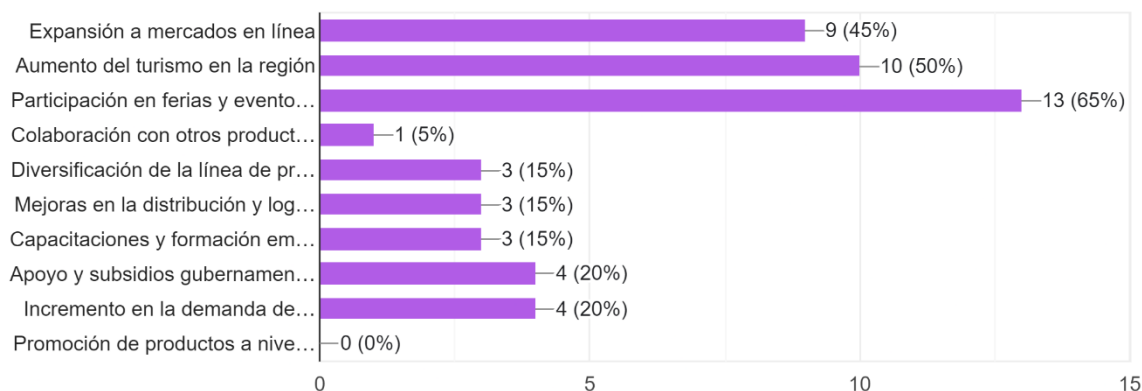


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos MM. ¿Qué oportunidades ve para el crecimiento de su negocio en el futuro?

¿Qué oportunidades ve para el crecimiento de su negocio en el futuro?

20 respuestas

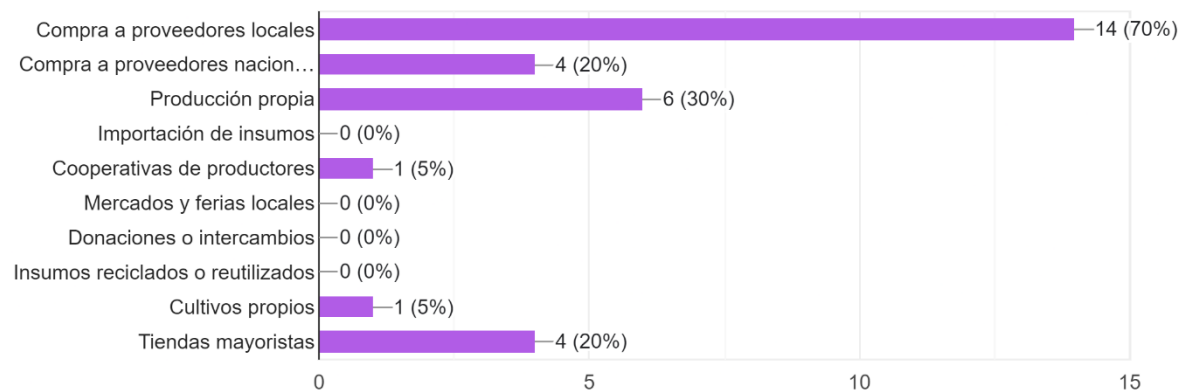


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos NN. ¿Cómo obtiene los insumos para su emprendimiento?

¿Cómo obtiene los insumos para su emprendimiento?

20 respuestas

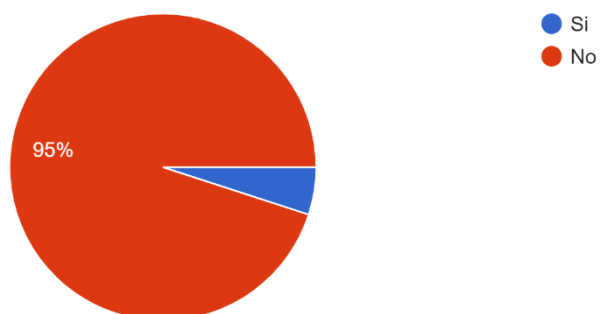


Nota. Elaboración de Google Forms

Anexos OO. ¿Recibe algún tipo de apoyo o ayuda por parte de la alcaldía debido a que opera en la economía informal?

¿Recibe algún tipo de apoyo o ayuda por parte de la alcaldía debido a que opera en la economía informal?

20 respuestas

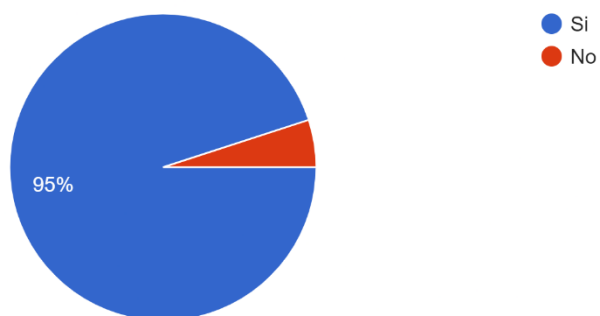


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos PP. ¿Está registrado en la Cámara de Comercio?

¿Está registrado en la Cámara de Comercio?

20 respuestas

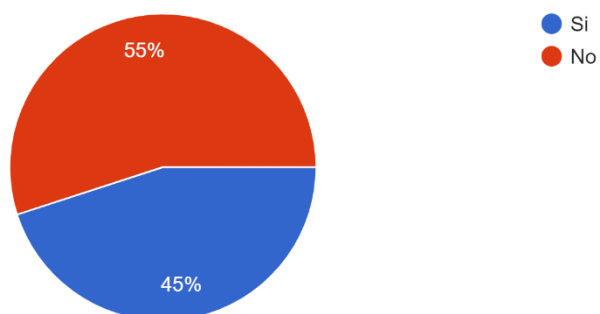


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos QQ. ¿Ha considerado la posibilidad de ingresar sus productos en grandes tiendas como Jumbo, Éxito u otros centros comerciales?

¿Ha considerado la posibilidad de ingresar sus productos en grandes tiendas como Jumbo, Éxito u otros centros comerciales?

20 respuestas

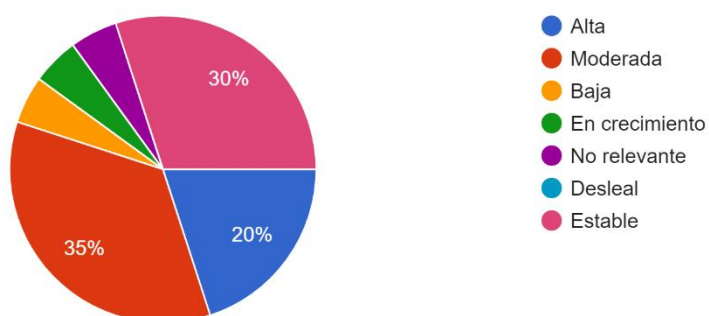


Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos RR. ¿Cómo percibe la competencia en su sector?

¿Cómo percibe la competencia en su sector?

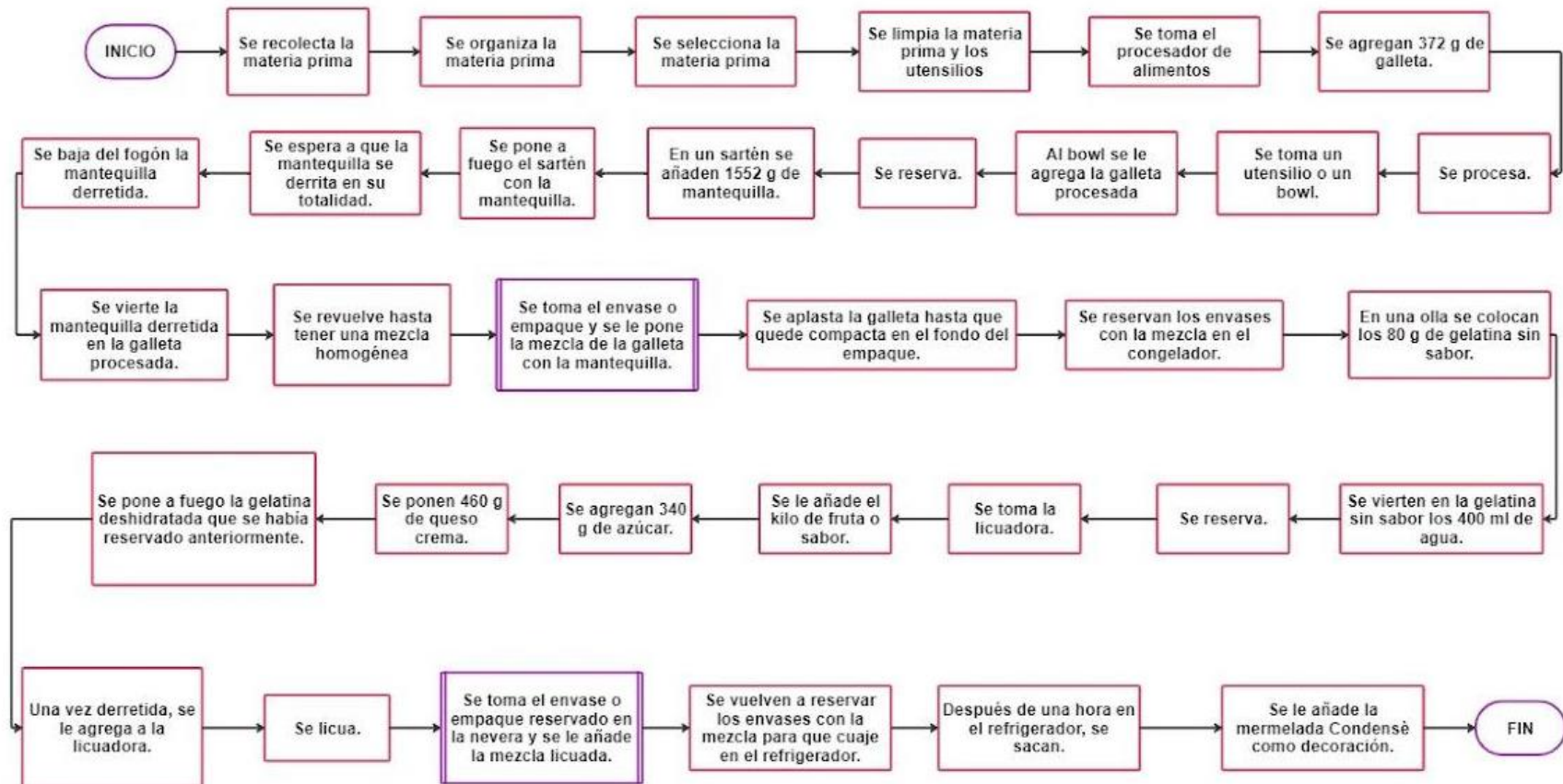
20 respuestas



Nota. Elaboración por Google Forms

Anexos SS. Diagrama de flujo postres Condensè

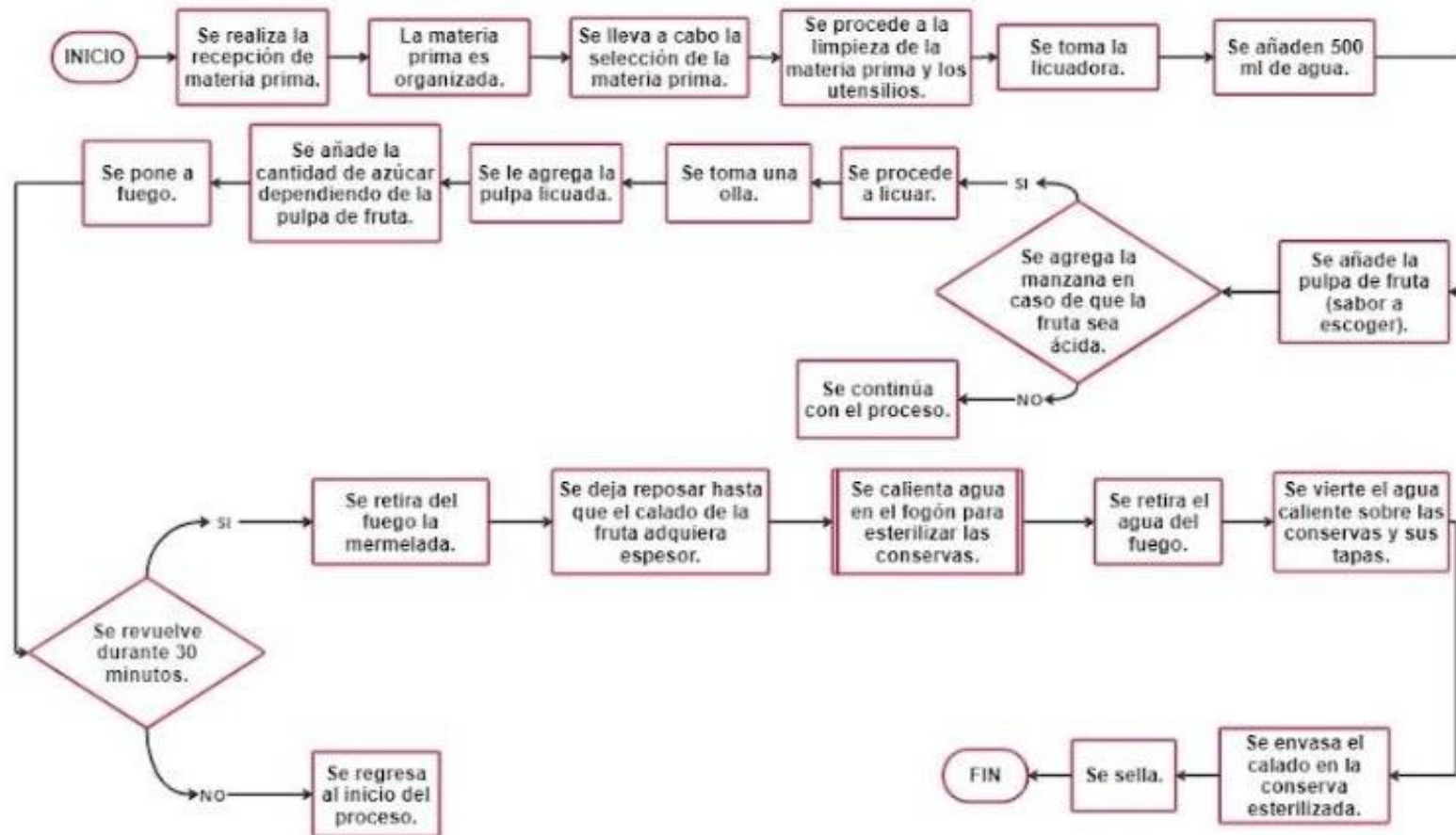
DIAGRAMA DE FLUJO POSTRES CONDENSÈ



Nota. Elaboración propia a través de Miro

Anexos TT. Diagrama de flujo mermeladas Condensè.

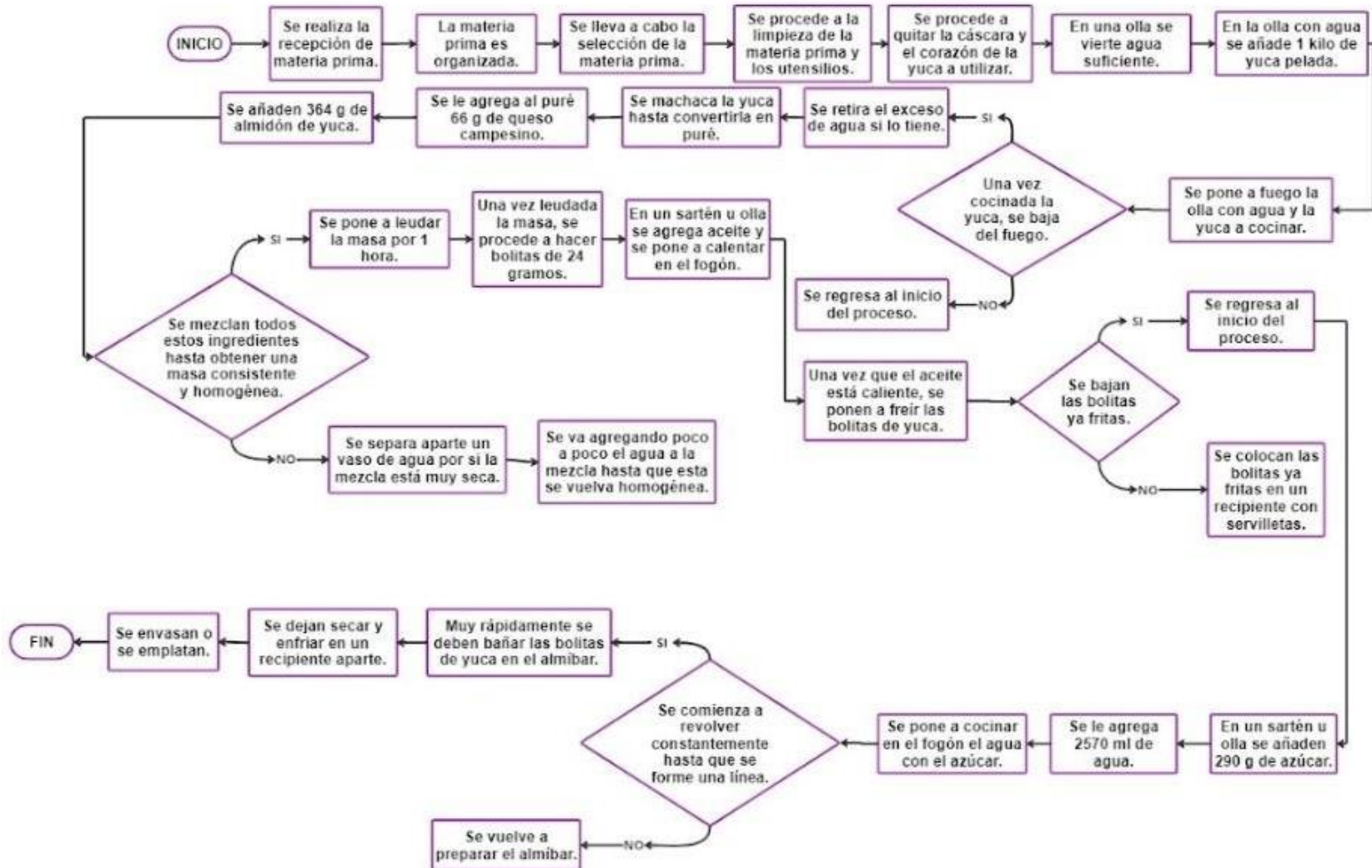
DIAGRAMA DE FLUJO MERMELADAS CONDENSÈ



Nota. Elaboración propia a través de Miro

Anexos UU. Diagrama de flujo mantecadas de yuca Condensè.

DIAGRAMA DE FLUJO MANTECADAS DE YUCA CONDENSÈ



Nota. Elaboración propia a través de Miro

Anexos VV. Búsqueda en la plataforma de Industria y Comercio

The screenshot shows the GOV.CO website interface. At the top, there's a blue header with the GOV.CO logo and a search bar. Below the header, there's a navigation menu with links like 'Inicio', 'Transparencia y acceso a la información pública', 'Atención y servicios a la ciudadanía', 'Participa', 'Servicios', 'Noticias', and 'Nuestra Entidad'. The main content area shows the search results for 'Condensé', which are empty. A message states: 'Su búsqueda no produjo resultados'. Below this message, there are three tips for improving search results. At the bottom, there's a banner for the 'Superintendencia de Industria y Comercio' with its logo and a chat icon.

GOV.CO Ir a GovCo

COLOMBIA POTENCIA DE LA VIDA

Buscar

Industria y Comercio SUPERINTENDENCIA

Inicio /Buscar /Contenido

Condensé

Su búsqueda no produjo resultados

- Check if your spelling is correct.
- Remove quotes around phrases to search for each word individually. *bike shed* will often show more results than *"bike shed"*.
- Consider loosening your query with *OR*. *bike OR shed* will often show more results than *bike shed*.

Superintendencia de Industria y Comercio
Sede Principal

Industria y Comercio SUPERINTENDENCIA

Nota. Tomado de <https://www.sic.gov.co/>

Anexos WW. Búsqueda en la Plataforma de Registro Único de Información

The screenshot shows the RUES website interface. At the top, there's a blue header with the RUES logo and a navigation menu with links like 'Inicio', '¿Qué es el RUES?', 'Consulta de registros', 'Descarga de reportes', 'Servicios cámaras', 'Estadísticas', and 'Ayuda'. Below the header, there's a search bar with a dropdown menu for 'Tipo de Registro' (currently set to 'Registro Mercantil') and a search button. The main content area shows the search results for 'Condensé', which are empty. At the bottom, there's a banner with various links and logos, including 'Confecámaras' and 'IONET'.

Portal anterior Ingreso

rues Registro Único Empresarial y social

Inicio ¿Qué es el RUES? Consulta de registros Descarga de reportes Servicios cámaras Estadísticas Ayuda

Identificación Nombre / Palabra Clave Matricula

Tipo de Registro

Registro Mercantil

Condensé

Camara...

Buscar

Enlaces relacionados

Confecámaras

Registro Único Nacional de Entidades Operadoras de Libranza

Datos abiertos

Ventanilla Única Empresarial - VUE

Reporte de Entidades del Estado

Registro de Garantías Mobiliarias

Registro Nacional de Turismo - RNT

Registro Único de Provenientes - RUP

Confecámaras Red de Cámaras de Comercio

IONET

Política de Tratamiento de Datos

Version: "1.0.11" - Rev ISI

rues Asesor Virtual - ...

LiveConnect Chat

Disponible para hablar!

Nota. Tomado de <https://www.rues.org.co/>