

LAS AREPAS DE IRMA

PROYECTO DE GRADO EMPRENDIMIENTO

IRMA URRUTIA GUARDIA



CORPORACION UNIVERSITARIA REMINGTON

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

REQUISITO DE GRADO

MEDELLIN

2023

PROYECTO DE GRADO EMPRENDIMIENTO – LAS AREPAS DE IRMA

IRMA URRUTIA GUARDIA

CORPORACION UNIVERSITARIA REMINGTON

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

REQUISITO DE GRADO

JAIME ALBERTO ALVAREZ RUIZ

MEDELLIN

2023

## CONTENIDO

Resumen Ejecutivo

Introducción

Antecedentes e historial del proyecto

Revisión teórica: Realice una revisión de bases teóricas

Análisis estratégico: Misión, visión, análisis DOFA a nivel privado o estatal relacionados con el proyecto.

Objetivos del estudio: Se debe presentar un conjunto de objetivos que den norte o guía al desarrollo del proyecto

Objetivo general del proyecto de emprendimiento: Es el propósito fundamental del trabajo.

Objetivos específicos: Son las tareas que les permitirán alcanzar el objetivo general, deben ser concretos, alcanzables y realizables.

### 3. Concepción idea y modelo de negocio

- Formulación de la idea
- De que se trata el proyecto, que bien o servicio se va a ofrecer
- Modelo de negocio (Lean Canvas)
- Potencial de la idea de negocio: Analice cuál es el potencial de su negocio, teniendo en cuenta aspectos de orden mundial y local

### 4. Estudio del entorno y análisis sectorial

- Análisis del macroentorno: proyección de las principales variables o dimensiones en el horizonte del proyecto: dimensión tecnológica, económica, social y demográfica, política y legal, cultural, ambiental y geográfica.
- Entorno específico: análisis del sector industrial, clasificación de los sectores económicos, estructura del sector industrial, estructura del mercado, entorno de la competencia, factores clave del éxito de la empresa en el sector, tendencias del sector, cadenas de valor en el sector

#### 5. Estudio de mercado del proyecto

- Análisis del sector económico (Entorno demográfico, económico, tecnológico, natural, político)
- Producto: Identificación del bien o del servicio (especificaciones técnicas y atributos físicos). Descripción de las características del B/S en función del mercado (usos, presentación, composición, subproductos, otros)
- Mercado: Determine su mercado potencial, su mercado objetivo, realice una segmentación del mercado (clientes).
- Proyección de ventas
- Mercado de las materias primas: Determinación y calidad de las materias primas básicas; zonas productivas, infraestructura de producción y localización.
- Competidores: Determine cuáles son sus competidores directos e indirectos y realice el análisis respectivo
- Precio: Componentes del precio del producto. Análisis histórico y actual de precios

#### 6. Estudio técnico del proyecto

- El proceso productivo: Descripción del proceso de producción con el mapa de procesos.
- Materia prima e insumos: Producción real, calidad de los productos obtenidos, calidad y cantidad de materias primas
- Maquinaria y equipos: Descripción de la maquinaria y equipo requerido
- Distribución de la planta: Exigencias en terrenos, dimensiones, materiales que se emplearán, requerimientos físicos, mano de obra necesaria, equipos, maquinaria, herramientas e instalaciones
- Ubicación: Ubicación geográfica óptima.

- Plan de producción (de acuerdo con la proyección de ventas): Diseños definitivos, Administración de la ejecución (entidades ejecutoras, tipos de contratos de ejecución), Herramientas y técnicas para la administración y control de la ejecución.

#### 7. Estudio organizacional del proyecto

- Diseño de la estructura organizacional
- Definición de funciones empresariales (función de producción, función financiera, función de recursos humanos, función de mercadeo, función de servicio al cliente, etc.)

#### 8. Estudio administrativo y legal.

- Organización jurídica: definición del tipo de sociedad o constitución legal para empresas que se Inician.
- Requisitos legales (licencias, aprobaciones y permisos, patentes, trámites DIAN, cámara de comercio, impuestos, INVIMA, otros)

#### 9. Estudio económico del proyecto

##### Presupuesto de inversiones

- Capital de trabajo: Efectivo y bancos, Inventario de materia prima, cartera cuentas por cobrar.
- Inversiones fijas: Terrenos, Construcciones y obras civiles, Maquinaria y equipo.
- Inversiones diferidas: Gastos de organización y de montaje, estudios técnicos, jurídicos, ambientales

##### Presupuesto de costos de operación

- Costos de producción o fabricación: Costos variables (materias primas y materiales directos, mano de obra directa con Prestaciones), Costos fijos (materiales e insumos indirectos, mano de obra indirecta con prestaciones)
- Gastos de administración: Salarios ejecutivos y administrativos
- Gastos de ventas y comercialización: Gastos de comercialización
- Costos por depreciación y amortización
- Costos financieros: Intereses del capital prestado, amortización de la deuda.

##### Presupuesto de ingresos

- Ventas esperadas
- Otros ingresos esperados.

#### 10. Revisión de Riesgos

- Mapeo de riesgos

11. Análisis y conclusiones.

### **Resumen Ejecutivo.**

Las Arepas de Irma es un emprendimiento enfocado en la elaboración y comercialización de arepas rellenas con diferentes carnes como lo es el pollo, chorizo, chicarrón, carne de cerdo, carne de res, tocineta, maicitos, frijoles, queso mozzarella entre otros ingredientes que componen una variedad de 11 diferentes rellenos para nuestras arepas, también puedes encontrar bebidas como gaseosas y jugos naturales. Este emprendimiento se ha venido desarrollando desde finales de 2016, comercializando a través de pedidos por WhatsApp y el voz a voz de compañeros de trabajo como los principales clientes.

En ese entonces se contaba con una única opción de relleno (queso mozzarella, pollo, chorizo y salsa al gusto), transcurridos los años se fueron incluyendo otros ingredientes como el chicharrón y el guacamole como salsa artesanal de la casa con una excelente acogida, en el año 2022 el emprendimiento inicio a participar en ferias y bazares en diferentes eventos de la ciudad de Medellín y otros municipios de Antioquia expandiendo así su visibilidad, para los eventos ya se contaba con una variedad de 5 opciones de relleno para las arepas, manteniendo la arepa inicial como arepa tradicional.

Desde el mes de noviembre del 2022, el emprendimiento cuenta con local de atención al público, este proyecto está enfocado en establecer objetivos retadores para su fundadora/administradora

como la disminución en los tiempos de producción, aumentar el número de clientes por consiguiendo las ventas no solo alrededor de donde está ubicado el punto físico sino en Medellín con un enfoque especial en toda la zona norte de la ciudad y el Valle de Aburra, con el aumento de las ventas se aumenta la utilidad del emprendimiento permitiendo tener ingresos para ampliar la variedad de productos que se ofrecen en el punto físico (más variedad de opciones de relleno en las arepas, creación de nuevas salsas de la casa y otras opciones de bebidas)

Estos objetivos se llevarán a cabo por medio de actividades especiales como concursos o promociones y otras actividades que se están organizando con el fin de atraer nuevos clientes a conocer los productos que se ofrecen en el punto físico y obtener clientes potenciales.

A nivel financiero el emprendimiento genera unos ingresos mensuales los cuales cubren gastos totales de la empresa en cuanto a arriendo, mano de obra, materia prima y gastos indirectos, generando utilidades suficientes para realizar inyección de capital y el retorno de la inversión utilizada.

## **Análisis Estratégico Del Proyecto**

### **Introducción**

Colombia un país de grandes campos y con la agricultura como una de las principales fuentes de ingreso para gran parte de la población, uno de tantos cultivos es el maíz, podemos ver en diferentes partes del país como se usa en diferentes preparaciones, la masa de maíz, en el departamento de Antioquia su uso es principalmente para la preparación de arepas, el alimento principal de la gastronomía del departamento. Las Arepas de Irma es un emprendimiento de elaboración y comercialización de arepas rellenas con diferentes carnes y salsas, ahora con un local para la comercialización a mayor escala inicia un proyecto de mejora en temas de disminución en los tiempos de producción, aumento en las ventas y la creación de nuevos productos con el fin de ampliar la cantidad de clientes y alcanzar la fidelización de estos para así aumentar las utilidades y contar con un capital que permita la ampliación de la oferta de productos, estos avances se llevarán a cabo por medio de una serie de actividades que se realizarán en el transcurso del 2 y 3 trimestre del año en curso 2023, de esta manera también tener la capacidad de contratar personal para poder atender en horarios más amplios que permitan llegar a más personas que es el objetivo principal.

### **Antecedentes E Historial Del Proyecto**

Las Arepas de Irma es una idea que surge a través de la necesidad de su fundadora de adaptarse a las opciones de alimentación que el entorno le ofrecía, lo anterior es dado al hecho que Irma es una mujer criada en la región del Chocó donde lo que se come en la mañana y en la noche es plátano, banano y sus diferentes derivados, al llegar a la ciudad de Medellín el 19 de Diciembre del 2015



donde debo buscar una manera de consumir arepa que sea de su agrado dado a la simplicidad de las arepas comunes, las arepas elaboradas en ese entonces eran realizadas con harina pan y rellenas con queso mozzarella, pollo y salchicha, al compartir con algunos compañeros de trabajo a quienes les gusto el sabor de la arepa y su relleno, alentándome a ofrecerlas para la venta iniciando a comercializarlas a finales del año 2016 e inicios del 2017. A la vez que también se ofrecían sándwich y perros calientes, pero siendo las arepas las de mayor demanda se dejó de ofrecer los otros productos, para la venta se mejoró los ingredientes con un relleno de queso mozzarella, pollo, chorizo y una salsa comercial.

A inicios del 2019 se añadió un ingrediente (chicharrón) como experimento solo con algunos clientes, la aceptación de este nuevo ingrediente fue tal que se agregó al relleno de manera permanente, en los meses siguientes del mismo año a parte de la salsa comercial ya usada se agregó guacamole como salsa artesanal la cual también tuvo gran aceptación.

La comercialización de las arepas se inició a realizar a los compañeros de trabajo por encargo, iniciando con un promedio de 20 unidades creciendo progresivamente con el tiempo y el siempre aliado de este emprendimiento, el voz a voz.

Finalizando el 2019 se presentó la oportunidad de un nuevo cargo en la empresa que permitió trasladar a otra sede de la empresa con un nuevo público a quien ofrecer las arepas y expandir el comercio de estas, contando ya con dos puntos de distribución y un mayor alcance de clientes aumentando así las ventas en un promedio de 60 unidades por encargo.

En el año 2020 por motivos de pandemia y el teletrabajo de la mayor parte de los clientes no fue posible realizar ventas pero nos reactivamos en el 2021 con números más bajos que fueron incrementando de manera progresiva con el regreso a las oficinas de los clientes, esto también permitió el aumento de las ventas el ingreso a la universidad al momento de ofrecer a los compañeros de estudio teniendo así 3 puntos de distribución además de ventas externas a otros clientes fuera de estos puntos de distribución.

### **Revisión Teórica**

“Desde Keybe nacimos y estamos creciendo desde Medellín para América Latina y el mundo. Pero no somos la primera startup que lo logra, y obviamente no seremos la última. ¿Qué condiciones se dan en esta ciudad para que sea mundialmente reconocida por su innovación? ¿Cuáles otras startups ‘paisas’ se proyectan como líderes en la región? Hagamos un recorrido por el ecosistema de emprendimiento que hace que Keybe sea Keybe.

Nosotros creemos que lo estamos haciendo bien pero lo cierto es que estamos recorriendo un camino largo y – a veces – tortuoso que ya varios recorrieron. Hablar de emprendimiento y empresas en Medellín es imposible sin referirse a Fabricato, Coltejer, Bancolombia, Argos, Nutresa y otros, pero también hay startups que la vienen rompiendo hace años.

La Haus, por ejemplo, es una de las cabezas de la revolución inmobiliaria en América Latina. Y nació en Medellín. También está Sempli, una fintech de crédito digital para pymes que tiene más de USD \$35 millones de dólares en inversión y sacó su primera tarjeta con el respaldo de VISA. O quizá podamos hablar de Ubidots, empresa líder en Internet de las Cosas en Colombia y la región.”

Tomado de

Perez, L. (25 de febrero del 2022) Así funciona el ecosistema de emprendimiento de Medellín.

Keybe. <https://keybe.co/asi-funciona-el-ecosistema-de-emprendimiento-de-medellin/>

## **Análisis Estratégico**

### **Misión**

Las Arepas De Irma, empresa artesanal dedicada a la elaboración de arepas rellenas con ingredientes naturales, brindando al cliente una mezcla de diferente sabores y representación cultural en cada ingrediente, enfocándonos siempre en preservar el medio ambiente y brindando cada día experiencias memorables e innovadoras.

### **Visión**

Para el 2025 Las Arepas De Irma será reconocida en el mercado alimenticio a nivel regional como una empresa estable en el sector, con el mejor equipo humano y de proveedores que nos ayudarán a ser la primera opción para los clientes al momento de buscar un lugar para alimentarse con sabores únicos y diferentes.

<b>DOFA LAS AREPAS DE IRMA</b>		<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>		
				F1: buen precio	D1: espacio reducido
				F2: buen sabor	D2: poco personal
				F3: buena cantidad	D3: poca frecuencia de la producción
<b>OPORTUNIDADES</b>	O1: ventas a domicilio	<p><b>F1O1:</b> Los precios bajos del producto hacen que se pueda ofrecer un servicio a domicilio con un bajo costo. <b>F3O2:</b> las cantidades que ingredientes que contine la arepa hacen que la mayoría de las personas que la consumen queden satisfechas.</p>	<p><b>D2O3:</b> se requiere la vinculación de otra persona para dar respuesta a la demanda del producto de forma satisfactoria.</p>		
	O2: variedad de rellenos				
	O3: alto flujo de personas				
<b>AMENAZAS</b>	A1: alta competencia	<p><b>F2A1:</b> el sabor de nuestro producto ha generado fidelidad en lo clientes por eso es importante conservar la calidad de este para contrarrestar la alta competencia del mercado. <b>F3A2:</b> esto afecta de forma considerable las porciones que contiene cada producto, esto debido a que se requiere la disminución de la misma o el aumento de los precios.</p>	<p><b>D1A2:</b> es necesario un espacio más grande donde se puedan almacenar diferentes elementos para contar con un respaldo de forma que por un periodo de tiempo no afecte el alza de precios. <b>D1A1:</b> esta la necesidad de un espacio nuevo para generar una mayor oferta y cumplir con la demanda.</p>		
	A2: variación de los precios de la materia prima				
	A3: el estado de la economía				

## **Objetivos Del Estudio**

Analizar en diferentes aspectos como producción, atención y contable el manejo del establecimiento.

Generar estrategias que impulsen el aumento de las utilidades sin generar alza de precios ni disminuir la calidad del producto.

Generar estrategias para disminuir los tiempos de producción permitiendo ampliar los horarios de atención para fidelizar una mayor cantidad de clientes.

## **Objetivo General Del Proyecto De Emprendimiento**

Aumentar las utilidades del negocio en un 20% a 30% con respecto a las ventas actuales en el segundo semestre del 2023 con el fin de garantizar el sostenimiento del proyecto a largo tiempo.

## **Objetivos Específicos**

Llevar control detallado del inventario para así poder determinar con exactitud las utilidades que deja cada producto como lo es las bebidas gaseosas, los mecatos y las arepas.

Crear un manual de producción para la elaboración de arepas y así poder delegar esta tarea en casos de ser necesario.

## **Concepción Idea Y Modelo De Negocio**

### **Formulación De La Idea**

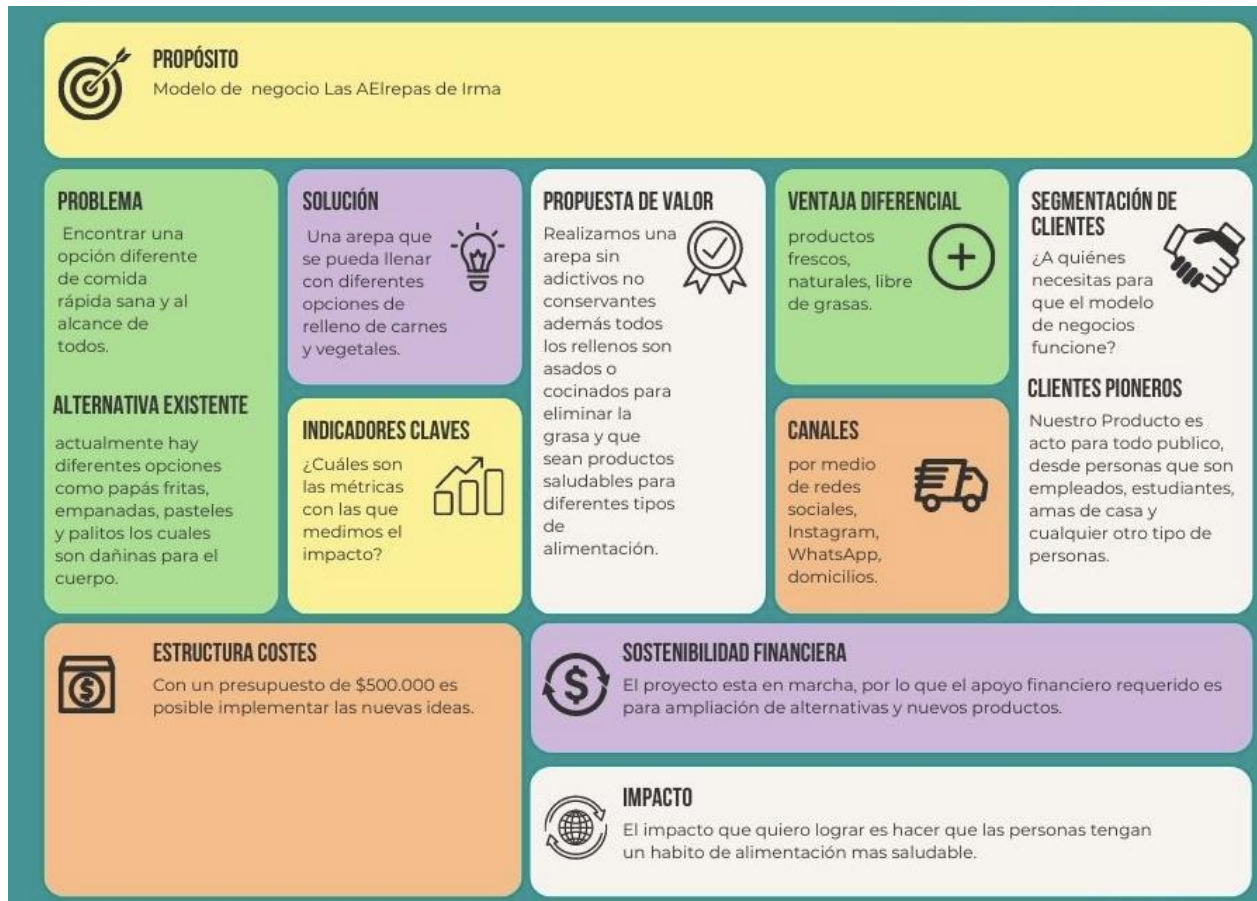
Las arepas de Irma es un emprendimiento en desarrollo con el fin de comercializar arepas rellenas y bebidas.

### **De Que Se Trata El Proyecto**

Las arepas de Irma es un emprendimiento de venta de arepas rellenas carnes como pollo, carne de cerdo, carne de res, chorizo, chicharrón, verduras, vegetales y salsas además donde también se encuentran diferentes bebidas como gaseosas y jugos naturales, que busca llegar a un gran número de clientes con sus diferentes opciones de rellenos incluyentes como lo es la opción vegana.

### **Modelo De Negocio**

Las arepas de Irma es un negocio ubicado en un local comercial desde donde se presta el servicio de ventas, además de realizar envíos a domicilio y tomar encargos para empresas o grupos de particulares que lo requieran.



## Potencial De La Idea De Negocio

“Según un estudio de Nielsen en 2016, el 73% de los colombianos incluye una arepa en su desayuno, convirtiéndola en el tercer alimento más consumido en el país, luego de los huevos y el pan. Además, el 69% de las harinas precocidas de maíz son consumidas en las poblaciones de estratos 1, 2, y 3. Artículo publicado en el periódico Alma Máter.”

“Aunque el pan es un alimento fundamental en las mesas de los colombianos, su consumo local comparativamente con el de otros países es inferior, debido a que aquí tiene varios sustitutos. Quizás el más destacado es la arepa que, como el pan, se consume al desayuno, así como en una cena ligera y que también tiene un espacio preponderante en todas las cocinas nacionales.”

Basado en lo anterior este emprendimiento se proyecta con un gran potencial dado que la ubicación de este es privilegiada por estar en una ciudad donde uno de los principales alimentos consumidos es la arepa de maíz lo que genera una gran aceptación en los clientes además de la alta variedad de rellenos con carnes y vegetales que permite brindar una opción a las personas que buscan una alternativa diferente a la carne para alimentarse, esto genera una ampliación del potencial del mercado al cual se puede llegar.

## **Estudio Del Entorno Y Análisis Sectorial**

### **Análisis Del Macroentorno**

#### ***Dimensión Tecnológica***

Con la creciente sùbita de la tecnología en todos los aspectos y medios del día a día Las Arepas de Irma son un emprendiendo que se está acoplando a estos medios de actualización utilizando medios como redes sociales para alcanzar un mayor público y estar a la mano de otras empresas del sector es por esto por lo que contamos con presencia virtual en redes como Facebook, Instagram y WhatsApp como las principales.

#### ***Dimensión Económica***

“se estima que al año se mueven \$448.000 millones en arepas para hacer en casa, esto sin tener en cuenta las que se compran ya preparadas y calientes en comercios formales e informales. Obviamente, un negocio de ese tamaño llama la atención y aunque hay varias firmas que las producen en forma industrial, un gran jugador acaba de entrar para quedarse con una parte de ese



mercado. Se trata del mexicano Bimbo, que tras 25 años en el país no solo ha sido exitoso con sus panes empacados, sino que también acostumbró a los colombianos a consumir tortillas.”

Con el aumento de las obligaciones del día a día, el trabajo, el estudio, los hijos y otras obligaciones de los hogares se puede ver cómo es más común buscar otras opciones de alimentación fácil y rápida, es por esto que este emprendimiento se proyecta como una empresa con potencial de crecimiento a través del tiempo empleando procesos de administración y desarrollos acordes a su idea inicial y a las necesidades del mercado vigente.

### ***Dimensión Social Y Demográfica***

La ubicación del establecimiento en una zona urbana residencial, escolar, comercial, esto permite un considerable flujo de personas de diferentes rangos de edades y diversos géneros logrando un gran alcance de reconocimiento de la población.

### ***Dimensión Política Y Legal***

Las Arepas de Irma es un establecimiento legalmente constituido el cual a través de su fundadora cuenta con los requisitos de funcionamiento como lo es Rut, Cámara de Comercio, certificado mercantil y certificado de manipulación de alimentos para un funcionamiento adecuado.

### ***Dimensión Cultural***

La región está poblada de personas que se caracterizan por ser muy apegadas a las costumbres de sus ancestros, los paisas son personas de costumbres campesinas de cría de animales y otros cultivos en finca por lo que su población es altamente consumidora de cárnicos y sus derivados

además de contar con la costumbre del consumo frecuente de la arepa lo que permite a este emprendimiento combinar las costumbres de la región en un producto.

### ***Dimensión Ambiental***

Las Arepas de Irma es un emprendimiento amigable con el medio ambiente, buscando siempre utilizar productos en pro de no contaminar o disminuir el alto nivel de contaminación de la población, generando así un sistema de separación de los residuos sólidos reciclables de los no reciclables y/o no aprovechables, utilizando en el funcionamiento diario elementos de múltiples usos como toallas de tela para limpieza, jarras plásticas para almacenamiento de alimentos procesados y no procesados además de promover en sus clientes el uso responsable de los recursos naturales y la correcta disposición de los elementos reciclables.

### ***Dimensión Geográfica***

La ubicación geográfica del local comercial de Las Arepas de Irma es un punto comercialmente muy estratégico, permitiendo un alcance significativo de personas del sector y también de visitantes, esto debido a que esta localizado en una estación del metro de la ciudad, el cual diariamente transporta miles de personas, cercano a una institución educativa con un público diverso entre niños, adolescentes, jóvenes y adultos, adicional tiene como vecino un punto de atención al cliente de Gana, empresa prestadora de múltiples servicios que atrae un alto número de personas lo que permite atraer la atención de nuevos clientes y también crear la fidelización en algunos de ellos.

### **Entorno Específico**

#### ***Análisis Del Sector Industrial***

En los alrededores del punto de atención al público de Las Arepas de Irma se encuentran diversos puntos donde se venden múltiples productos por lo que hay una alta competitividad en el sector y los vamos a relacionar a continuación.

1. Variedades Clauss: un establecimiento de comercio de elementos de papelería, bebidas gaseosas, cerveza, confitería, helados entre otros que por su ubicación al costado del establecimiento de Las Arepas de Irma a unos 10 metros aproximadamente lo convierte en un competidor directo.
2. Puesto de Fritos: Este es un punto de venta de diferentes productos comestibles fritos como lo es la papa rellena, pasteles de carne, tortas de carne y bebidas gaseosas, la ubicación de este puesto es de unos 20 metros aproximadamente en diagonal lo que también lo convierte en un competidor directo.
3. Donde Carmenza: en un establecimiento de comercio principalmente de bebidas como cerveza, gaseosas y mecatos con una ubicación unos 30 metros aproximadamente lo que también lo convierte en un competidor directo.
4. Restaurante: es un restaurante donde se venden desayunos, almuerzos y otras comidas rápidas, este se considera el competidor más fuerte de la zona por la alta similitud de sus productos con los ofrecidos por este emprendimiento ubicado en la parte posterior del punto de venta de Las Arepas de Irma a unos 30 metros aproximadamente.
5. Puesto de fritos #2: este es un puesto conformado por un carrito en el cual los principales productos que se ofrecen son empanadas y pasteles de pollo además de bebidas.

### ***Clasificación De Los Sectores Económicos***

Los sectores de la economía se dividen en tres, en el caso de los restaurantes y establecimientos de expendios de alimentos y bebidas pertenecen al sector terciario.

### ***Estructura Del Sector Industrial***

### ***Estructura Del Mercado***

Realizando un análisis de los puntos de servicio de la zona podemos decir que la mayoría de estos no están legalmente constituidos con Rut, Cámara de Comercio, registro mercantil y además de cumplir con los requisitos de sanidad y salubridad establecidos, esto se deduce a raíz de que la mayoría de los lugares antes mencionados son puestos móviles adecuado para la prestación del servicio lo que le da la oportunidad a Las Arepas de Irma de verse como un lugar de mayor confianza para adquirir productos alimentarios. Por las razones antes mencionadas como la informalidad de los negocios de la zona estos no parecen tener una idea de expansión por lo que se enfocan el público del sector sin una visión de expansión del público y esto también se puede dar por el producto que ofrecen los cuales no cuentan con un diferenciador dado que son productos que se compran listos en diferentes puntos de comercio. Los principales alimentos que se pueden encontrar en la zona son fritos como empanadas, pasteles de pollo, chorizos, tortas de carne y pescado, bebidas gaseosas y cervezas mecatos como papitas, platanitos y similares, los precios de estos productos son diversos, pero pueden ir desde \$500 pesos como las empanadas y varía según el producto, pero no sobre pasan los 15.000 pesos por producto.

Las Arepas de Irma para la captación de nuevos clientes se apoya en las redes sociales utiliza las redes sociales y volantes con información referente a los productos que se ofrecen en el establecimiento, en cuanto a los precios contamos con precios que estén en el rango de precios de

la zona como es el caso de las bebidas, al respecto de los precios de las arepas contamos con precios desde \$5.000 para que así una mayor cantidad de personas cuenten con la posibilidad de probar nuestros productos.

### ***Entorno De La Competencia***

La ubicación del establecimiento de atención al público de Las Arepas de Irma es un lugar estratégicamente muy bien situado por su cercanía a una estación del metro lo que genera la ubicación de diferentes puestos informales de ventas de múltiples productos pero teniendo un enfoque en las bebidas y comida chatarra, en el caso de Las Arepas de Irma contamos con una buena oferta de bebidas gaseosas, cervezas y jugos naturales pero el producto alimenticio es un diferenciador del sector dado que nadie más lo ofrece en la zona ni en sus alrededores próximos.

En los puntos de venta de la zona una gaseosa personal tiene costo entre \$2.000 y \$3.000 pesos según tamaño, marca y referencia. Un Tinto tiene costo entre \$700 y \$800 y los cigarrillos el cual es otro producto que se oscilan entre \$600 y \$800 teniendo en cuenta que se comercializan los más vendidos, las cervezas tienen un costo entre \$3.000 y \$3.500 estos son algunos de los productos que se comercializan en todos los puestos del sector dado que el producto principal de Las Arepas de Irma son las arepas rellenas, en la zona no hay otro establecimiento que ofrezca este producto.

### ***Factores Clave Del Éxito De La Empresa En El Sector***

Uno de los principales factores diferenciadores y que ha llamado la atención de los clientes es el sabor de la arepa dado que tiene un gusto muy particular y diferente al de la arepa tradicional

antioqueña y esto ligado a la gran variedad de opciones de rellenos y las combinaciones que se hacen para generar sabores diferenciadores.

Además de nuestras arepas, los jugos naturales y los tintos cuentan con un toque secreto de la casa que los hace especiales y genera esa fidelidad en nuestros clientes al momento de buscar estos alimentos.

El uso de salsas artesanales como la principal salsa para acompañar las arepas.

La atención al público es un gran factor a favor al momento de generar recordación en nuestros clientes dado que siempre atendemos con gran cordialidad, sonrientes y agradeciendo por la compra.

### ***Tendencias Del Sector***

La ubicación del punto de atención de Las Arepas de Irma es una zona que se presta para distintos comercios dado que es una zona altamente residencial con la facilidad del transporte por tener una estación del metro muy cerca lo que permite un alto tránsito de personas de diferentes edades, culturas y géneros donde hay espacio para todos, desde el punto de venta de los fritos como empanadas, buñuelos, arepa de choclo y una arepa rellena, se consume gaseosa, jugo natural, tinto y también cerveza.

### ***Cadenas De Valor En El Sector***

La zona industrial del sector se caracteriza por ser negocios informales en algunos casos, la mayoría de estos son puestos de fritos en carritos móviles los cuales prestan el servicio en horarios irregulares, en el punto para comer en el momento o para llevar, sin la posibilidad de poder sentarse cómodamente resguardado de la lluvia o el sol para disfrutar el producto, no se ofrecen valores agregados como domicilios en la zona una de las razones puede ser la cercanía de los negocios con

las casas y que el cliente no debe emplear un alto tiempo de desplazamiento, esto porque las proyecciones de los establecimientos de la zona es un servicio en el sector, no hay intención de expansión porque los productos que ofrecen es muy fácil conseguirlos en toda la zona.

## **DESARROLLO PROYECTO**

### **Estudio De Mercado Del Proyecto**

#### ***Análisis del sector económico***

Actualmente el sector de los alimentos está en una constante variación por diferentes motivos como lo es el alza de la inflación, el aumento del dólar, ciertos fenómenos climáticos entre otros que generan un cambio constante en los precios de los productos los cuales constantemente están teniendo cambios al alza, uno de los productos con mayor frecuencia de cambios es el pollo, las verduras y vegetales, en el caso de estas últimas además de los temas anteriores genera una gran variación las alzas del combustible y los frecuentes paros de los transportadores o en las vías del país que causan demoras con el ingresos de estos insumos a los lugares de abastecimiento.

#### ***Producto***

El producto principal de este emprendimiento son las arepas rellenas las cuales su base es una arepa 100% artesanal con un sabor único y con diferentes rellenos a base de carnes frescas, verduras y vegetales además de salsas tanto artesanales también fabricadas por el emprendimiento, también encontrara las salsas comerciales tradicionales.

Como productos secundarios ofrecemos bebidas como jugos naturales, gaseosas, jugos en botella, cervezas y mecatos y confitería.

### ***Mercado***

Este producto por su composición de masa de maíz natural es un producto apto para todo público y de diferentes edades, desde los más pequeños hasta los más grandes, por sus componentes y un producto apto para personas que restricción de alimentos sea por temas de salud, religión o estilo de vida, es un producto acorde a todos los géneros.

### ***Proyección de ventas***

Este emprendimiento proyecta un promedio de ventas diarias finalizando el segundo semestre del 2023 de \$300.000 pesos diarios, esto con la implementación de actividades que atraigan público nuevo como concursos, sorteos entre otras actividades, además de la ampliación del portafolio de productos ofertados.

### ***Mercado de las materias primas:***

Nuestras materias primas son productos frescos de excelente calidad, obtenidos en lugares reconocidos que cumplen con normas de higiene y salubridad garantizando el buen estado de los mismos, esto referente a las carnes, vegetales y verduras, algunas de estas empresas son negocios que están tomando fuerza en el mercado compitiendo con marcas de gran renombre nacional e internacional y también establecemos alianzas con otros emprendimientos para adquirir materias primas y así apoyar a otros emprendedores.

### ***Competidores***

Competidores Directos:



1. Restaurante: es un restaurante donde se venden desayunos, almuerzos y otras comidas rápidas, este se considera el competidor más fuerte de la zona por la alta similitud de sus productos con los ofrecidos como comidas rápidas y almuerzos con precios desde los \$5.000 pesos en adelante.
2. Puesto de Fritos: Este es un punto de venta de diferentes productos comestibles fritos como lo es la papa rellena, pasteles de carne, tortas de carne y bebidas gaseosas, con precios desde los \$1.500 pesos en productos como palitos de queso.
3. Variedades Clauss: un establecimiento de comercio de elementos de papelería, bebidas gaseosas, cerveza, confitería, helados y prendas de vestir entre otros con productos de diferentes precios por la gran variedad de artículos.

Competidores Indirectos:

4. Donde Carmenza: en un establecimiento de comercio principalmente de bebidas como cerveza, gaseosas y mecatos con precios desde los \$3.000 pesos.
5. Puesto de fritos #2: este es un puesto conformado por un carrito en el cual los principales productos que se ofrecen son empanadas y pasteles de pollo además de bebidas desde los \$2.000 pesos.

### ***Precio***

Los precios de nuestro producto principal que son las arepas rellenas con sus diferentes combinaciones están determinados por el relleno, teniendo en cuenta el costo de cada ingrediente, como lo es el costo de la arepa, el queso, las salsas y los rellenos principales como pollo, carne de cerdo, chorizo entre otros.

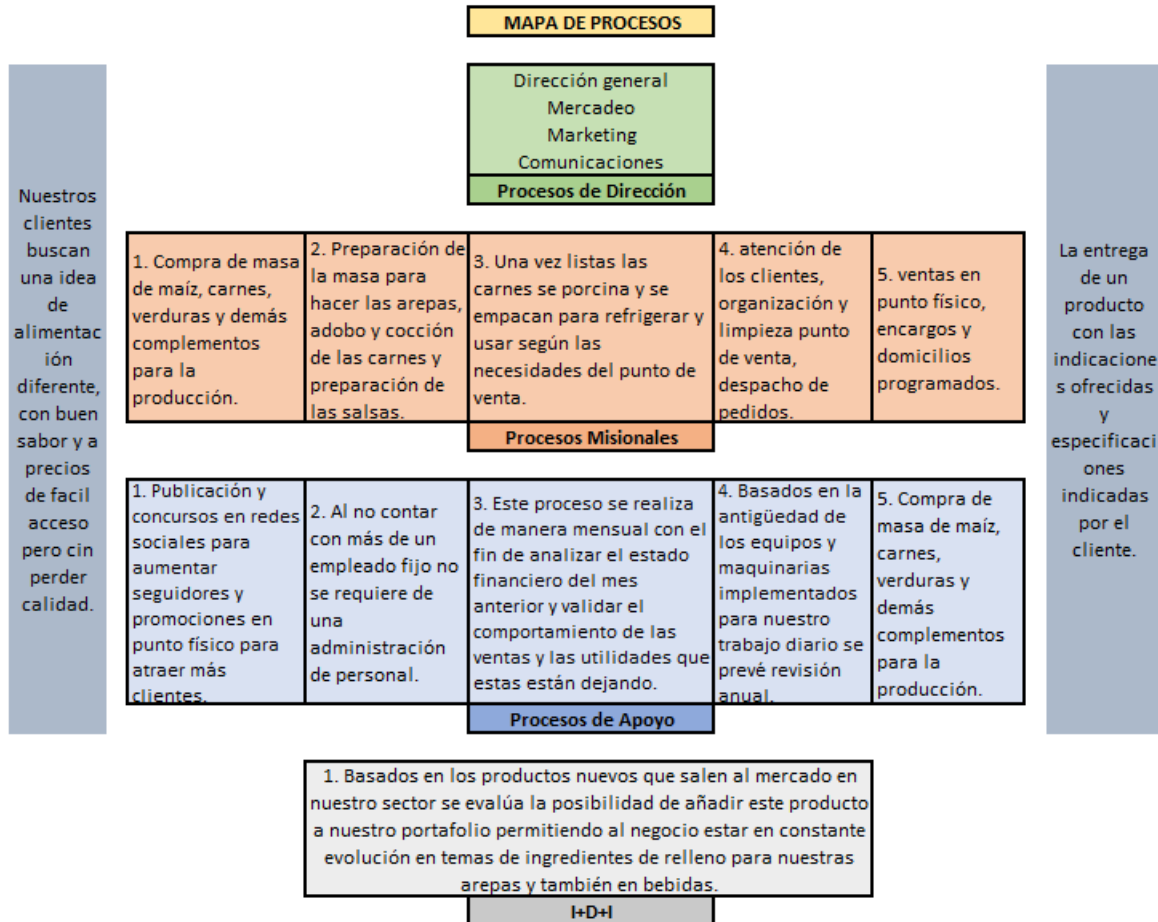
El costo de los otros productos como gaseosas, mecatos y demás se establece en parte por el costo de este y su precio sugerido además del precio del mismo producto en la zona.

Teniendo en cuenta la antigüedad del establecimiento se han mantenido los precios desde su apertura a mediados del mes de diciembre del 2022 que están entre \$3.000 pesos hasta \$12.000 en el caso de las arepas, bebidas desde \$1.500 pesos hasta \$4.000.

## ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

### *El proceso productivo*

Descripción del proceso de producción con el mapa de procesos.



### Materia prima e insumos

Las materias primas principales de este proyecto son: masa de maíz, carne de cerdo, carne de res, pollo, chorizo, chicharrón, tocineta, maicitos, aguacate, ajo, cebolla de cabeza, tomates, cilantro, limones, estos productos son adquiridos en cantidades variables que dependen del flujo de las ventas por lo que no hay una cantidad determinada o exacta, generalmente en las carnes se compran 3 libras por cada tipo de carne semanalmente

En el caso de la masa para la preparación de las arepas se requieren 6 Kilos de masa semanalmente para no afectar la producción.

3 L. de carne de cerdo - 3 L de carne de res - 3 L. de chicharrón – 6 L. de pollo.

Con las verduras se realizan diferentes salsas por lo que se compra un aproximado de 3 Libras de Cebolla de cabeza, 3 Libras de tomate, un manojo de cilantro, 1 Libra de ajo.

### ***Maquinaria y equipos:***

Actualmente se cuenta con una gran cantidad de equipos e instrumentos que ayudan a agilizar tareas diarias facilitando la ejecución del servicio.

Se cuenta con dos equipos de refrigeración, 1 nevera de 310L y un congelador de 245L en donde se distribuyen la materia prima que requiere refrigeración.

Para el proceso de las arepas se hace con ollas antiadherentes de diferentes tamaños además de horno eléctrico y olla freidora que reducen el tiempo de asado de estas.

Se cuenta con licuadora y procesador de alimentos para la elaboración de las adiciones y salsas para los rellenos de las arepas.

### ***Distribución de la planta***

En este espacio haremos énfasis en el espacio requerido para el desarrollo adecuado de las labores del emprendimiento en general, en un terreno uniforme con un espacio de 16m<sup>2</sup>

aproximadamente para contar con espacio suficiente para la distribución de varias personas al mismo tiempo con un bajo riesgo de accidentes, con el apoyo de una persona para la atención de las ventas y preparación de la materia prima, lo anterior teniendo en cuenta que se tienen los equipos necesarios para operar en este espacio como lo es una estufa industrial, horno, congelador, nevera, entre otros equipos.

### ***Ubicación***

La ubicación ideal de este espacio es un lugar con tránsito constante de personas como una vía principal, con diferentes puntos de comercio aledaños que permitan la constante circulación de potenciales clientes.

### ***Plan de producción***

La principal herramienta para la ejecución de este plan es el impulso de nuevos clientes en el local comercial además de buscar clientes corporativos ofreciendo a conocidos el servicio para establecer alianzas de refrigerios que también nos permitan llegar a esa meta.

En el punto físico se implementarán avisos por medio de pendones con el fin de hacer más visible los productos ofertados, también se proyectará por medio de una pantalla de tv los diferentes productos a disposición.

## **Estudio Organizacional Del Proyecto**

### ***Diseño de la estructura organizacional***



### ***Definición De Funciones Empresariales***

Al momento la empresa cuenta con una única empleada fija la cual es su propietaria además de una persona de apoyo la cual es por días/horas según la necesidad, esta persona se encarga de la atención a los usuarios en el punto físico y validación de inventario de materias primas, bebidas y más.

Funciones de la administradora

- ✓ Cotización de materia prima, materiales y productos.
- ✓ Compra de materias primas y otros insumos para prestar el servicio.
- ✓ Hacer las arepas (Preparar masa y armar la forma de la arepa).
- ✓ Cocinar las carnes de la rellena (Res, cerdo, chicharrón, chorizo, entre otras).
- ✓ Venta de productos (Arepas, tintos, papas).
- ✓ Hacer las salsas de la casa.
- ✓ Atención del público en punto físico y redes sociales.
- ✓ Recepción de proveedores y pedidos realizados.
- ✓ Organizar productos en estanterías o vitrinas de mostrario.
- ✓ Validación de inventario.

- ✓ Pago de obligaciones (Arriendo, servicios públicos)
- ✓ Arqueo de caja.
- ✓ Existencia de stock de seguridad de productos.
- ✓ Aseo diario del puesto de trabajo y utensilios utilizados.
- ✓ Validar estado o caducidad de los productos.
- ✓ Manejo de dinero.

### **Estudio Administrativo Y Legal.**

#### ***Organización Jurídica***

Persona Natural

#### ***Requisitos legales***

Contamos con los siguientes requisitos legales para el funcionamiento

Curso de Manipulación de Alimentos, Diagnostico, Implementación, Asesorías, Auditorías, Planes de Saneamiento, Capacitaciones Continuas, BPM

FUNDAMENTAMOS ALIMENTOS S.A.S.  
CAPACITAMOS Y ASESORAMOS EN BPM

**CERTIFICA QUE:**

Que el señor (a) **IRMA RAMONA URRUTIA GUARDIA**

Documento de Identidad **1077466064**

Asistió al curso de **MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE ALIMENTOS** con una duración de **10** horas, realizadas en Medellín

el día **03** del mes de **AGOSTO** del año **2022**

**MODALIDAD VIRTUAL**

Resolución CSO - 08 - 14

**Jesús A. Torres B**  
Profesional

**[Firma]**  
Representante Legal

Resolución CSO - 08 - 14  
Conmutador: 511 94 98

The certificate features a yellow and orange wavy border. At the top, it lists course topics: 'Curso de Manipulación de Alimentos, Diagnostico, Implementación, Asesorías, Auditorías, Planes de Saneamiento, Capacitaciones Continuas, BPM'. The center contains the recipient's name 'IRMA RAMON A URRUTIA GUARDIA' and ID '1077466064'. It states she completed a 'MANIPULACIÓN HIGIÉNICA DE ALIMENTOS' course (10 hours) in Medellín on August 3, 2022, via virtual modality. The course is regulated by 'Resolución CSO - 08 - 14'. The certificate is signed by 'Jesús A. Torres B' (Professional) and a legal representative. A QR code is present on the right side. The bottom left shows an image of people in food safety gear, and the bottom right shows a baby's face.

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN: nkfhckjdOZYfpgpi

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a [www.certificadoscamara.com](http://www.certificadoscamara.com) y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario, contados a partir de la fecha de su expedición.

EL PRIMER JUEVES HÁBIL DE DICIEMBRE DE ESTE AÑO SE ELEGIRÁ LA JUNTA DIRECTIVA DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE MEDELLÍN PARA ANTIOQUIA. LA INSCRIPCIÓN DE LISTAS DE CANDIDATOS DEBE HACERSE DURANTE LA SEGUNDA QUINCENA DEL MES DE OCTUBRE. PARA INFORMACIÓN DETALLADA PODRÁ COMUNICARSE A LOS TELÉFONOS 576 61 69 Y 576 61 33 O DIRIGIRSE A LA SEDE CENTRO O POBLADO PARA ESTE EFECTO, O A TRAVÉS DE LA PÁGINA WEB [WWW.CAMARAMEDELLIN.COM.CO](http://WWW.CAMARAMEDELLIN.COM.CO)

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

**NOMBRE, DATOS GENERALES Y MATRÍCULA**

Nombre: Las Arepas de Irma  
Matrícula No.: 21-759042-02  
Fecha de Matrícula: 26 de Octubre de 2022  
Último año renovado: 2022  
Fecha de Renovación: 26 de Octubre de 2022  
Activos vinculados: \$1,000,000

**UBICACIÓN**

Dirección comercial: Carrera 63 A # 105 - 62  
Municipio: MEDELLÍN, ANTIOQUIA, COLOMBIA  
Correo electrónico: [irma2294@gmail.com](mailto:irma2294@gmail.com)  
Teléfono comercial 1: 3145669380  
Teléfono comercial 2: 3216932822  
Teléfono comercial 3: No reportó

**CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU**

Actividad principal código CIIU: 4711

2. Concepto **02** Actualización

4. Número de formulario

14829738910



(415)77021248984(8020) 000001482973891 0

5. Número de Identificación Tributaria (NIT)

6. DV

12. Dirección seccional

14. Buzón electrónico

1 0 7 7 4 6 6 0 6 4

2

Impuestos de Medellín

1 1

**IDENTIFICACIÓN**

24. Tipo de contribuyente

25. Tipo de documento

26. Número de identificación

27. Fecha expedición

Persona natural o sucesión ilíquida

2

Cédula de Ciudadanía

1 3

1 0 7 7 4 6 6 0 6 4

2 0 1 3 0 1 1 7

Lugar de expedición

28. País

29. Departamento

30. Ciudad/Municipio

COLOMBIA

1 6 9

Chocó

2 7

Quibdó

0 0 1

31. Primer apellido

32. Segundo apellido

33. Primer nombre

34. Otros nombres

URRUTIA

GUARDIA

IRMA

RAMONA

35. Razón social

36. Nombre comercial

37. Sigla

**UBICACIÓN**

38. País

39. Departamento

40. Ciudad/Municipio

COLOMBIA

1 6 9

Antioquia

0 5

Medellín

0 0 1

41. Dirección principal

CL 109 50 A 66

42. Correo electrónico

irma2294@gmail.com

43. Código postal

44. Teléfono 1

3 1 4 5 6 6 9 3 8 0

45. Teléfono 2

**CLASIFICACIÓN**

**Actividad económica**

**Ocupación**

**Actividad principal**

**Actividad secundaria**

**Otras actividades**

**52. Número establecimientos**

46. Código 47. Fecha inicio actividad

48. Código 49. Fecha inicio actividad

50. Código 1 2

51. Código

8 2 9 9 | 2 0 1 5, 0 1 0 1

3 1 2 1

**Responsabilidades, Calidades y Atributos**

53. Código 4 9

49 - No responsable de IVA

Obligados aduaneros

Exportadores

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



## Estudio Económico Del Proyecto

### *Presupuesto De Inversiones*

#### *Capital De Trabajo*

Sin cuentas por cobrar contamos con un capital de trabajo de aproximadamente \$500.000 pesos sumando saldos de cuentas más efectivo una vez canceladas las obligaciones como arriendo y servicios.

<b>Producto</b>	<b>Cantidad Unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Total</b>
Arepas Mini	15	\$600	\$9.000
Arepas Normal	10	\$600	\$6.000
Coca-Cola Mini	15	\$1.583	\$23.745
Coca-Cola 400MI	18	\$2.000	\$36.000
Coca-Cola Sin azúcar	4	\$1.900	\$7.600
Cuatro	9	\$1.833	\$16.497
Sprite	6	\$1.833	\$10.998
Manzana Postobón	8	\$1.666	\$13.328
Colombiana Postobón	10	\$1.666	\$16.660
Uva Postobón	6	\$1.666	\$9.996
Papas Caseras	26	\$2.700	\$70.200
Paquete de chorizo	6	\$4.700	\$28.200
Paquete de Queso mozzarella	1	\$36.000	\$36.000
Porciones Carne de Res	10	\$3.650	\$36.500
Porciones Carne de cerdo	10	\$2.980	\$29.800
porciones de pollo	20	\$1.560	\$31.200
Guacamole	1	\$18.000	\$18.000
	<b>Totales</b>	<b>\$84.937</b>	<b>\$399.724</b>

#### *Inversiones Fijas*

<b>Producto</b>	<b>Cantidad Unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>
Nevera	1	\$1.412.000
Licuada	1	\$135.900
Sartén antiadherente	1	\$40.740
Mesón	1	\$180.000
Vitrina	1	\$90.000
Termos	3	\$150.000

útiles de cocina		\$80.000
útiles de aseo		\$25.000
	<b>Totales</b>	<b>\$2.113.640</b>

### *Inversiones diferidas*

<b>Producto</b>	<b>Cantidad Unidades</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>total</b>
Aviso	3	\$500.000	\$1.500.000
Curso de alimentos	1	\$20.000	\$20.000
Cámara de comercio	1	\$60.000	\$60.000
Publicidad	1	\$540.000	\$540.000
	<b>Totales</b>	<b>\$1.120.000</b>	<b>\$2.120.000</b>

### **Presupuesto De Costos De Operación**

#### *Costos de producción o fabricación*

Dado que el establecimiento posee múltiples productos se compartirá la información de algunas opciones de arepa.

#### **Arepa Tradicional**

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
Materia prima	\$3.423
Mano de obra * U.	\$800
Costos indirectos	\$1.000
Costo de Producción	\$5.223
Precio de Venta	\$8.000
Utilidad bruta	\$2.777

#### **Arepa de Res Desmechada**

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
materia prima	\$4.730
mano de obra * U.	\$800
costos indirectos	\$2.000

Costo de Producción	\$7.530
precio de Venta	\$12.000
Utilidad Bruta	\$4.470

### **Arepa de Pollo**

<b>Concepto</b>	<b>Valor</b>
materia prima	\$2.640
mano de obra * U.	\$800
costos indirectos	\$1.000
Costo de Producción	\$4.440
precio de Venta	\$6.000
Utilidad Bruta	\$1.560

### ***Gastos de administración***

A continuación, relaciono los costos de administración que posee el establecimiento teniendo en

<b>Gasto</b>	<b>Costo</b>
Arriendo	\$650.000
Servicios	\$100.000
Internet	\$34.000
Salarios	\$300.000
<b>Total</b>	<b>\$1.084.000</b>

### ***Gastos de ventas y comercialización***

En este caso los costos de dicha venta serian equivalentes al costo de la producción dado que el establecimiento no corre con los gastos de transportes u otros que se puedan derivar al momento de prestar este servicio.

### ***Costos por depreciación y amortización***

Las Arepas de Irma no cuenta con un plan de amortización dado que no cuenta con obligaciones que la requieran

Se comparte plan de depreciación de la maquinaria y equipos que poseemos

<b>Producto</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Vida útil</b>	<b>C. Depreciación</b>
Nevera	\$1.412.000	10	\$141.200
Licuada	\$135.900	1	\$135.900
Sartén antiadherente	\$40.740	1	\$40.740
Mesón	\$180.000	1	\$180.000
Vitrina	\$90.000	2	\$45.000
Termos	\$150.000	2	\$75.000
<b>Totales</b>			<b>\$617.840</b>

### *Costos financieros*

Este costo no aplica debido que el establecimiento no tiene actualmente estas obligaciones.

### **Presupuesto De Ingresos**

#### *Ventas Esperadas*

<b>Producto</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Unidad</b>	<b>Total</b>
Arepa Tradicional	50	\$8.000	\$400.000
Arepa de Res	25	\$12.000	\$300.000
Arepa Mexicana	25	\$10.000	\$250.000
Arepa Paisa	25	\$12.000	\$300.000
Arepa de Pollo	40	\$6.000	\$240.000
Pollo y Chicharrón	30	\$9.000	\$270.000
<b>Total</b>	<b>195</b>	<b>\$57.000</b>	<b>\$1.760.000</b>

<b>Producto</b>	<b>Unidades</b>	<b>Valor Unidad</b>	<b>Total</b>
Coca-Cola Mini	36	\$2.000	\$72.000
Coca-Cola 400MI	20	\$3.000	\$60.000
Coca-Cola Sin azúcar	12	\$2.500	\$30.000
Cuatro	12	\$2.500	\$30.000
Sprite	12	\$2.500	\$30.000
Manzana Postobón	24	\$2.500	\$60.000
Colombiana	15	\$2.500	\$37.500
Uva	15	\$2.500	\$37.500

Papas Caseras	24	\$3.700	\$88.800
<b>Total</b>	<b>170</b>	<b>\$23.700</b>	<b>\$445.800</b>

Las anteriores son el presupuestó de ventas esperados en los principales productos de comercio en el local con los cuales esperamos llegar a un promedio de ventas mensuales de 2.205.800

### *Otros Ingresos Esperados*

Como se ha mencionado anteriormente uno de los propósitos del proyecto es generar alianzas con empresas que nos permitan ofrecer nuestro portafolio como refrigerios en sus eventos y actividades corporativas, dado esto no es posible establecer un presupuesto puesto que este sujeto a las indicaciones del cliente.

### **Revisión De Riesgos**

#### *Mapeo De Riesgos*

<b>Probabilidad</b>	<b>Muy probable</b>	Hurto en local comercial de materias primas.	<b>Mayores puntos de competidores en la zona.</b>	<b>Disminución de ventas por el alto costo del nivel de vida.</b>
	<b>Probable</b>	Aumento de precio de los productos.	Aumento del precio en materias primas.	<b>Cambios climáticos severos (verano e invierno)</b>
	<b>Poco Probable</b>	Disminución de clientes.	Daño de equipos y maquinaria esencial para el establecimiento.	<b>Desastres naturales que afecten las instalaciones del punto físico.</b>
		<b>Bajo</b>	<b>Medio</b>	<b>Critico</b>
		<b>Impacto</b>		

## **Análisis Y Conclusiones.**

Podemos concluir con la realización de este proyecto que Las Arepas De Irma es un emprendimiento con alto potencial de crecimiento en el mercado de las comidas rápidas manteniendo la calidad del producto y ampliando su portafolio según las exigencias del mercado, empleando diversas técnicas para la captación de nuevos clientes y fomentando estrategias de fidelización para los clientes que ya conocen el producto y de esta manera poder lograr el objetivo establecido que es el incremento de las ventas en lo corrido de los próximos meses del año 2023.

## **Bibliografía.**

Montoya, L. (03 de Julio del 2016) Preferencias alimentarias en los hogares de la ciudad de Medellín, Colombia, <https://www.scielosp.org/article/sausoc/2016.v25n3/750-759/es/>

Semana (24-09-2021) Se calienta el mercado de la arepa: llega un peso pesado a competir | ¿De quién se trata? <https://www.semana.com/economia/empresas/articulo/se-calienta-el-mercado-de-la-arepa-llega-un-peso-pesado-a-competir-de-quien-se-trata/202155/>

Quintero, A. (22-05-2018) Alma Mater, ¿Sobrevivirá la arepa? <https://www.udea.edu.co/wps/portal/udea/web/inicio/udea-noticias/udea-noticia/?page=udea.inicio.udea.noticias.noticia&urile=wcm:path:/PortalUdeA/asPortalUdeA/asHomeUdeA/UdeA%2BNoticias/Contenido/asNoticias/Cultura/arepa>