

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE
EMPRESA**

“EL BARRIL CAMPESTRE S.A.S”



SANDRA VIVIANA ARIAS PRIMERO

DANIELA BASTO MONTOYA

**UNIVERSIDAD LIBRE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
CONTADURÍA PÚBLICA
SECCIONAL CALI
2022**

**PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO PARA LA CREACIÓN DE
EMPRESA**

“EL BARRIL CAMPESTRE S.A.S”



SANDRA VIVIANA ARIAS PRIMERO

DANIELA BASTO MONTOYA

**Trabajo de emprendimiento presentado como opción de grado para
optar al título de Contador Público**

Docente: INGRI CLAROS

UNIVERSIDAD LIBRE

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

CONTADURÍA PÚBLICA

SECCIONAL CALI

2022

NOTA DE ACEPTACIÓN:

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

AGRADECIMIENTOS

Dedicado a nuestros amados esposos (Juan Martínez y Said Ninco) y nuestra querida compañera (Lorena García) que nos motivaron, acompañaron, apoyaron, ofrecieron ideas y respaldaron durante el tiempo que dedicamos a la ejecución de este proyecto de emprendimiento. Fueron el motivo principal por el que nuestra opción de grado se convirtió en un proyecto de vida, con el que empezamos a soñar en grupo.

Agradecimiento especial a la docente Ingri Tatiana Claros por su orientación en el proceso del presente proyecto, por ser el cimiento y el ancla para poner en firme las ideas sueltas de un emprendimiento informal.

1. TABLA DE CONTENIDO

1.	TABLA DE CONTENIDO	1
2.	TABLA DE ILUSTRACIONES.....	4
3.	INDICE DE TABLAS	4
4.	GLOSARIO	5
5.	RESUMEN.....	6
6.	INTRODUCCIÓN.....	7
7.	PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	8
7.1	ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	8
7.2	DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	8
7.3	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	10
8.	OBJETIVOS.....	10
8.1	OBJETIVO GENERAL	10
8.2	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	10
9.	MARCO REFERENCIAL	11
9.1	MARCO CONCEPTUAL	11
9.2	PLAN DE NEGOCIO	12
9.3	RESUMEN EJECUTIVO	13
10.	MARCO LEGAL.....	14
11.	METODOLOGÍA.....	16
11.1	TIPO DE ESTUDIO.....	16
11.2	MÉTODO DE INVESTIGACIÓN	16
12.	FUENTES DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	18
12.1	FUENTES PRIMARIAS.....	18
12.2	FUENTES SECUNDARIAS	18
13.	TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	18
14.	DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO.....	19
14.1	ESTUDIO DEL MERCADO.....	19
14.1.1	Tipo de mercado. Mercado perfecto (Libre).....	19
14.2	ESTUDIO DEL SECTOR GASTRONÓMICO	19
14.3	ESTRATEGIA DE MERCADO	20
14.3.1	Estrategia de precio.....	20
14.3.2	Estrategia de venta.....	20

14.3.3	Estrategia de servicio.....	20
14.3.4	Estrategia de promocional.	20
14.3.5	Estrategia de publicidad.....	21
14.4	ANÁLISIS DE COMPETENCIA.....	21
14.5	ENCUESTAS	21
14.6	TABULACIÓN DE LA ENCUESTA	22
14.7	ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	23
15.	NOMBRE COMERCIAL: EL BARRIL CAMPESTRE SAS.....	24
15.1	LOCALIZACIÓN.....	24
15.2	FORMA JURÍDICA	24
15.2.1	Visión.....	25
15.2.2	Misión.	25
15.3	VALORES Y PRINCIPIOS.....	25
15.4	CADENA DE VALOR.....	25
15.5	LOGO.....	27
15.6	SLOGAN.....	27
15.7	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	27
15.8	EL PRODUCTO.....	29
15.8.1	Ficha técnica.....	29
15.9	ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER.....	32
15.10	COSTEO POR PRODUCCIÓN.....	33
15.11	ESTATUTOS	38
15.11.1	Domicilio.	38
15.11.2	Objeto Social.....	38
15.12	REGLAS SOBRE EL CAPITAL Y ACCIONES.....	39
15.12.1	Capital Autorizado.....	39
15.12.2	Derechos de acciones.	39
15.12.3	Naturaleza de las acciones.	39
15.13	REGLAMENTO INTERNO.....	40
15.13.1	Horario de trabajo.	40
15.13.2	Obligaciones de la empresa.	40
15.13.3	Deberes del trabajador.	40
16.	BALANCE DE APERTURA	41
17.	ESTRUCTURA FINANCIERA	42

18.	ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	43
19.	INDICADORES ECONÓMICOS.....	46
19.1	ANÁLISIS DE INDICADORES ECONÓMICOS	47
20.	FLUJO DE CAJA LIBRE.....	48
21.	VALORACIÓN DE LA EMPRESA	50
22.	CONCLUSIONES.....	52
23.	RECOMENDACIONES	53
24.	REFERENCIAS.....	54

2. TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Posición Ocupacional Nacional.....	9
Ilustración 2. Población Total Nacional	9
Ilustración 3. Logotipo	27
Ilustración 4. Estructura Organizacional.....	27
Ilustración 5. Ficha Técnica – Chicharrón	30
Ilustración 6. Ficha Técnica – Costilla	31
Ilustración 7. Modelo Estratégico	32

3. INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Tabulado de Encuestas.....	22
Tabla 2. Materia Prima – Chicharrón.....	33
Tabla 3. Materia Prima - Costilla	34
Tabla 4. Mano de Obra	34
Tabla 5. Costos Indirectos de Fabricación	35
Tabla 6. Costo total – Chicharrón.....	35
Tabla 7. Costo total – Costilla.....	35
Tabla 8. Establecimiento de precios.....	36
Tabla 9. Gastos de operación	37
Tabla 10. Distribución de Capital.....	39
Tabla 11. Balance Inicial	41
Tabla 12. Estructura Financiera	42
Tabla 13. Estado de Resultados Integral	43
Tabla 14. Estado de Situación Financiera	44
Tabla 15. Proyecciones	45
Tabla 16. Indicadores Financieros – Liquidez, gestión de Activos, margen de rentabilidad, EBITDA y endeudamiento	46
Tabla 17. Presupuesto de Flujo de Caja	49
Tabla 18. Flujo de Caja Descontado	49
Tabla 19. Valoración de la Empresa	50

4. GLOSARIO

Pandemia: Enfermedad epidémica que se extiende a muchos países o que ataca a casi todos los individuos de una localidad o región.

Crisis: Cambio profundo y de consecuencias importantes en un proceso o una situación, o en la manera en que estos son apreciados.

Emprender: Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

Innovación: Creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado.

VPN: Valor presente Neto. Es una herramienta que nos permite determinar la viabilidad de una inversión o de un proyecto, permite evaluar los proyectos de inversión en el medio y en largo plazo y conocer si se puede o no maximizar esa inversión.

TIR: Tasa interna de Retorno. Es la rentabilidad que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto.

5. RESUMEN

Se presenta a continuación, el análisis de una propuesta comercial originada en la necesidad y el pensamiento proyectado del crecimiento financiero de dos familias, para el servicio de una comunidad consumista y contributiva del sector propuesto; se busca demostrar la viabilidad financiera y las diferentes capacidades de gestión necesarias para la creación de un modelo de negocio empresarial enfocado en el sector de alimentos y servicios, bajo un modelo creciente de promoción tipo food truck en camino de posicionarse en el país. Se procura poner en conocimiento de los lectores (posibles inversionistas) la documentación necesaria para la constitución y solicitudes pertinentes que logren llevar a cabo la puesta en marcha del proyecto.

6. INTRODUCCIÓN

Con el ánimo de entender el intercambio comercial y de servicios en la ciudad de Cali, como una herramienta de desarrollo, permitiendo el conocimiento del aprovechamiento y las ventajas competitivas que generan las oportunidades de negocio sobre los bienes del sector alimenticio como lo son la venta de asados al barril en una estructura móvil, se ha visto la necesidad de implementar un plan de negocios que evaluará la viabilidad de crear este emprendimiento en Colombia, a través de un proceso que inicia con el planteamiento de la estructura comercial y organizacional de la empresa.

La principal motivación para emprender el presente proyecto se atribuye a la situación económica que se vive en Colombia a raíz de la pandemia COVID-19. Como solución a esta problemática, los emprendedores buscan en la creación de empresa y la generación de empleo a futuro, adicional a un aporte a la economía del país, creando la compañía El Barril Campestre SAS siguiendo los respectivos pasos y procedimientos necesarios para el ingreso en el mercado del producto elegido a la venta por medio de la estructura móvil en Colombia, situándose principalmente en la ciudad de Cali.

7. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

7.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Debido a la pandemia generada por el COVID-19, se generó una mala experiencia en los colombianos haciéndolos parte de un alto índice de empleados, emprendedores e independientes que cesaron sus trabajos dadas las medidas de seguridad establecidas por el gobierno, lo cual ocasionó grandes pérdidas monetarias en los diferentes sectores a lo largo del territorio nacional, situaciones que fueron conducidas por el escenario de aislamiento.

Como sustento de lo anterior, el gobierno colombiano decidió cerrar sus puertas para nacionales y extranjeros, a través del decreto 420 del 18 de marzo del año 2020 “Por el cual se imparten instrucciones para expedir normas en materia de orden público en virtud de la emergencia sanitaria generada por la pandemia de COVID-19”; generando consigo algunos beneficios pero ocasionando para muchos sectores, en otros sentidos, barreras de carácter legal, entre las que se encuentran el restringido acceso a licencias de uso del suelo y al espacio público, los limitantes permisos de salubridad y manipulación de alimentos, ya que son procesos que se han vuelto costosos para su obtención.

Por lo anterior, en los informes del Banco de la República y las naciones unidas se reflejan como sectores más afectados, y con pérdida de condiciones laborales, la rama de servicios de comida y el turismo, siendo éstos las líneas por las que el presente proyecto se orienta.

7.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Como consecuencia de la pandemia por el COVID-19, para el DANE - Departamento Administrativo Nacional de Estadística, el Obrero, empleado particular y Patrón o empleador fueron las ocupaciones que más variación en puntos porcentuales representaron entre la población ocupada del total nacional, de acuerdo con los informes de diciembre de 2020.

En la siguiente Tabla se evidencia la distribución porcentual, variación absoluta y contribución a la variación de la población ocupada según la posición ocupacional determinada por los años comparados 2019 y 2020:

Ilustración 1. Posición Ocupacional Nacional

Posición ocupacional	Total Nacional				
	Enero - diciembre 2020	Enero - diciembre 2019	Distribución (%)	Variación absoluta	Contribución en p.p.
Población ocupada	19.843	22.287	100,0	-2.444	
Obrero, empleado particular	7.597	8.880	38,3	-1.283	-5,8
Trabajador por cuenta propia	8.758	9.450	44,1	-692	-3,1
Empleado doméstico	519	688	2,6	-169	-0,8
Patrón o empleador	652	808	3,3	-156	-0,7
Trabajador sin remuneración*	708	835	3,6	-127	-0,6
Jornalero o peón	777	783	3,9	-6	0,0
Empleado del gobierno	824	829	4,2	-5	0,0

Fuente: Boletín técnico. Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH). Diciembre 2020.

El gobierno nacional por medio del DANE realizó la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) para medir el impacto de desempleo como consecuencia de la pandemia, según cifras de las estadísticas comparativas entre los años 2019 y 2020, en la cual se tuvo como fin principal proporcionar información básica sobre la estructura de la fuerza de trabajo del país (empleo, desempleo e inactividad), así como de las características sociodemográficas que permitieron caracterizar a la población según sexo, edad, parentesco con el jefe del hogar, nivel educativo, entre otras, para obtener el consolidado de la posición ocupacional anteriormente expuesto y el consolidado anexo.

Ilustración 2. Población Total Nacional

Población Total Nacional	Diciembre		Variación	
	2019	2020	Absoluta	%
Ocupados	22.761	21.409	-1.352	-5,9
Desocupados	2.398	3.305	907	37,8
Inactivos	14.425	15.370	945	6,5
Subempleados Subjetivos	6.846	6.235	-611	-8,9
Subempleados Objetivos	2.678	2.491	-187	-7,0

Fuente: DANE, GEIH.

Fuente: Boletín técnico. Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH). Diciembre 2020.

Ante la crisis social y económica, que generaba una angustiosa necesidad en muchas familias en Colombia, el deseo de apoyar económicamente y considerarse útil en casa; durante el periodo de aislamiento por pandemia, se obligó a las personas a crear nuevas ideas para generar recursos adicionales para suplir las necesidades primordiales de casa y es el origen por el que se desarrolla la presente idea de emprendimiento como aprovechamiento del excesivo tiempo libre en consecuencia de la reducción de labores.

7.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cuáles son los requisitos y documentos legales necesarios para la constitución de la empresa? y ¿cuál es la viabilidad financiera en la ejecución de este emprendimiento?

8. OBJETIVOS

8.1 OBJETIVO GENERAL

Evaluar la viabilidad y métodos de gestión para la puesta en marcha de El Barril Campestre SAS como emprendimiento.

8.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar el Marco legal y normativo necesario para la creación de empresa en la ciudad de Cali.
- Valorar financieramente la propuesta empresarial.

9. MARCO REFERENCIAL

9.1 MARCO CONCEPTUAL

Servicio al cliente. Se complementan conceptos importantes como el servicio y la atención al cliente, son conceptos que se complementan para ser administrativamente “Organización creada por un empresario para atender las reclamaciones y consultas de sus clientes.”, con el cual los empresarios se empiezan a trazar metas y se orientan a la innovación para ejecutar su mejor trabajo, sin importar el sector organizacional.

Para complemento de lo anterior, Renata Paz Couso, en su libro “Servicio al Cliente”, publicado por Ideas propias Editorial, asegura que este concepto es un elemento imprescindible para una empresa y constituye la clave para su éxito o fracaso (Couso, 2005), como ejemplo directamente relacionado con el tema que compete al presente proyecto, menciona que para los restaurantes, las actividades de servicio al cliente corresponden a ejecución en segundo plano para el logro de la satisfacción de los clientes que llegan por una elaboración de platos, relacionando este segundo proceso de atención con un proceso de objeciones necesarias para complemento de la comunicación, la retroalimentación y la posibilidad de cerrar una venta.

Innovación. Se define como la acción de crear, transformar y modificar una idea que requiere aportes económicos e intelectuales.

Desde el Fondo Monetario Internacional, se valora y respalda la creación de oportunidades por parte de los ciudadanos a través de la utilización de tecnologías y desarrollo de potenciales que sean promotoras de la innovación e involucren la inclusión financiera.

Se propone en este emprendimiento un enfoque de innovación desarrollada bajo una estructura móvil es una herramienta visualizada, plasmada y elaborada, hecha de Material de acero con el fin de ser adaptada para los diferentes traslados a donde se quiere llevar el servicio.

Empresa. El concepto de empresa con una variedad de definiciones que involucran personas con determinados objetivos y recursos de una manera organizada como lo manifiesta los autores Zoilo Pallares, Diego Romero y Manuel Herrera, autores del libro "*Hacer Empresa: Un Reto*", la **empresa** se la puede considerar como "*un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado*" (Hacer empresa un reto, Cuarta Edición, Fondo Editorial Nueva Empresa, 2005, Pág. 4).

Podemos hablar de empresa como un conjunto de elementos con características internas y externas que se pueden comunicar entre si debido a que los rasgos sociales ,político, culturales ,religiosos, morales influyen en la dirección del manejo de la organización transformando una necesidad en un producto "*hasta ahora la empresa es entendida como un ente hacedor ,que transforma cosas desde un flujo físico entrante para llegar un producto final saliente*" (Juan José Goñi Zabala, un nuevo concepto de empresa,p89,2014)

9.2 PLAN DE NEGOCIO

El Barril Campestre inicia como una idea de negocio la cual se quiere plasmar, entre los accionistas se decide que su forma jurídica será SAS, este emprendimiento iniciará con recursos propios de los accionistas los cuales están destinados para la compra de Materia prima como lo son carnes, especias, carbón y acompañantes de carnes como lo son yuca, papa o maduro, empaques de la comida, también se distribuirá valor para la inversión de la infraestructura como lo son los paneles solares y estructura móvil, se solicitarán los permisos necesarios y requeridos por el Municipio, los permisos mercantiles, el Barril será un negocio legalmente constituido por lo que se realizará el registro ante la Cámara de comercio de Cali y la DIAN; una vez constituida la figura jurídica, se iniciará con los tramites de permisos sanitarios, de Manipulación de alimentos, de uso de suelo y demás requeridos, se hará la apertura de cuenta de ahorros para recibir el pago por la venta

de los productos; por decisión unánime se establece que los métodos de pago que se emplearán serán Datafono, transferencia bancaria y pagos en efectivo.

La selección de los proveedores por la calidad y garantía de sus productos que cuenten con los permisos legales, ficha técnica, que cumplan los tiempos de entrega establecidos por El Barril Campestre SAS, una vez seleccionados los proveedores con los que el negocio se va a abastecer, se establecerán los días y horarios en los que va a funcionar, los accionistas aportarán su mano de obra con un salario acordado.

La planeación del desarrollo de la venta estará organizada desde el día anterior donde se dejen listos los condimentos a aplicar en las carnes ya porcionadas, la cocción de los acompañantes yuca, papa o maduro se harán en el transcurso del asado de las carnes, una vez listos los platos se iniciará a organizar en el recipiente lifepack hecho de material responsable con el medio ambiente, los alimentos estarán envueltos en papel parafinado, los asados serán entregados con acompañantes anteriormente mencionados que incluyen 3 salsas como chimichurri, pico de gallo y BBQ. Finalmente, el despacho y entrega se realizará por orden de pedido los cuales se tomarán vía WhatsApp, telefónica e Instagram.

Para redondear la idea y como intuición de potencial de crecimiento se plantea el anterior plan de negocio con el siguiente resumen ejecutivo con el ánimo de convertirlo en factible y rentable para los inversionistas, trabajadores y clientes que hagan parte de la propuesta.

9.3 RESUMEN EJECUTIVO

Para conocimiento de los inversionistas y entidades financieras, el presente plan de negocio como un restaurante móvil es una revelación de la propuesta comercial y de servicios de “EL BARRIL CAMPESTRE” para generar expectativas reales del negocio y aclarar los temas de rentabilidad. Como documento expuesto a los interesados se darán detalles numéricos y cifras concernientes al tema de inversión

a quien interese; por medio del presente se desea promover una visión optimista del proyecto, destacando los puntos fuertes, débiles y amenazas del negocio para demostrar el compromiso con el éxito del emprendimiento, como una empresa responsable y líder en su mercado. La intención es ejecutar un negocio estable y definitivo para poder plantear un plan financiero y de marketing que se ajuste a las necesidades y deseos de inversión de capital para demostrar con el desarrollo de las actividades propias de la operación que es un negocio centrado en la realidad.

10. MARCO LEGAL

Todo emprendimiento se debe acoger y proyectar de acuerdo con lo estipulado en el Artículo 333 de la Constitución Política de Colombia en el que se respeta e incentiva la creación de empresa de la siguiente manera *“La actividad económica y la iniciativa privada son libres, dentro de los límites del bien común. Para su ejercicio, nadie podrá exigir permisos previos ni requisitos, sin autorización de la ley. La libre competencia económica es un derecho de todos que supone responsabilidades. La empresa, como base del desarrollo, tiene una función social que implica obligaciones. El Estado fortalecerá las organizaciones solidarias y estimulará el desarrollo empresarial. El Estado, por mandato de la ley, impedirá que se obstruya o se restrinja la libertad económica y evitará o controlará cualquier abuso que personas o empresas hagan de su posición dominante en el mercado nacional. La ley delimitará el alcance de la libertad económica cuando así lo exijan el interés social, el ambiente y el patrimonio cultural de la Nación.”* (Constitución política de Colombia. 2023. Artículo 333. <https://www.constitucioncolombia.com/titulo-12/capitulo-1/articulo-333>)

Así mismo, como guía para la implementación de las buenas prácticas, costumbres y el cumplimiento del marco normativo, los proyectos de emprendimiento como el Barril Campestre SAS deben buscar alinearse estrechamente con los criterios del Código de Comercio (*En Colombia, Decreto 410 de 1971*) como regulación, carta de normas y principios del derecho mercantil que tiene cabida en los diferentes

países del mundo, para propiciar toda buena y correcta relación comercial a través de las actividades mercantiles.

En consonancia con lo anterior, teniendo en cuenta que los emprendimientos son proyectos que visualizan su constitución en una la formalización, se evalúa también el cumplimiento y seguimiento de los aspectos normativos con el Estatuto Tributario en el Decreto 624 de 1989, como un compilado de normas con fuerza de ley cuyo cuerpo jurídico se actualiza a medida que son afectadas por cambios que afecten los impuestos administrados por la Unidad Administrativa Especial - Dirección Nacional de Impuestos y Aduanas Nacionales.

Para continuación y aplicación de la ley comercial y la legislación civil, se considera el Registro Mercantil como un aprovechamiento, de beneficios y respaldos jurídicos como aliados de las diferentes cámaras de comercio, las cuales se encuentran distribuidas en los 32 departamentos de Colombia según corresponda la ubicación del proyecto, para hacer uso y ser parte de *“los impulsores del progreso y el desarrollo económico”* (Confecámaras. 2021. <https://camarasdecomerciocolombia.com/>), también para obtener identidad comercial, estatus legal y reconocimiento frente a las demás empresas.

Por otro lado, el Ministerio de Comercio, Industria y turismo es un departamento administrativo encargado de contribuir y promover el desarrollo sostenible en la República de Colombia en cuanto a actividad empresarial, productora de bienes y servicios, tecnología y gestión turística se refiere; es entonces este organismo con el que se cuenta como emprendimiento y pequeña empresa para recibir políticas generales en materia de desarrollo, competitividad, integración y desarrollo de sectores productivos, para una gestión administrativa de generación de valor agregado y consolidación en el mercado local e internacional.

En contraste con la parte comercial y administrativa, la iniciativa de este emprendimiento se encuentra con la normatividad proveniente del Ministerio de salud y protección social, el cual en ejercicio de sus funciones permite los registros y establece requisitos como autoridad sanitaria de orden nacional, a través de la resolución 2674 de 2013, en la cual reglamenta la inspección, vigilancia y control; estableciendo unas condiciones básicas para la fabricación y el aseguramiento de

los alimentos, procurando la inocuidad para el consumo de los colombianos a través del Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos – INVIMA.

11. METODOLOGÍA

11.1 TIPO DE ESTUDIO

Se articulan diferentes conceptos de negocio, emprendimiento, sostenimiento y contabilidad para ofrecer una investigación con metodología de tipo cuantitativa, gracias a su origen y desarrollo basado en la normativa ya existente, el análisis de contenido de las normas necesarias (tributarias, económicas, legales, ambientales, territoriales, etc.), para llevar a cabo la estructuración de negocio y valoración del emprendimiento como empresa legalmente constituida en Cali, en el que, por su contenido incluyente de información financiera proyectada ofrecen una oportunidad de negocio apropiada para inversionistas.

11.2 MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

El presente, se trabaja bajo el método inductivo, el cual conduce principalmente a tomar muestras a través de encuestas dirigidas a una población, con el fin de evaluar la aceptación de los productos a vender en el presente emprendimiento.

Desde el estudio de la conducta de los encuestados, la orientación de los diferentes documentos normativos, a nivel regional y nacional, y la evaluación de viabilidad del proyecto de emprendimiento enfocado en el sector alimenticio; se procederá con la recolección de datos y documentos por medio del asesoramiento legal y económico como lo son las estadísticas de crecimiento del sector gastronómico, para desarrollar una investigación completa y detallada que oriente a la creación del emprendimiento y que justifiquen los planteamientos de mantener en marcha el negocio como empresa gracias a su valoración y su viabilidad financiera. La inducción es una metodología que conlleva a la tarea de lecturas y síntesis de los datos obtenidos para vincular cada uno de los conceptos, y planteamientos, a partir

del análisis de proyecciones e ideas específicas que se estiman, las cuales darán paso a la conceptualización y creación de futuras experiencias en el desarrollo de la creación de empresa como tesis.

Desde la conducta de estudio y análisis de los diferentes documentos normativos, Para el presente proyecto de emprendimiento se propone analizar los fundamentos normativos, económicos y contables para la creación de empresa y su sostenimiento como desarrollo de estudios profesionales que promueven un aporte al crecimiento económico y empresarial de la sociedad en la ciudad de Cali, que es el lugar de residencia y establecimiento del negocio propuesto.

La lectura de los documentos normativos, económicos y de encuestas se utiliza como una técnica de investigación consistente en el análisis de la realidad social a través de la observación y el análisis de los documentos que se crean o producen en la matriz de una o varias sociedades a las que se desea llegar. Esta técnica se refiere a una metodología directa, es decir, basada en el análisis e interpretación de fuentes documentales elaboradas, y a la observación directa de la realidad del mercado objetivo, pudiendo explotarlas tanto en un sentido cuantitativo como cualitativo, para identificar las potenciales fuerzas de Porter.

La interpretación de los estados financieros elaborados es la última fase de esta metodología en la que queda registro de las proyecciones elaboradas y la significancia de la idea principal con relación a los diferentes medios que soportan la creación y puesta en marcha de la tesis. Es el proceso donde se afianzan las imprecisiones iniciales, se tiene a disposición el material adaptado, a través del análisis, al objetivo deseado para tratar de valorar el emprendimiento diseñado y conservarlo a futuro.

Para realizar el trabajo de emprendimiento, bajo el método de análisis de contenido normativo, las proyecciones, el estudio de mercado y los estados financieros, fue necesario llevar a cabo un desarrollo metódico que permitiera la adecuada consecución de los objetivos propuestos, así como una formulación clara, concreta y precisa del problema, de la oportunidad y la puesta en marcha del negocio en una metodología de emprendimiento adecuada, usando estrategias empíricas y herramientas profesionales relacionadas con el tipo de trabajo.

12. FUENTES DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para llegar a una propuesta formal y agregarle peso de la validez a la presente investigación de proyecto empresarial se tomaron las siguientes fuentes de información, haciendo uso de técnicas de observación y análisis de encuestas para la recolección de datos de manera directa.

12.1 FUENTES PRIMARIAS

Se recurre a este tipo de fuente para la obtención de información directa proveniente de los sujetos encuestados con relación al tipo descriptivo de su género y rango de edad tanto como de las preferencias relativas a las preguntas de investigación.

12.2 FUENTES SECUNDARIAS

Las fuentes secundarias a las que se recurre son estadísticas y datos investigativos de páginas oficiales gubernamentales que dan enfoque a través de información sectorizada.

13. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Consisten en la obtención de datos de los sujetos de estudio, en este caso de una manera directa, por medio de encuestas o cuestionarios cerrados, con el fin de obtener una orientación al respecto de sus opiniones o sugerencias a las cuales se llega por medio de preguntas puntuales de selección múltiple, para así enfocar apropiadamente al objetivo del cuestionario y encontrar la segmentación ideal. Esta técnica de recolección de información cuenta con la practicidad de los diferentes medios que se pueden utilizar como la vía electrónica, en la que los sujetos pueden interactuar a través de sus dispositivos móviles o computadores

14. DESARROLLO DEL PLAN DE NEGOCIO

14.1 ESTUDIO DEL MERCADO

14.1.1 Tipo de mercado. Mercado perfecto (Libre).

Teniendo en cuenta que, en muchos barrios de Cali, existe la venta de asados tradicionales de diferentes carnes y en diversos establecimientos de comercio, así como la novedosa idea de negocio que se ha implementado de la comida en los parques de tráiler, el plus del Barril Campestre es la elaboración de asados de carne de cerdo en el barril. Se pretende brindar acceso a los productos estrella a muchos clientes, a quienes se llegará a través de la propuesta de movilidad de la estructura en varios puntos express de la ciudad.

Dentro del plan de negocio del presente proyecto de emprendimiento se ejecuta el estudio de mercado para lograr una segmentación del mercado, identificar los potenciales clientes, sus preferencias y establecer los mejores canales de marketing para llegar a la fidelización de los mencionados logrando minimizar los riesgos externos que puedan amenazar el desarrollo del proyecto en cuanto a lo que competencia se refiere.

Para lo anterior se selecciona como tipo de sector, mencionado a lo largo del proyecto, el sector de los alimentos y bebidas elaboradas para preparar y a disposición, se hablará entonces del sector gastronómico y las ingeniosas food truck que hoy en día se conocen.

14.2 ESTUDIO DEL SECTOR GASTRONÓMICO

El sector gastronómico puede tener afectación a nivel global debido a los cambios políticos de los sectores del país y a nivel internacional debido a las políticas económicas de los países; otra afectación a nivel global es la inflación del país, lo anterior por las variaciones en precios que se pueden presentar con los proveedores. Y como ultima variable a nivel global se encuentran los fenómenos naturales pueden ser también causales de alteraciones en la obtención de los insumos para nuestra compañía.

De acuerdo con la naturaleza de los bienes y servicios a prestar, la actividad del Barril Campestre SAS se clasifica en el sector de actividades de restaurante y servicios móviles de comida.

Destino: Por naturaleza de los compradores, la actividad se ubica en el mercado de consumo, para quienes buscan cubrir una necesidad mediante la adquisición del servicio alimenticio para consumir en sitio o a domicilio.

Los Food Truck

14.3 ESTRATEGIA DE MERCADO

14.3.1 Estrategia de precio. A través de la encuesta, se logra establecer que los futuros clientes están dispuestos a pagar por los productos que se ofrecen al rango de precios que se proponen, ya que se pretende mantener un rango acorde con el mercado.

14.3.2 Estrategia de venta. El Barril Campestre SAS opera en la industria gastronómica, donde su actividad principal es la venta y distribución de carne de cerdo preparada al barril, dentro de la zona nacional, en las ciudades de Cali y Candelaria, ubicándose entre los principales barrios y localizándose en áreas recreativas y residenciales estratégicamente, para así llegar a una mayor cantidad de comensales; nuestra principal estrategia se basa en la integridad del trabajo y un fuerte compromiso ambiental con la comunidad; teniendo en cuenta que esta novedosa técnica de asados no genera tanta contaminación y se pretende implementar el uso de paneles solares que distribuyan la energía para el funcionamiento de la estructura móvil.

14.3.3 Estrategia de servicio. En esta industria podemos distinguir una alta competencia en el mercado gastronómico, razón por la cual El Barril Campestre SAS dará un cambio al mercado llegando con una estructura móvil que tratará de recorrer toda la ciudad.

14.3.4 Estrategia de promocional. Se buscará las diferentes formas de atraer nuevo clientes e incentivar a través de ofertas, promociones,

publicidad, con el fin de garantizar la calidad y conservando un excelente servicio

14.3.5 Estrategia de publicidad. Como marketing y ventas cada semana se hará publicidad de las promociones a ofrecer por redes sociales, teniendo en cuenta los análisis y estrategias a desarrollar por las zonas y fechas especiales, para fidelizar a los clientes a los cuales se va a llegar cada fin de semana.

14.4 ANÁLISIS DE COMPETENCIA

Competidores: Alrededor, cercano a las instalaciones de la compañía (Poblado Campestre - Candelaria) no se identifican competidores directos con marca propia y de talla importadora (de sus principales insumos) que presten este tipo de servicio de asados al barril, sin embargo, los restaurantes y tráiler que venden otros productos y asados de otro tipo (diferente al barril) logran distribuir como proveedores directos a los consumidores finales. Por otra parte, en la ciudad de Cali, sí se ubican muchos más competidores directos, debido a esto, la posición del emprendimiento con relación a los competidores se encuentra en leve desventaja al no tener reconocimiento público en el sector del mercado objetivo.

14.5 ENCUESTAS

Con la siguiente encuesta, se busca identificar (segmentar) el tipo de población a la que el Barril Campestre llegará con sus productos y con quienes podrá potenciar sus ventas, se quiere encontrar el índice de aceptación que logra nuestro producto dentro de la muestra y, con esta información, también se busca aclarar si el tipo de propuestas para la entrega y distribución de los productos tendrán acogida por parte de los comensales.

14.6 TABULACIÓN DE LA ENCUESTA

Tabla 1. Tabulado de Encuestas

1- ¿Cuál es su género?	
Femenino	22
Masculino	8
Otros	1
TOTAL	31

2- Indique el rango de su edad	
De 15 a 25 años	14
De 26 a 45 años	10
De 46 años en adelante	7
TOTAL	31

3- ¿Consumes carne de Cerdo?	
Si	29
No	2
TOTAL	31

4- Si la anterior respuesta es Si, ¿Cuántas veces a la semana consume carne de Cerdo?	
De 1 a 2 veces por semana	26
De 3 a 4 veces por semana	2
Más de 5 veces por semana	3
TOTAL	31

5- ¿Cuál es su preferencia de servicio a la hora de consumir alimentos?	
Servicio a la mesa (en sitio)	29
Servicio a domicilio	2
TOTAL	31

6- ¿En qué tipo de menaje prefiere consumir alimentos?	
Presentación Eco-ambiental	24
Cristalería	7
TOTAL	31

7- ¿Cuál es el rango de gasto que destina al mes (por persona) para consumir alimentos no preparados en casa?	
De 15mil a 25mil	14
De 26mil a 35mil	10
De 36mil en adelante	7
TOTAL	31

Fuente: Elaboración propia. Encuesta elaborada para conocimiento del mercado. Febrero 2023.

Debido al desconocimiento de la desviación estándar de la población a encuestar, se desarrolló una fórmula estadística para determinar el tamaño de la muestra que estimara datos globales de un número posible de encuestados; la fórmula se desarrolla con un universo posible a encuestar de 31 personas que aceptaron la solicitud, el establecimiento de una confianza del 95% y un error del 5% del total a encuestar, considera que el 0,5 será la población con una característica esperada a favor de los productos y el otro 0,5 serán los individuos que no poseen la característica deseada, con lo cual se estima que 23 encuestas son apropiadas para

el estudio de factibilidad y apreciación de los productos a ofrecer. De acuerdo con el establecimiento de la muestra mínima, se logró llegar a la población de 31 personas, lo cual permitió establecer que las preguntas llegaron con un porcentaje del 71% al género femenino, el 25,8% al género masculino y el restante otro tipo de género y que el 45% de los encuestados corresponden a personas que se encuentran entre los 15 y 25 años de edad, el 32% fueron personas de 26 a 45 años y el restante supera los 46 años; De acuerdo con las otras respuestas obtenidas en la anterior encuesta se puede establecer que el 93,5% de las personas consumen carne de cerdo y de éste el 89,7% lo hacen con una frecuencia inferior a 3 veces por semana, de esta forma tenemos que el 6,5% no respondieron a la pregunta sobre la frecuencia del consumo de carne de cerdo. Como otra área de consulta, la encuesta reveló que aproximadamente 24 personas (el 77,4%) prefieren salir a consumir alimentos fuera de casa que pedir domicilios, y por preferencia les gustan los alimentos en presentación eco-ambiental, contra un 29% que prefiere sus alimentos en menaje tipo cristalería. Finalmente se logra afirmar que El Barril Campestre tiene sus productos a un precio de venta dentro del rango promedio que más consumen las personas alimentos no preparados en casa, el cual se encuentra entre \$15.000 a \$25.000 por persona, aunque los otros porcentajes revelan buen estimado de venta ya que el 22,6% de las personas encuestadas suelen pagar más de \$36.000 por persona en una comida fuera de casa al mes.

14.7 ESTUDIO ADMINISTRATIVO

La infraestructura que caracteriza al Barril Campestre es una estructura móvil que ayuda a llegar a diferentes zonas de Cali y Candelaria. Es una compañía que cumple con la legalidad y gestión de salubridad por la manipulación de alimentos y la planificación de sus actividades cotidianas.

La gestión de recursos humanos que emplea el Barril Campestre es la contratación de personal capacitado y certificado para el correcto manejo de los alimentos. Busca ser una compañía que distribuya sus labores y capacite al personal implementando sanas y estables políticas salariales y laborales.

En cuanto a tecnología es una compañía que con su estructura es amigable con el medio ambiente por sus paneles solares que distribuye la energía para su funcionamiento y la poca emisión de gases que se logra con los asados al barril. Adicionalmente se apoya de las plataformas digitales que llegan a los consumidores finales para la distribución.

Para las compras, el Barril Campestre implementa políticas de compra, recepción, almacenamiento y manipulación de los alimentos de tal forma que cumpla con los mejores estándares de calidad, buscando los mejores y altamente calificados proveedores.

En la logística interna se implementará la planeación y flexibilidad de trabajo, procurando dejar los insumos no perecederos organizados previamente para la jornada de trabajo y con las carnes que son de máximo cuidado se tendrán tratamientos especiales como su almacenamiento debidamente porcionados en refrigeradores a temperatura apropiada. Para el cumplimiento con la logística externa, se llegará al cliente a través de meseros capacitados en atención al cliente y se tendrá el apoyo de las plataformas digitales para distribuir el producto final

15. NOMBRE COMERCIAL: EL BARRIL CAMPESTRE SAS

15.1 LOCALIZACIÓN

Macro localización. El barril Campestre se encuentra ubicado en el país de Colombia, específicamente en las ciudades de Candelaria como sede principal y Cali como zonas móviles.

Micro localización. Se clasifica como zona urbana y residencial el domicilio principal y las zonas donde se instalarán los puntos móviles. Lo cual busca la ventaja de llegar a las personas que se encuentran en casa y en sus alrededores. Como beneficio para los clientes y para la compañía es la facilidad de acceso al producto al evitar el desplazamiento para obtener este tipo de alimentos.

15.2 FORMA JURÍDICA

15.2.1 Visión. Se proyecta para el 2027 que El Barril Campestre SAS se encuentre posicionado como el restaurante móvil de asados al barril con un alto número de clientes satisfechos a nivel nacional por medio de la compra de los mejores productos como materia prima que permitan su posicionamiento como los distribuidores de carne y Chicharrón y sus acompañantes del mejor servicio de asados al barril entregados en su estructura móvil y la exportación de sus productos bajo los estándares de calidad sólidamente implementados.

15.2.2 Misión. Se constituye la empresa El Barril Campestre SAS con el fundamento de ofrecer el mejor servicio de asados al barril entregados en una estructura móvil alrededor de las ciudades de Cali y Candelaria. La compañía se encarga de la distribución y compra y procesamiento de materia prima para ofrecer a sus clientes los productos alimenticios de su carta, terminados con los estándares más altos de calidad en preparación y servicio a la mesa, a precios competitivos y asequibles para su portafolio de clientes

15.3 VALORES Y PRINCIPIOS

Disciplina. Permite que el desarrollo de las actividades se planee de forma organizada en búsqueda de un objetivo Común.

Transparencia Se busca prestar un servicio ideal y acorde a la necesidad de cada cliente, fidelizar los clientes con precios asequibles y sobre todo con calidad en los productos a consumir.

Respeto. Es un valor fundamental que coadyuva a las relaciones entre personas, logrando equidad.

Compromiso. Cumplir con las tareas y objetivos asignados, cumplir con los tiempos establecidos, garantizando siempre la calidad del servicio acordados, adicionalmente incentivar al trabajador con el fin de que se comprometa y trabajar en pro de la mejora continua.

15.4 CADENA DE VALOR

La infraestructura que caracteriza al Barril Campestre es una estructura móvil que ayuda a llegar a diferentes zonas de Cali y Candelaria. Es una compañía que cumple con la legalidad y gestión de salubridad por la manipulación de alimentos y la planificación de sus actividades cotidianas.

La gestión de recursos humanos que emplea el Barril Campestre es la contratación de personal capacitado y certificado para el correcto manejo de los alimentos. Busca ser una compañía que distribuya sus labores y capacite al personal implementando sanas y estables políticas salariales y laborales.

En cuanto a tecnología es una compañía que con su estructura es amigable con el medio ambiente por sus paneles solares que distribuye la energía para su funcionamiento y la poca emisión de gases que se logra con los asados al barril. Adicionalmente se apoya de las plataformas digitales que llegan a los consumidores finales para la distribución.

Para las compras, el Barril Campestre implementa políticas de compra, recepción, almacenamiento y manipulación de los alimentos de tal forma que cumpla con los mejores estándares de calidad, buscando los mejores y altamente calificados proveedores.

En la logística interna se implementará la planeación y flexibilidad de trabajo, procurando dejar los insumos no perecederos organizados previamente para la jornada de trabajo y con las carnes que son de máximo cuidado se tendrán tratamientos especiales como su almacenamiento debidamente porcionados en refrigeradores a temperatura apropiada. Para el cumplimiento con la logística externa, se llegará al cliente a través de meseros capacitados en atención al cliente y se tendrá el apoyo de las plataformas digitales para distribuir el producto final.

15.5 LOGO

Ilustración 3. Logotipo

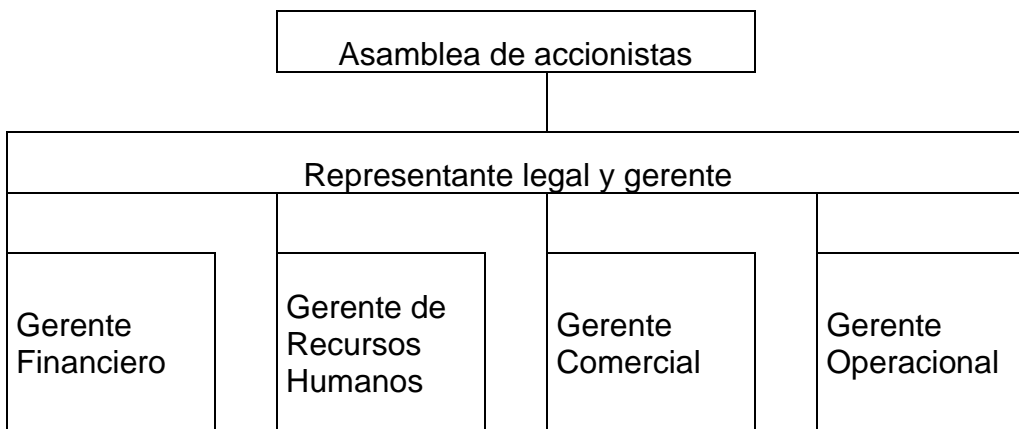


15.6 SLOGAN

Un sabor de aventura

15.7 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Ilustración 4. Estructura Organizacional



Fuente: Elaboración propia. Estructura organizacional elaborada como proyección del emprendimiento. Agosto 2022.

Después de desarrollar el estudio de costo y las proyecciones para visualizar la estabilidad de la organización, se propone a los socios principales que al ser una

empresa en proceso no resulta factible contratar personal adicional para desarrollar las funciones propuestas en la presente estructura organizacional, por lo tanto, se sugiere asignar un salario para las dos personas y a medida que la organización crezca se evaluará la procedencia de contratar personas para ejecutar las actividades administrativas que se proponen. Dado lo anterior las funciones se asignarán de la siguiente manera para el Gerente Comercial y Operacional:

Funciones del Gerente Comercial:

- Representar legalmente a la compañía.
- Cumplir con los objetivos de la asamblea.
- Planear, dirigir y controlar las actividades administrativas y operativas.
- Coordinar las labores de las gerencias.
- Establecer estrategias para el mejoramiento de la compañía.
- Obtener los resultados adecuados acorde con los objetivos de la compañía.
- Formular el programa anual de presupuesto establecido con el Representante Legal.
- Dirigir las labores administrativas encaminadas al logro de objetivos.
- Supervisar la comunicación y el cumplimiento de objetivos de las gerencias.
- Promover un ambiente de cooperación y responsabilidad entre las gerencias.

Funciones del Gerente Operacional:

- Implementar programas de servicio al cliente.
- Planificar y controlar las operaciones comerciales relacionadas con la compra de materia prima y venta de servicios.
- Dirigir el departamento de compras y formular el programa de trabajo para la atención al cliente.
- Organizar y coordinar eventos programados.
- Elaborar programas de ejecución operativa.
- Coordinar el agendamiento de las labores operativas.

Evaluar y controlar los riesgos de operación.

Garantizar el cumplimiento de los programas de ejecución operativa.

15.8 EL PRODUCTO


15.8.1 Ficha técnica. Chicharrón – Código: Chicharrón 001

Descripción: Porciones de chicharrón de cerdo adobado y ahumado al barril.

Observaciones: Acompañados de trozos de yuca, papa maduro y arepa. La presentación incluye 3 salsas (chimichurri, pico de gallo y BBQ).

Logística: la cantidad de carne a servir en cada caja pequeña es de 250gr y en la caja grande la cantidad es de 300gr. La caja de presentación está hecha con material responsable con el medio ambiente (lifepack).

Ilustración 5. Ficha Técnica – Chicharrón

FICHA TECNICA		
CHICHARRON CARNUDO		PAX: 1
Cantidad	Ingredientes	
250g	Chicharrón	
C/S	Condimentos	
62g	Yuca	
62g	Papa	
62g	Platano	
62g	Arepa	
ELABORACIÓN		
Tasajear la parte del cuero del chicharrón		
Sazonar el chicharrón con los diferentes condimentos de la casa		
Utilizar los ganchos para colgar en el barril		
Asar al carbon durante 60 minutos para lograr la temperatura interna de 70° a 80°C (termino 3/4)		
Dejar la carne en reposo 5 minutos para poder cortar los trozos de la porción y que no se rieguen sus jugos		
PUNTOS CRÍTICOS Y OBSERVACIONES		
Presentación: Servir la porción de Chicharrón en las cajas lifepack con sus respectivas porciones de Yuca, Papa, Platano y Arepa, para comer en el sitio o para llevar.		
Acompañar la porción con salsas BBQ, Chimichurri y pico de gallo		
ALERGENOS EXISTENTES EN EL PLATO		
Condimentos		
Carne de cerdo		

Fuente: Elaboración propia. Ficha técnica para conocimiento del producto por porción. Marzo 2023.


Costilla BBQ– Código: Costilla 002

Descripción: Porciones de costilla de cerdo adobado y ahumado al barril.

Observaciones: Acompañados de trozos de yuca, papa maduro y arepa. La presentación incluye 3 salsas (chimichurri, pico de gallo y BBQ).

Logística: la cantidad de carne a servir en cada caja pequeña es de 250gr y en la caja grande la cantidad es de 300gr. La caja de presentación está hecha con material responsable con el medio ambiente (lifepack).

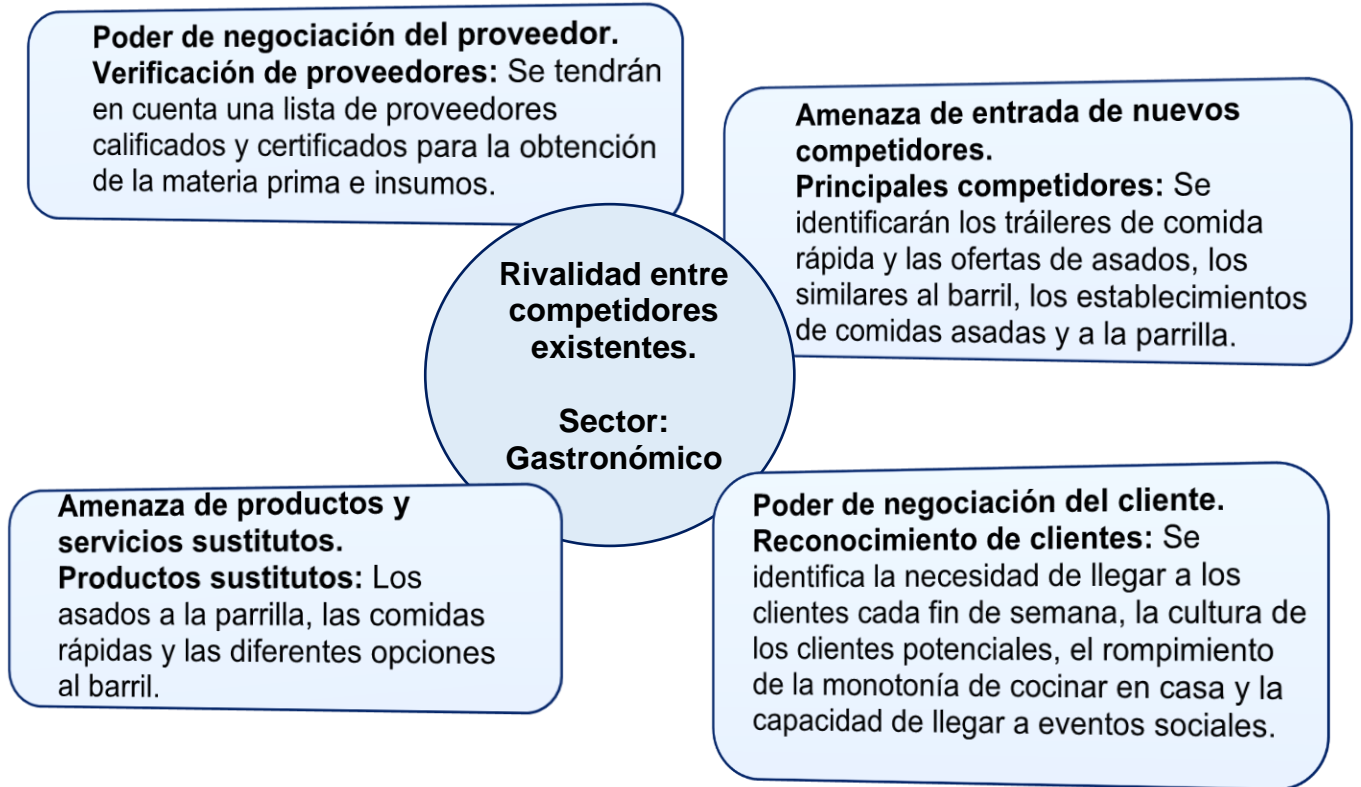
Ilustración 6. Ficha Técnica – Costilla

FICHA TECNICA		
COSTILLA BBQ		PAX: 1
Cantidad	Ingredientes	
250g	Costilla de Cerdo	
C/S	Condimentos	
62g	Yuca	
62g	Papa	
62g	Platano	
62g	Arepa	
ELABORACIÓN		
<p>Quitar la membrana e impurezas del hueso de la carne</p> <p>Sazonar la costilla con los diferentes condimentos de la casa y envolver en papel aluminio</p> <p>Utilizar los ganchos para colgar en el barril</p> <p>Asar al carbon durante 90 minutos para lograr la temperatura interna de la carne de 80° a 90°C (termino 3/4)</p> <p>Sacar la carne para quitarle el aluminio y adicionarle suficiente salsa BBQ de la casa</p> <p>Volver la carne al barril para que caramelize y se logre el punto adecuado de sal y dulce</p> <p>Dejar la carne en reposo 5 minutos para poder cortar los trozos de la porción y que no se rieguen sus jugos</p>		
PUNTOS CRÍTICOS Y OBSERVACIONES		
<p>Presentación: Servir la porción de Chicharrón en las cajas lifepack con sus respectivas porciones de Yuca, Papa, Platano y Arepa, para comer en el sitio o para llevar.</p> <p>Acompañar la porción con salsas BBQ, Chimichurri y pico de gallo</p>		
ALERGENOS EXISTENTES EN EL PLATO		
Condimentos		
Carne de cerdo		

Fuente: Elaboración propia. Ficha técnica para conocimiento del producto por porción. Marzo 2023.

15.9 ANÁLISIS DE LAS 5 FUERZAS DE PORTER

Ilustración 7. Modelo Estratégico



Fuente: Elaboración propia. Análisis para estrategias de negocio. Marzo 2023.

El modelo de las 5 fuerzas de Porter del análisis competitivo es un enfoque utilizado para desarrollar estrategias en muchas industrias, donde la intensidad de la competencia entre organizaciones varía mucho de una industria a otra, pero se observa como factor común que la intensidad de la competencia es más alta en industrias de bajas ganancias. (Plataforma tecnológica ISOtools, 2020).

15.10 COSTEO POR PRODUCCIÓN

Para el proceso de costeo de los productos en El Barril Campestre, se utilizó el modelo denominado “Costeo por producción”; el cual consiste en identificar la fase de proceso de producción y los elementos que intervienen en esta de manera detallada como lo son la Materia Prima, costos indirectos de Fabricación CIF y mano de obra necesarios para la elaboración de los productos ofrecidos que son el Chicharrón y la Costilla hasta el proceso de servicio al cliente, lo que contribuirá con la optimización de los costos durante el proceso de producción y por ende con el establecimiento de precios de venta adecuados a nuestras necesidades y la satisfacción de los clientes.

Este sistema permite tener un análisis de la realidad y el valor de inversión que implica para la empresa lanzar al mercado cada línea de producto, así mismo contribuye con la toma de decisiones que inciden en la operación del negocio y a tener un control detallado en la asignación de los recursos económicos, técnicos, humano y tecnológicos.

Tabla 2. Materia Prima – Chicharrón

MATERIA PRIMA x CAJA							UNIDADES PROYECTADAS X MES
CHICHARRÓN							
Concepto	Valor	Valor x gramo / Unidad	Cant / gramo	Precio x gramo	Desperdicios		
Chicharrón	\$ 9,980.0	\$ 20.0	250.0	\$ 4,990.0	\$ 249.5	346	
Papa	\$ 1,292.0	\$ 2.6	65.5	\$ 169.3	\$ 8.5		
Yuca	\$ 1,390.0	\$ 2.8	65.5	\$ 182.1	\$ 9.1		
Platano	\$ 1,950.0	\$ 3.9	65.5	\$ 255.5	\$ 12.8		
Arepa	\$ 3,140.0	\$ 314.0	1.0	\$ 314.0	\$ 15.7		
Espicias	\$ 3,220.0	\$ 21.5	6.0	\$ 128.8	\$ 6.4		
Papel Aluminio	\$ 6,090.0	\$ 870.0	0.3	\$ 217.5	\$ 10.9		
Servilletas	\$ 3,293.0	\$ 16.5	1.0	\$ 16.5	\$ 0.8		
Papel Parafina	\$ 8,990.0	\$ 899.0	1.0	\$ 899.0	\$ 45.0		
Copa 1,5 Onzas (para salsa)	\$ 5,670.0	\$ 113.4	1.0	\$ 113.4	\$ 5.7		
Cajas lifepack	\$ 782.0	\$ 782.0	1.0	\$ 782.0	\$ 39.1		
Guacamole	\$ 40,400.0	\$ 9.2	25.0	\$ 229.5	\$ 11.5		
Sala BBQ	\$ 63,000.0	\$ 6.0	25.0	\$ 150.0	\$ 7.5		
TOTALES				\$ 8,447.5	\$ 422.4		
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA X CAJA							\$ 8,869.9

Fuente: Elaboración propia. Tabla de costeo por ingrediente de materia prima para producción de cajas de Chicharrón. Marzo 2023.

Tabla 3. Materia Prima - Costilla

MATERIA PRIMA x CAJA						UNIDADES PROYECTADAS X MES	
COSTILLA							
Concepto	Valor	Valor x gramo / Unidad	Cant / gramo	Precio x gramo	Desperdicios		
Costilla	\$ 8,990.0	\$ 18.0	250.0	\$ 4,495.0	\$ 224.8	518	
Papa	\$ 1,292.0	\$ 2.6	65.5	\$ 169.3	\$ 8.5		
Yuca	\$ 1,390.0	\$ 2.8	65.5	\$ 182.1	\$ 9.1		
Platano	\$ 1,950.0	\$ 3.9	65.5	\$ 255.5	\$ 12.8		
Arepa	\$ 3,140.0	\$ 314.0	1.0	\$ 314.0	\$ 15.7		
Espicias	\$ 3,220.0	\$ 21.5	6.0	\$ 128.8	\$ 6.4		
Papel Aluminio	\$ 6,090.0	\$ 870.0	0.3	\$ 217.5	\$ 10.9		
Servilletas	\$ 3,293.0	\$ 16.5	1.0	\$ 16.5	\$ 0.8		
Papel Parafina	\$ 8,990.0	\$ 899.0	1.0	\$ 899.0	\$ 45.0		
Copa 1,5 Onzas (para salsa)	\$ 5,670.0	\$ 113.4	1.0	\$ 113.4	\$ 5.7		
Cajas lifepack	\$ 782.0	\$ 782.0	1.0	\$ 782.0	\$ 39.1		
Guacamole	\$ 40,400.0	\$ 9.2	25.0	\$ 229.5	\$ 11.5		
Sala BBQ	\$ 63,000.0	\$ 6.0	25.0	\$ 150.0	\$ 7.5		
TOTALES				\$ 7,952.5	\$ 397.6		
COSTO TOTAL MATERIA PRIMA X CAJA					\$ 8,350.1		4,328,706.1

Fuente: Elaboración propia. Tabla de costeo por ingrediente de materia prima para producción de cajas de Costilla. Marzo 2023.

Tabla 4. Mano de Obra

MANO DE OBRA DIRECTA							
RELACIÓN DE PERSONAL	Salario	Aux Transporte	HE	Prestaciones Sociales	Parafiscales	Seguridad Social	Total
Gerente Comercial	1,160,000.00	140,000.00	21,750.00	283,790.00	46,400.00	266,336.00	1,918,276.00
Gerente Operacional	1,160,000.00	140,000.00	21,750.00	283,790.00	46,400.00	266,336.00	1,918,276.00
TOTAL							\$ 3,836,552

Fuente: Elaboración propia. Tabla de costeo por mano de obra directa para producción de cajas de Chicharrón y Costilla. Marzo 2023.

Tabla 5. Costos Indirectos de Fabricación

CIF - COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN		GASTOS INDIRECTOS ADMINISTRATIVOS	
Carbón	150,000	Transporte	120,000
Energía y Acueducto	520,000	Papelería	30,000
Guantes	25,000	Caja menor de imprevistos - 500.000	200,000
Tapabocas	20,000	TOTALES	\$ 350,000
TOTALES	\$ 715,000		

Fuente: Elaboración propia. Tabla de costeo indirecto para producción de cajas de Chicharrón y Costilla. Marzo 2023.

Tabla 6. Costo total – Chicharrón

COSTO TOTAL CHICHARRÓN			Unitario
COSTOS VARIABLES		\$ 3,491,430	\$ 10,103
COSTOS FIJOS	346 Unidades	\$ 1,534,621	\$ 4,440
COSTOS GLOBALES		\$ 5,026,050	\$ 14,543

Fuente: Elaboración propia. Tabla de sumatorio costeo total y por unidad para producción de cajas de Chicharrón. Marzo 2023.

Tabla 7. Costo total – Costilla

COSTO TOTAL COSTILLA			Unitario
COSTOS VARIABLES		\$ 4,967,706	\$ 9,583
COSTOS FIJOS	518 Unidades	\$ 2,301,931	\$ 4,440
COSTOS GLOBALES		\$ 7,269,637	\$ 14,023

Fuente: Elaboración propia. Tabla de sumatorio costeo total y por unidad para producción de cajas de Costilla. Marzo 2023.

Tabla 8. Establecimiento de precios

Para el establecimiento de precios se tomaron en cuenta tres márgenes (M1, M2 y M3) de rentabilidad esperada, en función de los costos de producción, para así otorgar un cálculo que evalúe las grandes cantidades y se permita al empresario un rango de maniobra en la toma de decisiones, de acuerdo con las necesidades que se vayan presentando en el mercado y en el desarrollo de sus actividades, estableciendo así mismo tres precios de venta (PV1, PV2 y PV3).

En el caso de PV1 sólo se contempla la suma de costos fijos y variables, multiplicándolo por un margen de utilidad alto esperado, estimado en el mercado de restaurantes, más un punto, dividiendo esto sobre la cantidad esperada a producir, con este establecimiento se llega al valor de venta mínimo esperado para alcanzar a cubrir los costos fijos y variables.

Con el PV2 se contemplan los costos globales más la suma de los gastos fijos, para multiplicarse por el segundo margen de rentabilidad esperada más un punto y dividirlo entre la cantidad a producir, con este precio, se busca tener certeza de incluir los gastos y fijar un precio de venta apropiado, disminuyendo, con relación al PV1 el margen de ganancia, considerando más factores para cubrir en la venta de cada producto con este segundo valor.

Con el PV3 se considera cubrir aún más factores, como las obligaciones financieras, al tomar los costos globales más los gastos fijos, multiplicándolos por un punto, menos el porcentaje del impuesto de renta, para las personas jurídicas, multiplicando por el margen de utilidad esperado en este grado (que para este procedimiento es más bajo aún que el M2 del PV2, teniendo en cuenta el aumento de variables a considerar) más un punto; lo anterior, se divide entre la cantidad a producir por la resta de un punto menos el porcentaje del impuesto de renta de las personas jurídicas menos el margen de utilidad esperado en este grado, por el porcentaje del impuesto de renta; de esta forma, como se puede apreciar se considera que el margen de utilidad se ve disminuido a medida que se asocian gastos y obligaciones con el gobierno nacional, entendiendo que el precio de venta final debe ser apropiado para mantenerse asequible al público y que sea lo

suficiente apropiado para que el empresario pueda cubrir los costos, gastos y obligaciones formales obtenidas por la compañía.

ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS								
M1	M2	M3			M1	M2	M3	
50%		45%			55%		50%	45%
PV1	$(CV+CF) \times (M1+1)$	\$ 21.814			PV1	\$ 21.736		
	Q							
PV2	$(CG+GF) \times (M2+1)$	\$ 21.087			PV2	\$ 21.035		
	Q							
PV3	$\{(CG+GF) \times (1-\%)\} \times (M3+1)$	\$ 26.686	PVP		PV3	\$ 26.836	PVP	
	$Q \times \{(1-\%)-(M3 \times \%)\}$							

Fuente: Elaboración propia. Tabla de establecimiento de precios para cajas de Chicharrón y Costilla. Marzo 2023.

Tabla 9. Gastos de operación

GASTOS DE OPERACIÓN	
Seguros	41.667
Domiciliario	2.160.000
Mantenimiento	500.000
Combustible	250.000
Depreciación	-
Impuestos	1.550.262
TOTAL	4.501.928

Fuente: Elaboración propia. Tabla de gastos indirectos en la producción de cajas de Chicharrón y Costilla. Marzo 2023.

15.11 ESTATUTOS

15.11.1 Domicilio. En el municipio de Candelaria, departamento del valle del cauca, a los veintiocho (28) días del mes de Febrero del año dos mil veintidós (2023), la señora Daniela Basto Montoya, residente de la ciudad de Palmira, en la Hacienda Belen - Altos de Belen - Casa 2, identificada con la cedula de ciudadanía número 1.107.088.421 expedida en Cali, Valle, obrando para este acto en su propio nombre y representación; y la señora Sandra Viviana Arias Primero, residente de la ciudad de Cali, en la Cr 35 # 14 – 43, identificada con la cedula de ciudadanía número 1.107.102.642 expedida en Cali, Valle, obrando para este acto en su propio nombre y representación, han decidido constituir por medio de este documento privado, y conforme lo autoriza la ley, una sociedad de las de tipo por acciones simplificada SAS, la cual se denominará El Barril Campestre SAS, que se regirá por los siguientes estatutos y en lo no pactado en ellos por ley.

15.11.2 Objeto Social. La sociedad tendrá como objeto social lo siguiente: Se puede ejecutar, sin que sea limitativo, A. Preparación y expendio de alimentos a la carta y/o menú del día para consumo inmediato (CIU 5611). B. Actividades de restaurante y servicios móviles de comida (5610). C. Suministro de comidas por encargo (5621). D. Otras actividades de servicios de comida (5629). E. Asociarse con una o varias personas naturales o jurídicas que desarrollen un objeto social similar o que se relacionen directa o indirectamente con él. F. Toda actividad, contrato o acto jurídico, lícito, que los accionistas consideren conveniente para el logro de los fines del objeto social. G. La importación de materias primas para su uso, elaboración y transformación, tanto propias de los socios o uso de terceros. H. La adquisición de bienes muebles, así como la administración, su enajenación. I. Actuar como representante o agente comercial, de sociedades nacionales o extranjeras con identidad o similitud de objeto social. J. Importar los productos de su objeto social o que tengan relación directa o indirecta con el mismo. K. En general realizar todo acto o contrato que resulte necesario para alcanzar el objeto social.

15.12 REGLAS SOBRE EL CAPITAL Y ACCIONES

15.12.1 Capital Autorizado. El capital autorizado de la sociedad es de cien millones de pesos (\$100.000.000) en moneda legal colombiana, dividido en diez (10) mil acciones de valor nominal de diez mil (\$10.000) pesos moneda legal colombiana, cada una. Del cual se encuentra pendiente como capital por suscribir el total de ochenta y dos millones (\$80.000.000); Ha sido aportado el 20% por los accionistas en dinero efectivo, inventario y equipo de restaurante a satisfacción de la sociedad, como se expresa a continuación:

Tabla 10. Distribución de Capital

ACCIONISTA	ACCIONES	VALOR	% PAGADO
Daniela Basto Montoya	1.000	\$10.000.000	50%
Sandra Viviana Arias Primero	1.000	\$10.000.000	50%

Fuente: Elaboración propia. Tabla de distribución de acciones. Marzo 2023.

15.12.2 Derechos de acciones. Los derechos que confieren las acciones en el momento de la constitución de la sociedad, todos los títulos de capital emitidos pertenecen a la misma clase de acciones ordinarias. A cada acción le corresponde un voto en las decisiones de la asamblea general de accionistas; en caso de que no se diese unanimidad en la votación para la toma de decisiones, se concederá el poder al Representante legal de tomar la decisión que más favorezca los intereses de la sociedad, sobre los intereses personales de cada socio.

Los derechos y obligaciones que le confieren cada acción a su titular le serán transferidos a quien las adquiere, luego de efectuarse su cesión a cualquier título. La propiedad de una acción implica la adhesión a los estatutos y a las decisiones colectivas de los accionistas.

15.12.3 Naturaleza de las acciones. La naturaleza de las acciones será nominativa y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras

subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones a su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a los presentes estatutos.

15.13 REGLAMENTO INTERNO.

15.13.1 Horario de trabajo. El horario de entrada y salida de los trabajadores son los que a continuación se expresan: jueves a sábado y de jueves a domingo (si el lunes es festivo) de 4:00 pm a 2:00 am.

15.13.2 Obligaciones de la empresa. La empresa debe cumplir con los procedimientos relacionados a continuación: Incorporar en las labores diarias y en las decisiones del negocio las condiciones apropiadas de salud y seguridad para los trabajadores.

15.13.3 Deberes del trabajador. Evitar no cumplir con los procedimientos de la empresa de ambiente salud y seguridad y con regulaciones locales.

Perder oportunidades para mejorar el uso eficiente de los insumos y utensilios de la empresa.

16. BALANCE DE APERTURA

Tabla 11. Balance Inicial

Balance de Apertura		
El Barril Campestre SAS		
Valores expresados en pesos colombianos		
Nombre cuenta contable	Saldo	
Activo		
Activo corriente		14,000,000
Efectivo y equivalente al efectivo		2,000,000
Inventarios		12,000,000
Activo no corriente		6,000,000
Muebles y enseres		6,000,000
Total Activo		20,000,000
Pasivo		
Pasivo corriente		0
Pasivo no corriente		0
Total Pasivo		0
Patrimonio		
Capital suscrito y pagado		20,000,000
Total Patrimonio		20,000,000
Total Pasivo y Patrimonio		20,000,000

Representante Legal

Contador público

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación del balance inicial del negocio. Marzo 2023.

17. ESTRUCTURA FINANCIERA

Tabla 12. Estructura Financiera

Peso del capital	We	20,000,000
Costo del capital	Ke	20,000,000

No se presenta costo de la deuda porque la constitución de la compañía se ejecutó con recursos 100% de los socios	We	20,000,000	=	100%
		20,000,000		
	Ke	20%		

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación de la estructura del capital. Marzo 2023.

Como se puede validar en la estructura financiera, el costo de capital que presenta el emprendimiento se basa en trabajar el capital de los accionistas sin recibir apoyo de capital de terceros o de entidades financieras como apalancamiento.

Se utilizó el modelo CAPM, considerando el emprendimiento en un mercado emergente, para valorar los activos financieros y llegar a una tasa de rendimiento mínima esperada (identificada como Ke), la cual se obtuvo en un aproximado de veinte por ciento, de haber sumado la tasa libre de riesgo en Colombia (3,4% tomada de la tasa de rentabilidad mínima esperada en los TES de la Bolsa de Valores de Colombia al 15 de marzo del 2023) más el beta desapalancado como indicador de la volatilidad del mercado en la industria de restaurantes (expuesto al 1,41 en la plataforma financiera Damodaran), multiplicado por la suma entre la prima de riesgo del mercado colombiano (expuesto al 9,23% en la plataforma financiera Damodaran) y la tasa libre de riesgo en Colombia (3,4%).

18. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Tabla 13. Estado de Resultados Integral

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Estado de Resultados Integral					
Ingresos totales	208.967.220	237.679.838	271.350.034	304.363.016	335.305.162
Restaurantes - Chicharrón	83.586.888	95.071.935	108.540.014	121.745.206	134.122.065
Restaurantes - Costilla	125.380.332	142.607.903	162.810.021	182.617.810	201.183.097
Costos totales	167.098.398	190.058.135	216.982.146	243.380.623	268.123.179
Materia prima - Chicharrón	41.659.189	47.383.266	54.095.673	60.677.060	66.845.610
Materia prima - Costilla	58.827.116	66.910.109	76.388.728	85.682.331	94.392.967
Mano de obra directa - Chicharrón	20.855.497	23.721.094	27.081.471	30.376.256	33.464.367
Mano de obra directa - Costilla	31.283.245	35.581.641	40.622.207	45.564.385	50.196.550
Costos indirectos - Chicharrón	5.789.340	6.584.810	7.517.627	8.432.236	9.289.474
Costos indirectos - Costilla	8.684.010	9.877.215	11.276.440	12.648.354	13.934.211
Utilidad Bruta	41.868.822	47.621.703	54.367.888	60.982.393	67.181.983
Gastos de operación	41.459.779	45.679.388	50.345.911	55.450.937	61.027.191
Gasto de ICA	1.838.912	2.091.583	2.387.880	2.678.395	2.950.685
Seguro de flota y equipo	550.831	606.830	668.521	736.484	811.357
Gasto de domicilios	28.555.078	31.458.044	34.656.131	38.179.342	42.060.729
Mantenimiento de equipo de restaurantes	6.609.972	7.281.955	8.022.253	8.837.811	9.736.280
Depreciación de equipo de restaurantes	600.000	600.000	600.000	600.000	600.000
Combustible	3.304.986	3.640.977	4.011.126	4.418.905	4.868.140
Utilidad antes de Impuestos e Intereses	409.044	1.942.315	4.021.977	5.531.456	6.154.792
Impuesto de RENTA	143.165	679.810	1.407.692	1.936.010	2.154.177
Utilidad Neta	265.878	1.262.505	2.614.285	3.595.446	4.000.615

Representante Legal

Contador público

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación del estado de resultados proyectado del negocio a 5 años. Marzo 2023.

Tabla 14. Estado de Situación Financiera

Cuentas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Estado de Situación Financiera					
ACTIVO					
Caja general	14.847.956	14.299.777	14.338.241	17.352.519	22.443.592
Cuenta de ahorros	2.000.000	3.000.000	5.000.000	7.000.000	7.000.000
Insumos	-	2.200.000	4.400.000	4.400.000	4.400.000
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.847.956	19.499.777	23.738.241	28.752.519	33.843.592
Equipo de restaurantes	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Depreciación acumulada de equipo de restaurantes	600.000	1.200.000	1.800.000	2.400.000	3.000.000
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	5.400.000	4.800.000	4.200.000	3.600.000	3.000.000
TOTAL ACTIVOS	22.247.956	24.299.777	27.938.241	32.352.519	36.843.592
PASIVOS					
Vigencia fiscal ICA	1.838.912	2.091.583	2.387.880	2.678.395	2.950.685
Vigencia fiscal RENTA	143.165	679.810	1.407.692	1.936.010	2.154.177
Cuenta por pagar a socios	-	-	-	-	3.595.446
TOTAL PASIVOS	1.982.077	2.771.393	3.795.572	4.614.404	8.700.309
PATRIMONIO					
Capital autorizado	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000	100.000.000
Capital por suscribir	80.000.000	79.734.121	78.471.616	75.857.331	75.857.331
Resultado del ejercicio	265.878	1.262.505	2.614.285	3.595.446	4.000.615
TOTAL PATRIMONIO	20.265.878	21.528.384	24.142.669	27.738.115	28.143.284
PASIVO+PATRIMONIO	22.247.955	24.299.777	27.938.241	32.352.519	36.843.592

Representante Legal

Contador público

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación del estado de situación financiera proyectado del negocio a 5 años. Marzo 2023.

Tabla 15. Proyecciones

CRECIMIENTO		AÑO					
Segmento		2023	2024	2025	2026	2027	2028
Inflación Esperada en Colombia		13.25%	13.74%	14.17%	12.17%	10.17%	10.17%
IPC Esperado en Colombia		13.25%	13.74%	14.17%	12.17%	10.17%	10.17%
G - Crecimiento		13.25%	13.74%	14.17%	12.17%	10.17%	10.17%

INGRESOS		%	AÑO						
Segmento	PROM		0	1	2	3	4	5	6
Restaurantes - Chicharrón	40%		73,807,407	83,586,888	95,071,935	108,540,014	121,745,206	134,122,065	147,757,179
Restaurantes - Costilla	60%		110,711,110	125,380,332	142,607,903	162,810,021	182,617,810	201,183,097	221,635,769
Ingresos	100%		184,518,517	208,967,220	237,679,838	271,350,034	304,363,016	335,305,162	369,392,948

INGRESOS		%	AÑO						
Segmento	PROM		0	1	2	3	4	5	6
Restaurantes - Chicharrón	40%		73,807,407	83,586,888	95,071,935	108,540,014	121,745,206	134,122,065	147,757,179
Restaurantes - Costilla	60%		110,711,110	125,380,332	142,607,903	162,810,021	182,617,810	201,183,097	221,635,769
Ingresos	100%		184,518,517	208,967,220	237,679,838	271,350,034	304,363,016	335,305,162	369,392,948

COSTOS		%	AÑO						
Segmento	PROM		0	1	2	3	4	5	6
Materia prima - Chicharrón	25%		36,785,156	41,659,189	47,383,266	54,095,673	60,677,060	66,845,610	73,641,267
Materia prima - Costilla	35%		51,944,474	58,827,116	66,910,109	76,388,728	85,682,331	94,392,967	103,989,142
Mano de obra directa - Chicharrón	12%		18,415,450	20,855,497	23,721,094	27,081,471	30,376,256	33,464,367	36,866,420
Mano de obra directa - Costilla	19%		27,623,174	31,283,245	35,581,641	40,622,207	45,564,385	50,196,550	55,299,631
Costos indirectos - Chicharrón	3%		5,112,000	5,789,340	6,584,810	7,517,627	8,432,236	9,289,474	10,233,860
Costos indirectos - Costilla	5%		7,668,000	8,684,010	9,877,215	11,276,440	12,648,354	13,934,211	15,350,791
Costos	100%		147,548,254	167,098,398	190,058,135	216,982,146	243,380,623	268,123,179	295,381,111

OTRAS CUENTAS		%	AÑO						
Segmento	PROM		0	1	2	3	4	5	6
Gasto de ICA	4%		1,550,262	1,838,912	2,091,583	2,387,880	2,678,395	2,950,685	3,250,658
Seguro de flota y equipo	1%		500,000	550,831	606,830	668,521	736,484	811,357	893,841
Gasto de domicilios	70%		25,920,000	28,555,078	31,458,044	34,656,131	38,179,342	42,060,729	46,336,706
Mantenimiento de equipo de restaur	16%		6,000,000	6,609,972	7,281,955	8,022,253	8,837,811	9,736,280	10,726,089
Depreciación de equipo de restauran	0%		-	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
Combustible	8%		3,000,000	3,304,986	3,640,977	4,011,126	4,418,905	4,868,140	5,363,045
Gastos de operación	100%		36,970,262	41,459,779	45,679,388	50,345,911	55,450,937	61,027,191	67,170,339
Caja general	72%		15,550,263	14,847,956	14,299,777	14,338,241	17,352,519	22,443,592	24,725,252
Cuenta de ahorros	0%		-	2,000,000	3,000,000	5,000,000	7,000,000	7,000,000	7,000,000
Insumos	0%		-	-	2,200,000	4,400,000	4,400,000	4,400,000	4,400,000
Equipo de restaurantes	28%		6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000	6,000,000
Depreciación acumulada de equipo d	0%		-	600,000	1,200,000	1,800,000	2,400,000	3,000,000	3,600,000
TOTAL ACTIVOS	100%		21,550,263	23,447,956	26,699,777	31,538,241	37,152,519	42,843,592	45,725,252
Vigencia fiscal ICA	100%		1,550,262	1,838,912	2,091,583	2,387,880	2,678,395	2,950,685	3,250,658
Vigencia fiscal RENTA	0%		-	143,165	679,810	1,407,692	1,936,010	2,154,177	2,373,175
Cuenta por pagar a socios	0%		-	-	-	-	-	3,595,446	-
TOTAL PASIVOS	0%		1,550,262	1,982,077	2,771,393	3,795,572	4,614,404	8,700,309	5,623,833

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación del crecimiento y las cuentas contables para los estados financieros proyectados del negocio a 5 años. Marzo 2023.

19.INDICADORES ECONÓMICOS

Tabla 16. Indicadores Financieros – Liquidez, gestión de Activos, margen de rentabilidad, EBITDA y endeudamiento

INDICADORES FINANCIEROS	2024	2025	2026	2027	2028
LIQUIDEZ					
Liquidez	850%	704%	625%	623%	389%
Solvencia	1122%	877%	736%	701%	423%
Prueba ácida	850%	624%	509%	528%	338%
GESTION DE ACTIVOS					
Rotación de inventario	-	3	6	5	5
Rotacion de activo total	9	10	10	9	9
MARGEN DE RENTABILIDAD					
Utilidad Bruta	20%	20%	20%	20%	20%
Ganancia operacional	0%	1%	1%	2%	2%
Utilidad Neta	0%	1%	1%	1%	1%
ROA	1%	5%	9%	11%	11%
ROE	1%	6%	11%	13%	14%
ROI	2%	9%	17%	20%	22%
BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS					
EBITDA	1.009.044	3.142.315	5.821.977	7.931.456	9.154.792
ENDEUDAMIENTO					
Nivel de endeudamiento	9%	11%	14%	14%	24%
Corto plazo	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia. Tabla de Indicadores económicos proyectados a 5 años. Marzo 2023.

19.1 ANÁLISIS DE INDICADORES ECONÓMICOS

De acuerdo con los indicadores económicos obtenidos por las proyecciones a 6 años de la compañía, en cuanto a la liquidez y solvencia de las inversiones, El Barril Campestre SAS espera obtener un exceso de liquidez a lo largo de su funcionamiento por encima del trescientos por ciento, lo cual le permitirá cubrir las responsabilidades que adquiriera a corto plazo en cada año; así mismo, se proyecta que la compañía logre cumplir con las obligaciones a largo plazo, gracias a la solvencia que en su mil por ciento desde el primer año no disminuye de un cuatrocientos por ciento. De lo anterior se puede identificar que la inversión de la compañía corresponde en más del 100% a su liquidez, segmentada por mayor medida en sus inventarios, lo cual, aunque no es del todo saludable, por el sector de la compañía se considera justificable que, para su operación, sus activos correspondan en mayor medida a los inventarios.

En cuanto a la gestión de activos, la compañía espera un movimiento de sus inventarios para no mantenerlos por más de cinco días en almacenamiento. Como se puede apreciar, la rotación promedio del activo total se encuentra por debajo de los diez días.

Para hablar de la utilidad y rentabilidad de la compañía, el rango aproximado esperado se encuentra en el veinte por ciento, lo cual se considera apropiado mientras se logra un posicionamiento de la marca y justificando que este rango se logra netamente por sus operaciones. Como se puede observar, los primeros 4 años, la compañía tendrá una utilidad neta de sólo el uno por ciento, ya que destina sus ingresos a cumplir con sus compromisos administrativos, financieros e impositivos. Por lo analizado en cuanto a rendimiento, la compañía iniciará con un incremento paulatino desde el uno por ciento para mantenerse en adelante sobre el once por ciento de rentabilidad; en cuanto al rendimiento patrimonial verá su crecimiento a partir del tercer año sobre un once por ciento en el tercer año para establecerse en el catorce por ciento a partir del quinto año en adelante e iniciará con un retorno de lo invertido del uno por ciento, avanzando por el 6%, 11% y 13%

hasta consolidar un 14% para la perpetuidad de la compañía según el estudio de proyección y análisis económico elaborado. Para mencionar finalmente que las valoraciones, como se puede apreciar, irán en aumento de una manera paulatina. El beneficio que los inversionistas obtendrán antes del pago de intereses, impuestos y depreciaciones, considerando que no manejan amortizaciones, se encamina a mantenerse por encima de cinco millones de pesos anualmente hasta una perpetuidad sobre nueve millones de pesos. Teniendo en cuenta finalmente, que el nivel de endeudamiento de la compañía no considerará pasivos financieros por decisión de los inversionistas, sino que prevén incrementar sus pasivos a corto plazo por negociaciones con proveedores que incrementarán desde un nueve por ciento hasta un veinticuatro por ciento a partir del último año analizado.

20. FLUJO DE CAJA LIBRE

Se muestra a continuación los movimientos que corresponden a la diferencia de los ingresos y los pagos que efectúa la compañía a lo largo de los periodos analizados, haciendo referencia a aquellos valores que se perciben y transan efectivamente en dinero físico o cuentas bancarias y no sólo movimientos reconocidos contablemente para registro técnico.

Para esta información se consideran los pagos recibidos por la venta de cajas de chicharrón y cajas de costilla al final de cada periodo anual como ingresos, se detraen los pagos realizados por la compañía para compras de productos de materia prima, pagos por mano de obra, pago de costos y gastos administrativos para llegar a un total de movimiento neto del periodo; valor al que se le adiciona el saldo inicial del periodo y el saldo final en cuentas de ahorros para obtener como valor final un flujo de caja libre que no se disminuye de catorce millones de pesos para garantizar la operación al inicio de cada año.

Tabla 17. Presupuesto de Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA LIBRE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Restaurantes - Chicharrón	73,807,407	83,586,888	95,071,935	108,540,014	121,745,206	134,122,065
Restaurantes - Costilla	110,711,110	125,380,332	142,607,903	162,810,021	182,617,810	201,183,097
INGRESOS	184,518,517	208,967,220	237,679,838	271,350,034	304,363,016	335,305,162
Materia prima - Chicharrón	36,785,156	41,659,189	47,383,266	54,095,673	60,677,060	66,845,610
Materia prima - Costilla	51,944,474	58,827,116	66,910,109	76,388,728	85,682,331	94,392,967
Mano de obra directa - Chicharrón	18,415,450	20,855,497	23,721,094	27,081,471	30,376,256	33,464,367
Mano de obra directa - Costilla	27,623,174	31,283,245	35,581,641	40,622,207	45,564,385	50,196,550
Costos indirectos - Chicharrón	5,112,000	5,789,340	6,584,810	7,517,627	8,432,236	9,289,474
Costos indirectos - Costilla	7,668,000	8,684,010	9,877,215	11,276,440	12,648,354	13,934,211
Gasto de ICA	-	1,550,262	1,838,912	2,091,583	2,387,880	2,678,395
Seguro de flota y equipo	500,000	550,831	606,830	668,521	736,484	811,357
Gasto de domicilios	25,920,000	28,555,078	31,458,044	34,656,131	38,179,342	42,060,729
Mantenimiento de equipo de restaurantes	6,000,000	6,609,972	7,281,955	8,022,253	8,837,811	9,736,280
Combustible	3,000,000	3,304,986	3,640,977	4,011,126	4,418,905	4,868,140
Insumos	-	-	2,200,000	2,200,000	-	-
Vigencia fiscal RENTA	-	-	143,165	679,810	1,407,692	1,936,010
EGRESOS	182,968,254	207,669,526	237,228,018	269,311,570	299,348,738	330,214,089
Saldo Inicial	2,000,000	15,550,263	14,847,956	14,299,777	14,338,241	17,352,519
Cuenta de ahorros	-	2,000,000	1,000,000	2,000,000	2,000,000	-
FCL	15,550,263	14,847,956	14,299,777	14,338,241	17,352,519	22,443,592
Caja general	15,550,263	14,847,956	14,299,777	14,338,241	17,352,519	22,443,592
	- 0	- 0	- 0	- 0	- 0	- 0

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación del flujo de Caja libre proyectado del negocio a 5 años. Marzo 2023.

Como paso a la valoración en la perpetuidad del emprendimiento, se concluye un retorno de dinero superior a los ochocientos millones de pesos, determinado como la rentabilidad del flujo de caja descontado correspondiente al 19,81% del crecimiento anual, tasa que hace referencia a la devaluación financiera en cada periodo proyectado, esperada para los inversionistas y que es tomada de la estructura financiera, la cual representa el costo de capital, con referencia al mercado del sector gastronómico y la tasa libre de riesgo en Colombia.

Tabla 18. Flujo de Caja Descontado

FLUJO DE CAJA DESCONTADO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
INGRESOS	208.967.220	237.679.838	271.350.034	304.363.016	335.305.162	1.357.665.271
WACC	174.409.248	165.567.478	157.762.550	147.692.098	162.706.769	808.138.143

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación del flujo de Caja Descontado a 5 años. Marzo 2023.

21. VALORACIÓN DE LA EMPRESA

Para la valoración final de la empresa se procede con la toma de valores del disponible obtenido en el flujo de caja libre del último periodo a considerar como perpetuidad, se divide entre la resta del porcentaje de crecimiento y el porcentaje del costo del capital que es completamente de los inversionistas para determinar así una perpetuidad sobre los trescientos millones de pesos.

Para determinar el valor del patrimonio, se llevan a valor presente neto el valor de la perpetuidad hallado y los flujos de caja libre, sin considerar el año de apertura, se disminuye la inversión inicial, logrando con la suma de estos valores mencionados anteriormente una operatividad sobre los ciento sesenta millones de pesos anualmente, la cual, disminuida con los pasivos, lleva a un valor patrimonial para la perpetuidad sobre los ciento cincuenta millones de pesos anualmente.

Tabla 19. Valoración de la Empresa

VALORACIÓN EMPRESARIAL					
EL BARRIL CAMPESTRE SAS					
FLUJO DE CAJA LIBRE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
DISPONIBLE	14.847.956	14.299.777	14.338.241	17.352.519	22.443.592
(G) CRECIMIENTO	13,25%				
WACC	19,81%				
VALOR PERPETUIDAD	341.903.820				
PATRIMONIO		%			
(VP) DE LA PERPETUIDAD	138.471.590	83%			
(VP) FLUJO DE CAJA LIBRE	28.199.912	17%			
(VO) VALOR OPERATIVIDAD	166.671.503	100%			
(-)PASIVOS	8.700.309				
VALOR DEL PATRIMONIO	157.971.194				

Fuente: Elaboración propia. Tabla de representación de la valoración proyectada del negocio a 5 años. Marzo 2023.

Con lo anterior, se desea dar a conocer y explicar que la empresa tendrá un valor comercial atractivo para inversionistas, que sobre pasa los trescientos millones de pesos después de los cinco años proyectados, gracias a su flujo de caja, y considerando que se está trayendo a valor presente los cálculos para valorar sus movimientos; así mismo su patrimonio, pasados los cinco años, se discurren a valor de la actualidad que tendrá una participación importante para los inversionistas sobre los ciento cincuenta millones de pesos.

22. CONCLUSIONES

Se provee a los lectores una iniciativa de inversión y la organización estructural para ejecución de empresa, que a lo largo de su establecimiento pueda generar empleo e innovación, que sea una propuesta sostenible, responsable social, económica y ambientalmente; adicional y no menos importante, que en el desarrollo de su objeto social brinde un servicio de calidad y comodidad para los clientes que apoyen y sean parte de la idea proyectada.

Como antecedentes al planteamiento del proyecto, se identificaron las autoridades ante las cuales se debe presentar documentación y solicitar los diferentes tipos de permisos requeridos para la creación del proyecto, como punto de partida para la validación de las obligaciones contenidas en el marco legal para la ejecución y sostenimiento del emprendimiento.

Se consideraron como opciones para la creación del emprendimiento, el régimen simple de tributación y el régimen ordinario de renta considerando el último como mejor régimen para constitución, dadas las utilidades observadas en las proyecciones evaluadas a lo largo del proyecto.

La valoración financiera de la propuesta empresarial fue determinada con una viabilidad financiera apropiada para las condiciones propuestas de constitución, en la que sólo intervienen los inversionistas como fuente de financiamiento inicial y para el sostenimiento de los primeros años, dentro de un periodo que le permita la consolidación y en el periodo de perpetuidad demostrar una rentabilidad cercana al doscientos por ciento (200%).

A través de los análisis financieros proyectados de los indicadores y la valoración de la empresa, se identifica una óptima rentabilidad financiera dado el mayor costo de capital, obtenido por la oportunidad que representa la participación de los inversionistas en la constitución del proyecto más que de la relación deuda-capital, y se adula la oportunidad que éstos tienen a lo largo del desarrollo de las actividades de generar remuneraciones constantes en un rango que, aunque las utilidades son bajas los primeros años, permiten estabilidad laboral y una perpetuidad de la empresa con mayor estabilidad.

23.RECOMENDACIONES

De acuerdo con los análisis financieros propuestos para el proyecto de emprendimiento, se sugiere la inversión de las utilidades obtenidas a lo largo del establecimiento empresarial en activos fijos para la compañía y así procurar el crecimiento para no hacer uso del capital inicial de los accionistas como constante fuente de financiamiento.

Se propone a los inversionistas acceder a créditos financieros o partidas de cuentas por pagar a proveedores para que la empresa obtenga un reconocimiento en el sector operativo y se desarrollen lazos con terceros que les permita un crecimiento continuo.

Gracias a las vías de financiación externa que se proponen en el punto anterior, y el análisis de la viabilidad del proyecto, se sugiere la revisión de las partidas consideradas en el gasto para separar del área de costeo por producción una nómina administrativa, proponiendo su apertura en los rubros de los estados financieros.

La puesta en marcha del proyecto empresarial se visualiza con una buena aptitud estratégica y financiera para los inversionistas, considerando la gestión de mercado a realizar y el compromiso que se requiere para los ejecutores de la presente propuesta.

24. REFERENCIAS

- Pursell, S. 10 de marzo, 2023. Plan de negocios: 15 ejemplos y cómo hacer el tuyo. *Hubspot*. <https://blog.hubspot.es/marketing/como-crear-plan-comercial>
- Confecámaras. 2021. Construyendo juntos las principales aliadas de los empresarios. *Cámaras de comercio de Colombia*. <https://camarasdecomerciocolombia.com/>
- Faieta, J. Pachecho, A. Ohrstedt, P. Pérez, J. Urrego, J.A. Alarcón, B. Montes, L. 30 de junio, 2020. Análisis del impacto socioeconómico en la crisis COVID-19. *Naciones unidas Colombia*. <https://colombia.un.org/es/160843-analisis-de-impacto-socio-economico-en-la-crisis-covid-19>
- Pedrosa, S.J. Westreicher, G. 1 de mayo, 2020. Código de comercio. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/codigo-de-comercio.html>
- Equipo editorial de Indeed. 30 de septiembre, 2022. Como escribir un planteamiento del problema paso a paso (con ejemplo). *Indeed/Orientación profesional*. <https://www.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/planteamiento-del-problema>
- Bonet, J.A. Ricciulli, D. Pérez G. Galvis, L.A. Haddad, E. Araújo, I. Salgueiro, F. 7 de mayo, 2020. Impacto económico regional del Covid-19 en Colombia: un análisis insumo-producto. *Banco de la república Colombia*. https://investiga.banrep.gov.co/es/dtser_288
- Avance Jurídico Casa Editorial Ltda. 20 de abril, 2023. Decreto 410 de 1971. *Leyes desde 1992*. http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/codigo_comercio.html#:~:text=ART%C3%8DCULO%2025.,o%20m%C3%A1s%20establecimientos%20de%20comercio.
- Ortiz, H. 17 de febrero, 2022. Hotelería, gastronomía y sector nocturno marcan el impulso en la reactivación económica del Valle. *Gobernación del valle del Cauca*.

<https://www.valledelcauca.gov.co/publicaciones/74009/hoteleria-gastronomia-y-sector-nocturno-marcan-el-impulso-en-la-reactivacion-economica-del-valle/#:~:text=Brany%20Prado%2C%20presidente%20nacional%20ejecutivo,no%20superiores%20al%2016%25%E2%80%9D>

- Cámara de comercio de Cali. 2020. Guía práctica para crear y formalizar tu empresa. *Cámara de comercio de Cali*. <https://www.ccc.org.co/sedevirtual/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/guia-para-crear-y-formalizar-empresa/>
- Lagarde, C. Departamento de comunicaciones del FMI. 11 de octubre, 2016. El papel de apoyo de las empresas a una economía mundial más inclusiva. *Fondo monetario internacional*. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2016/10/10/SP101016-The-Role-of-Business-in-Supporting-a-More-Inclusive-Global-Economy>
- Thompson, I. Julio, 2022. Concepto de empresas. *Promonegocios.net*. <https://www.promonegocios.net/empresa/concepto-empresa.html#notas>
- Gil Estallo, M. Giner de la Fuente, F. 2010. *Cómo crear y hacer funcionar una empresa*. https://books.google.com.co/books?id=k9sSYdxSRp8C&printsec=frontcover&dq=que+es+una+empresa+libros+gratis&hl=es&sa=X&redir_esc=y#v=onepage&q&f=false
- Goñi Zabala, J.J. 2014. *Un nuevo concepto de empresa*. https://books.google.es/books?hl=es&lr=lang_es&id=Cx-eAwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PA77&dq=concepto+de+empresa&ots=bMxYIs6yQU&sig=z8hPf_cmsIDyHXoWyAQO1qL_rCg#v=onepage&q=concepto%20de%20empresa&f=false
- Instituto Europeo de Posgrado IEP. 2018. Qué es VPN en finanzas. *Instituto Europeo de Posgrado*. <https://www.iep-edu.com.co/que-es-vpn-en-finanzas/>
- DANE, información para todos. 29 de enero, 2021. Principales indicadores del mercado laboral. *Boletín técnico Gran encuesta Integrada de Hogares (GEIH)*

https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_empleo_dic_20.pdf

- Dirección de Investigaciones Económicas, sectoriales y de mercados. 10 de marzo, 2021. Proyecciones económicas Colombia 2021-2025. *Grupo Bancolombia, Capital inteligente*. <https://www.bancolombia.com/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/proyecciones-economicas-colombia-2021-2025>
- Itaú. Febrero, 2023. *Tasas – Préstamos Persona natural*. <https://www.italu.co/documents/10282/45358/Tasas-Vigentes-PN022302.pdf>
- Departamento de análisis de Bankinter. 27 de marzo. 2023. Previsión del IPC en EE.UU. para 2023 y 2024 (actualizado). *Bankinter*. <https://www.bankinter.com/blog/economia/prevision-ipc-eeuu>
- Damodaran, A. Enero, 2023. *Country Default Spreads and Risk Premiums*. https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/ctryprem.html
- Fusion Media Ltda. Rentabilidad del bono Estados Unidos 10 años. *Investing (Dataset)*. <https://es.investing.com/rates-bonds/u.s.-10-year-bond-yield>
- Grupo Aval Acciones y Valores S.A. Portal financiero. *Grupo Aval (Dataset)*. <https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/renta-fija/tes/datos-historicos>
- Éxito. 2023. Listado de precios. https://www.exito.com/?gclid=EAlalQobChMI5YfC4Kbu_QIVpf_jBx0zMAUp_EAAYASAAEglalvD_BwE&qclsrc=aw.ds
- La montaña agromercados. 2023. Listado de precios. <https://lamontanaagromercados.com/>
- Santos Jiménez, N. 1998. Costo del capital en la toma de decisiones. *SISBIB*. https://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/indata/v01_n2/costo.htm
- Bolsa de valores de Colombia. Movimiento de los mercados en línea/ Renta Fija. *BVC (Dataset)*. https://www.bvc.com.co/mercado-local-en-linea?tab=renta-fija_deuda-publica-segmento-publico

- Damodaran, A. Enero, 2023. *Betas by sector*. https://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/Betas.html
- Métodos y estrategias de fijación de precios. *Qualtrics*. <https://www.qualtrics.com/es/gestion-de-la-experiencia/producto/fijacion-de-precios/>
- Fundación Wikimedia Inc. 26 de enero, 2023. Tamaño de la muestra. *Wikipedia*. https://es.wikipedia.org/wiki/Tama%C3%B1o_de_la_muestra
- Plataforma tecnológica ISOtools. 5 de mayo, 2020. 5 fuerzas de Porter. *Nueva ISO 9001:2015*. <https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2020/05/que-es-el-modelo-de-las-5-fuerzas-de-porter-y-como-se-realiza-un-analisis-competitivo-con-este-modelo/>