

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BARRAS DE
CEREAL ORGÁNICAS EN EL MUNICIPIO DE PASTO**

**ANGIE MELISSA CHAVES DELGADO
ANDRES FELIPE PATIÑO BOLAÑOS
EMERSON DALADIER RUIZ DELGADO**

**UNIVERSIDAD CESMAG
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA
SAN JUAN DE PASTO
2022**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BARRAS DE
CEREAL ORGANICAS EN EL MUNICIPIO DE PASTO**

**ANGIE MELISSA CHAVES DELGADO
ANDRES FELIPE PATIÑO BOLAÑOS
EMERSON DALADIER RUIZ DELGADO**

PLAN DE NEGOCIOS

**ASESOR
Mg. JIHNA MAUREN BOTINA MORA**

**UNIVERSIDAD CESMAG
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA
SAN JUAN DE PASTO
2022**

NOTA DE ACEPTACIÓN

Presidente jurado

Jurado 1

Jurado 2

San Juan de Pasto, septiembre 2022

NOTA DE EXCLUSIÓN

El pensamiento que se expresa en esta obra es exclusiva responsabilidad de los autores y no compromete la ideología de la Universidad CESMAG.

DEDICATORIA

Dedicamos este trabajo de grado ante todo a Dios, porque sin sus bendiciones nada de esto pudo ser posible, gracias a nuestros padres por su lucha y esfuerzo incansable; este logro es por ustedes, gracias por todo su apoyo incondicional.

Infinitas gracias a la familia Chaves Delgado, Patiño Bolaños y Ruiz Delgado, por estar siempre presentes hasta la culminación de este importante logro, y con la voluntad del señor vendrá muchas metas más por alcanzar, hemos pasado momentos difíciles que han costado de mucho sacrificio, pero gracias a la unión y al amor como familia, hemos superado esas circunstancias.

A nuestros compañeros gracias por todos los momentos compartidos durante todos estos 5 años de carrera, llenos de experiencias y aprendizajes; no olvidaremos cada momento de risa, preocupación y desespero que pasamos.

Nos seguiremos viendo ejerciendo con orgullo nuestra carrera profesional, dando lo mejor de cada uno.

AGRADECIMIENTOS

Mediante estas palabras tenemos como propósito el manifestar agradecimientos a toda la comunidad educativa Cesmag, por el crecimiento académico y personal que durante toda nuestra carrera reforzamos. Gracias a todos los maestros de diferentes áreas que hicieron parte de nuestra formación y por orientarnos no solo en lo académico sino también en cómo nos encaminamos a la vida correctamente por medio de experiencias que en ocasiones nos forzaban a rendirnos pero que al final nos terminaron impulsando a seguir.

Agradecimientos a nuestra asesora por ser nuestra guía, por impulsarnos a seguir con nuestro proyecto, corregirnos y ser paciente durante todo este proceso; a los jurados por ser sinceros ante nuestra presentación, por someternos a tener carácter fuerte al momento de hablar en público crítico y a desarrollar nuestra capacidad de expresión con argumentos válidos, gracias a todos por ser la presión constante que nos ayudó a llegar hasta aquí.

CONTENIDO

	pág.
RESUMEN EJECUTIVO	17
INTRODUCCIÓN	18
1. PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BARRA DE CEREAL ORGÁNICAS EN EL MUNICIPIO DE PASTO	20
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL	20
1.2 OBJETIVOS	21
1.2.1 Objetivo general.	21
1.2.2 Objetivos específicos.	21
1.3 JUSTIFICACIÓN	22
1.4. ANÁLISIS DEL SECTOR	24
2. CONCEPTO DEL NEGOCIO	29
2.1 EN QUE CONSISTE EL NEGOCIO	29
2.2 IDENTIFICACIÓN DE BIENES A PRODUCIR	29
3. ANÁLISIS DE MERCADO	32
3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	32
3.1.1 Población y muestra.	32
3.1.2 Técnicas e instrumentos de recolección.	33
3.1.3 Análisis e interpretación de la información.	34
3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	44
3.2.1 Identificación de características de la demanda.	45
3.2.2 Cálculo y proyección de la demanda.	45
3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	46
3.3.1 Identificación de las características de la oferta.	48
3.3.2 Cálculo y proyección de la oferta.	49

3.3.3 Determinación del precio.	49
3.3.4 Canales de distribución.	50
3.4 DETERMINACIÓN DEL MERCADO INSATISFECHO	51
3.5 ESTRATEGIAS DE MERCADEO	51
3.5.1 Estrategias de producto.	51
3.5.2 Estrategia de precio.	52
3.5.3 Estrategias para la plaza o distribución.	52
3.5.4 Estrategias para la comunicación.	52
3.5.5 Estrategias para la promoción.	53
3.6 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO	53
4. PLAN DE OPERACIONES	55
4.1 FICHA TECNICA DE LOS PRODUCTOS	55
4.2 LOCALIZACION DE LA PLANTA	61
4.2.1 Macro localización de la planta.	61
4.2.2 Micro localización.	61
4.2.3 Micro localización planta de producción.	64
4.3 TAMAÑO DEL NEGOCIO	64
4.4 DISTRIBUCIÓN FISICA E INGENIERIA DEL PROYECTO	65
4.4.1 Descripción de procesos.	65
4.4.2 Diagrama de flujos.	67
4.4.3 Distribución física del proyecto.	70
4.5 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	71
4.6 PLAN DE PRODUCCION U OPERACIÓN	73
5. ASPECTOS ORGANIZACIONALES	74
5.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO	74

5.1.1 Misión.	74
5.1.2 Visión.	74
5.1.3 Objetivos.	74
5.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	75
5.2.1 Organigrama.	75
5.3 DESCRIPCION DE FUNCIONES	76
5.3.1 Descripción de funciones.	76
5.3.2 Proceso de selección y contratación del personal.	81
5.3.3 Proceso de inducción y capacitación del personal.	82
5.3.4 Remuneración.	83
5.4 REGLAMENTOS	93
5.4.1 Reglamento interno de trabajo.	93
5.4.2. Reglamento de higiene y seguridad industrial.	98
5.4.3 Sistema de seguridad y salud en el trabajo.	101
5.5 CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA	102
5.5.1 Determinación de la asamblea y quorum.	105
5.5.2 Órganos de Control y Vigilancia.	105
5.5.3 Estatuto empresa MiKuy SAS.	106
5.5.4 Responsabilidades tributarias.	118
6. PLAN FINANCIERO	119
6.1 ESTUDIO ECONOMICO	119
6.1.1 Determinación de inversiones.	119
6.1.2 Costos y gastos.	124
6.1.3 Cálculo y proyección de ingresos.	141
6.1.4 Identificación punto de equilibrio.	141

6.1.5 Estados financieros.	144
6.2 EVALUACIÓN FINANCIERA	146
6.2.1 Determinación de indicadores financieros.	146
7. IDENTIFICACIÓN DE POSIBLES INCIDENCIAS DEL PLAN DE NEGOCIOS	153
7.1 INCIDENCIAS ECONÓMICAS	153
7.2 INCIDENCIAS AMBIENTALES	153
7.3 INCIDENCIAS SOCIALES	154
CONCLUSIÓN	155
RECOMENDACIONES	157
BIBLIOGRAFIA	158

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Presentación del producto	29
Figura 2. Mapa departamento Nariño	61
Figura 3. Micro localización punto de venta.	62
Figura 4. Micro localización planta de producción.	64
Figura 5. Simbología diagrama de flujo.	67

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Estado situación financiera.	145
Tabla 2. Valor Presente Neto	151

LISTA DE CUADROS

	pág.
Cuadro 1. Propiedades de los ingredientes	30
Cuadro 2. Estadística poblacional ciudad San Juan de Pasto	32
Cuadro 3. Proyección de la demanda 2022-2026	46
Cuadro 4. Empresas competidoras en el mercado de las barras de cereal	46
Cuadro 5. Proyección de la oferta 2022-2026	49
Cuadro 6. Determinación del precio-Unidad 34 gramos	50
Cuadro 7. Mercado insatisfecho	51
Cuadro 8. Presupuesto de las Estrategias de Mercadeo	54
Cuadro 9. Ficha técnica barra de cereal 1	55
Cuadro 10. Ficha técnica barra de cereal 2	57
Cuadro 11. Ficha técnica barra de cereal 3	59
Cuadro 12. Método cualitativo para elegir micro localización.	63
Cuadro 13. Necesidades y requerimientos de maquinaria y muebles.	71
Cuadro 14. Necesidades y requerimientos mod, materia prima y cif.	72
Cuadro 15. Cronograma plan de operaciones	73
Cuadro 16. Remuneración Operario de Producción	83
Cuadro 17. Remuneración Vendedor.	84
Cuadro 18. Remuneración Auxiliar Contable.	85
Cuadro 19. Remuneración secretaria.	86
Cuadro 20. Remuneración Supervisor de Producción.	87
Cuadro 21. Remuneración jefe de Ventas.	88
Cuadro 22. Remuneración jefe de Producción.	89
Cuadro 23. Remuneración jefe de Talento Humano.	90
Cuadro 24. Remuneración Contador Público.	91
Cuadro 25. Remuneración Gerente.	92
Cuadro 26. Actividades constitución legal	103
Cuadro 27. Acciones suscritas y pagadas	107
Cuadro 28. Vida útil inversión fija.	119
Cuadro 29. Inversiones Maquinaria y Equipo	120
Cuadro 30. Inversiones Muebles y Enseres	120
Cuadro 31. Inversiones Equipo de Comunicación y Computación.	120
Cuadro 32. Inversión diferida	121
Cuadro 33. Capital de trabajo	123
Cuadro 34. Datos para cálculo del capital de trabajo	123
Cuadro 35. Inversión total	124
Cuadro 36. Costos de materia prima	125
Cuadro 37. Costos Materia Prima barra de cereal 1	125
Cuadro 38. Costos Materia Prima barra de cereal 2	126
Cuadro 39. Costos materia prima barra de cereal 3	126
Cuadro 40. Proyección costos materia prima	126
Cuadro 41. Promedio incremento salario mínimo.	128

Cuadro 42. Costo mano de obra directa 2022	128
Cuadro 43. Proyección costo mano de obra directa 2023	129
Cuadro 44. Proyección costo mano de obra directa 2024	129
Cuadro 45. Proyección costo mano de obra directa 2025	130
Cuadro 46. Proyección costo mano de obra directa 2026	130
Cuadro 47. Costo proyectado de empaques	131
Cuadro 48. Gastos generales MiKuy S.A.S 2022	132
Cuadro 49. Proyección gastos generales de producción MiKuy S.A.S	132
Cuadro 50. Gastos nómina personal administrativo 2022	133
Cuadro 51. Proyección nomina personal administrativo 2023	133
Cuadro 52. Proyección nomina personal administrativo 2024	134
Cuadro 53. Proyección nomina personal administrativo 2025	134
Cuadro 54. Proyección nomina personal administrativo 2026	135
Cuadro 55. Otros gastos administrativos	136
Cuadro 56. Gastos nomina personal de ventas 2022	137
Cuadro 57. Proyección nomina personal de ventas 2023	137
Cuadro 58. Proyección nomina personal de ventas 2024	138
Cuadro 59. Proyección nomina personal de ventas 2025	138
Cuadro 60. Proyección nomina personal de ventas 2026	139
Cuadro 61. Proyección gastos de publicidad	140
Cuadro 62. Consolidación costos y gastos MiKuy S.A.S	140
Cuadro 63. Proyección de ingresos	141
Cuadro 64. Datos para cálculo del punto de equilibrio	142
Cuadro 65. Punto de equilibrio	143
Cuadro 66. Estado de resultados primer año	146
Cuadro 67. Estado de resultados proyectado	148
Cuadro 68. inversión	149
Cuadro 69. Flujo de fondos	150
Cuadro 70. Relación B/C	152

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Edad	34
Gráfica 2. Género	34
Gráfica 3. Fuente de ingreso	35
Gráfica 4. Consumo	35
Gráfica 5. Razón del consumo	36
Gráfica 6. Razón	37
Gráfica 7. Conocimiento de las propiedades y beneficios	37
Gráfica 8. Preferencia de las semillas en las barras de cereal	38
Gráfica 9. Presentación del producto	38
Gráfica 10. Producto para el consumo	39
Gráfica 11. Tendencia al consumo de alimentos saludables	40
Gráfica 12. Características y funciones	40
Gráfica 13. Beneficios presentes en el producto	41
Gráfica 14. Precio	42
Gráfica 15. Consumo frecuente del producto	42
Gráfica 16. Consumo semanalmente	43
Gráfica 17. Lugar de compra	43
Gráfica 18. Medio de información	44
Gráfica 19. Propuesta canales de distribución	51
Gráfica 20. Diagrama de flujo proceso productivo.	69
Gráfica 21. Organigrama empresa MiKuy SAS	75
Gráfica 22. Punto de equilibrio MiKuy S.A.S 2022	143

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Formato de encuesta	162

RESUMEN EJECUTIVO

La pandemia producida por Covid-19, sirvió para que la sociedad en general se incentivara por el cuidado personal, provocando un cambio en su alimentación y su estilo de vida, incurriendo de esta forma en una variación de alimentos procesados a una alimentación más saludable. Ante esta iniciativa, la presente idea de negocios se desarrolla en proporcionar una alternativa acorde a los parámetros demandados por la sociedad, los cuales fueron obtenidos mediante el estudio de mercado; por lo tanto, MIKUY S.A.S, tiene el deseo de abarcar al consumidor mediante las barras de cereal orgánicas, que se fabricaran de acuerdo a las propiedades de las diferentes semillas que se utilizaran para satisfacer 3 necesidades que presenta el cliente para el cumplimiento de sus actividades diarias, las cuales son: mejora de procesos digestivos, aumento de masa muscular y la obtención de energía, en una presentación de 49 gramos, con empaque biodegradable, donde han tenido un alto nivel de aceptación en la ciudad de Pasto según el análisis de las encuestas realizadas, gracias a estas se estableció un precio de venta de \$2.472, valor que resulta adecuado y competitivo en el mercado.

La empresa MIKUY S.A.S estará presente en el departamento de Nariño y más detallado, en el municipio de Pasto, en donde su planta de producción está ubicada en Buesaquillo y su punto de venta en el barrio Santa Mónica, de esta forma entrará a competir con empresas tales como Tosh, Kellogs, entre otras cuyo posicionamiento en el mercado es amplio y consigo tiene un porcentaje significativo de clientes, La capacidad de producción de la empresa MIKUY S.A.S al año será de 360.902 unidades, mensual de 30.075 unidades, semanal de 7.518 unidades y diaria de 1503 unidades, para cubrir esta producción, la estructura organizacional de la empresa estará enfocada en solventar todas las actividades administrativas, comerciales y financieras disponiendo de 21 empleados, donde se cuenta con el personal capacitado para la realización de dichas funciones las cuales están descritas en el manual de funciones y estatutos establecidos por la empresa, con el objetivo de brindar al cliente una mejor experiencia; estas actividades contarán con una remuneración superior a lo establecido dentro del mercado laboral.

De acuerdo al estudio de análisis y evaluación financiera se determinó que el proyecto es viable, ya que cuenta con un buen flujo de efectivo, soportado a que sus ingresos son superiores a 800 millones al año, donde solventan los costos y gastos incurridos en la producción de dichas barras de cereal, teniendo un VPN de \$286.706.675, el cual indica que el flujo de ingresos del proyecto en un periodo de 5 años es positivo, además de contar con una TIR de 48% indicando un porcentaje de rentabilidad que favorece a los inversionistas y para finalizar se tiene una relación B/C de 4.43 donde indica que se recupera \$3.43 por cada peso invertido.

Para finalizar el proyecto está enfocado en brindar soluciones asertivas frente a la problemática social, económica y ambiental que presenta el sector empresarial en cuanto a la realización de actividades industriales y comerciales.

INTRODUCCIÓN

Lo que todo empezó como tendencia ahora es una realidad, no es ajeno para nadie el hecho de que muchas personas desarrollarán la iniciativa de consumir productos naturales, ricos en proteínas y minerales, que posteriormente pasaron de ser un snack a ser parte de una dieta balanceada y nutritiva capaz de brindar los porcentajes adecuados establecidos dentro de una tabla nutricional.

La base del cambio nutricional se fundamenta en la utilización de semillas de origen natural, las cuales aportan una gran variedad de beneficios, sustentados por su composición nutricional, así mismo por su gran variedad presente dentro del mercado de semillas, puesto que, cada semilla se caracteriza por brindar un beneficio específico para cada organismo y por supuesto para cada interés, razón por la cual, según Raquel¹, las semillas representan una alternativa natural como un suplemento alimenticio, ya que se evidencia gran cantidad de vitaminas B y E, también minerales tales como calcio, fósforo, potasio, zinc entre otros y así mismo aportan en altos porcentajes en fibra y proteína.

Gorski² afirma que por medio de estudios se ha evidenciado que el uso correcto de las semillas puede evitar problemas de salud, como trastornos cardiovasculares, vesiculares, como también ayuda a limpiar la flora intestinal, así mismo es una alternativa para saciar la ansiedad, por la cual de una forma indirecta disminuye los índices de obesidad.

De esta forma el presente trabajo abarcará los índices nutricionales de las semillas por medio de la producción de barras de cereales en donde se potencialice los beneficios alimenticios, de esta forma, se presentará una nueva alternativa natural, capaz de hacer frente a las nuevas tendencias suministradas por el consumidor final.

El mercado de productos naturales-orgánicos está muy bien posicionado y con grandes variaciones crecientes, ya que la demanda cada vez es mayor, razón por la cual se pretende entrar en dicho mercado con el ya mencionado producto, brindando nuevas alternativas nutricionales, de esta forma fomentando y estructurando aún más la alimentación saludable a base de productos naturales.

De esta forma se crea MiKuy una empresa encaminada a ser parte de las soluciones que los consumidores están buscando, por medio de la producción y

¹ QUELART, Raquel. Estas son las vitaminas y minerales imprescindibles en tu dieta. Bienestar (en línea). En: la vanguardia: 30, diciembre, 2015 (consultada: 24, mayo 2021). Disponible en la dirección electrónica <https://www.lavanguardia.com/bienestar/20151230/301109007718/vitaminas-minerales-dieta.html>

² GORSKI, Alana. Cuáles son las 5 semillas que por sus propiedades deberían incorporarse a la dieta cotidiana (en línea). En: Infobae: 9, noviembre, 2017 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.infobae.com/tendencias/nutriglam/2017/11/09/cuales-son-las-5-semillas-que-por-sus-propiedades-deberian-incorporarse-a-la-dieta-cotidiana/>

comercialización de barras de cereal a base de insumos orgánicos capaces de aportar proteínas, minerales, antioxidantes y vitaminas esenciales para el buen funcionamiento del cuerpo, acompañado de una gran variedad de sus ingredientes, aportando diferentes beneficios que una persona requiere tomando en cuenta el cuadro nutricional, para ello, el presente producto será producido a partir de semillas de origen natural, en donde su acertada combinación resultara un alimento consolidado en nutrientes y al servicio de los consumidores.

1. PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BARRA DE CEREAL ORGÁNICAS EN EL MUNICIPIO DE PASTO

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL

En los últimos años, una gran parte de consumidores se han preocupado por su apariencia, su forma física y su alimentación, en donde el factor saludable ha tenido mucha influencia, ya que las actividades físicas y una alimentación sana ha pasado de ser una tendencia a ser una necesidad a satisfacer por parte de la sociedad, es por esto, que los emprendedores se han encaminado a la necesidad de innovar productos y servicios que ayuden a minimizar dicho impacto, de esta forma se crea MiKuy como una alternativa a la necesidades presentadas por el mercado, direccionada a la producción de barras de cereales, en donde sus principales ingredientes son las semillas de origen natural, mediante un proceso investigativo, se evidencio los beneficios que tiene en sus componentes y el poco uso que se le está suministrando, restándole importancia a las ventajas que puede otorgar estas semillas en una alimentación saludable.

Como dice Guevara ³El mercado orgánico – saludable ha tenido una gran expansión e impacto en las personas que han optado por consumir estos productos para llevar una vida sana, de esta forma el mercado sigue teniendo altos porcentajes de rentabilidad.

Como ingredientes, las semillas han cobrado mayor importancia en el último tiempo, aportando estilo, textura, color, sabor y muchos nutrientes importantes para el organismo. Por eso, es relevante conocer un poco más, cuáles son las propiedades nutritivas de las semillas y su efecto sobre la salud, cada vez que se las consume como parte de una alimentación balanceada.

Omni afirma que “Si bien, las variedades de semillas son muchas, en líneas generales se intuye que las semillas destacan por su contenido en fibra, que contribuye a la salud intestinal y a prevenir enfermedades crónicas, así como también, es destacable su contenido en grasas saludables y en minerales que el cuerpo necesita”⁴.

³ GUEVARA BENAVIDES, Lina María. Siete de cada 10 personas quieren más productos saludables (en línea). En: LR: 22, octubre, 2018 (consultada: 23, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.larepublica.co/consumo/siete-de-cada-10-personas-quieren-mas-productos-saludables-2783999>

⁴ ANONIMO. La importancia de las semillas en nuestras comidas (en línea). En: Omni vegetales: 29, marzo, 2017 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.omnivegetales.com/blogs/news/el-poder-de-las-semillas>

Una alimentación sana está compuesta por azúcares, grasas, minerales, fibra, vitaminas, carbohidratos. La sociedad hoy en día vive en constantes cambios alimenticios, causado por la falta de tiempo, porque los alimentos que pueden aportar a una alimentación saludable tiene precios elevados, por tal razón, han incurrido en la necesidad de sobrellevar su vida por medio de alimentos con grasas saturadas, con altos índices de azúcar, de carbohidratos, lo que han conllevado a que muchas personas a corta edad sean diagnosticados con enfermedades o trastornos en sus organismos por una alimentación poco saludable y balanceada.

Según Doria⁵, las semillas de origen natural se han cosechado por muchos años, incluso se utilizaron con gran alternancia por los antepasados en donde la dieta se basaba en la utilización de estos alimentos, hoy en día es un gran aliado para las personas que desean cambiar su estilo de vida y por ende su alimentación, ya que las semillas representan un sinnúmero de beneficios para el buen funcionamiento del organismo, así mismo en su gran incidencia entre costo – beneficio, puesto que, ofrecen bastante por muy poco dinero, igualmente en su diversificación de utilidad al momento de elaborar recetas en donde se pueden acelerar y aprovechar sus beneficios, es por esto, que el nombre de MiKuy recobra mayor importancia en el mercado del municipio de Pasto, como una empresa encargada de producir barras de cereales, las cuales, contarán con la participación de las semillas, como el ingrediente principal, inclinada hacia un amplio mercado y con grandes índices de expansión, debido a que, la alimentación y hábitos saludables ya no pasan por desapercibido en la vida de los ciudadanos en el municipio de Pasto.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo general. Formular un plan de negocios para una empresa productora de barras de cereales orgánicas en el municipio de Pasto.

1.2.2 Objetivos específicos.

- * Realizar un estudio de mercado para determinar gustos, necesidades y preferencias de los consumidores.
- * Formular un estudio técnico con el fin de realizar una producción eficaz de barras de cereales.
- * Definir un estudio administrativo capaz de evidenciar los procesos estratégicos.
- * Estructurar un estudio financiero para presupuestar capital inicial, costos y gastos.

⁵ DORIA, Jessica. Generalidades sobre las semillas: su producción, conservación y almacenamiento. Cultivos tropicales. Scielo (en línea). En: enero, 2010 (consultada: 26, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-59362010000100011

* Identificar incidencias sociales, ambientales y económicas que influyan en el proceso productivo de las barras de cereal orgánicas en el municipio de Pasto.

1.3 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación se enfocará en potencializar los beneficios nutricionales de semillas de origen natural por medio de la elaboración de barras orgánicas nutricionales, ya que los recientes cambios que han atravesado las personas en temas de la alimentación y en optar por un estilo de vida más saludable han sido significativos, debido a que una vida sedentaria ya no es opción como hábito de vida, por lo cual, han optado por una vida activa, con más ejercicio, acompañada por una alimentación balanceada y saludable.

Según Fernández⁶, Las semillas de chía, girasol, calabaza entre otras, tienen un alto índice de proteínas, minerales y vitaminas, capaces de ser utilizadas como un suplemento multivitamínico así mismo, los cereales poseen grandes factores nutricionales capaces de otorgar una alimentación balanceada, gracias a sus altos contenidos en fibra y carbohidratos, de esta forma, son considerados como la principal fuente de energía, e igualmente como un alimento predilecto para equilibrar los índices de azúcar en la sangre.

Pequeñas pero muy potentes nutricionalmente hablando, Nieto afirma que “las semillas son de esos alimentos prácticamente buenos para todo: excelente fuente de fibra, grasas saludables, vitaminas, minerales, proteínas y antioxidantes, su nombre siempre 'suenan' cuando se habla de tratar el hipercolesterolemia, reducir la inflamación (causa, entre otras cosas, de las enfermedades cardiovasculares) o prevenir determinados tipos de cáncer”⁷.

Por su parte, Pilar Varela, nutricionista y fit setter del hotel Royal Hideaway Sancti Petri, incluye a las semillas de chía dentro del grupo de los alimentos adaptógenos, esto es, aquellos que ayudan al organismo en situaciones de desgaste energético:

⁶ FERNANDEZ, Sonia. Una opción más saludable: Estas son las semillas más generosas en proteínas vegetales (en línea). En: Alimento: 23, abril, 2019 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: https://www.alimento.elconfidencial.com/nutricion/2019-04-23/semillas-generosas-proteinas-vegetales_1908482/

⁷ NIETO, Carla. Nutrición saludable. Chia, sesamo, girasol y lino: los multibeneficios de 4 minisemillas (en línea). En: Alimento: 11, junio, 2018 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: https://www.alimento.elconfidencial.com/nutricion/2018-06-11/semillas-chia-sesamo-girasol-lino-beneficios_1574609/

“Son alimentos que apoyan la función adrenal, mejorando los efectos adversos provocados por el estrés; permiten que las células del cuerpo tengan acceso a mayor energía y las ayudan a eliminar las toxinas producidas por los procesos metabólicos; tienen un efecto anabólico (permiten al cuerpo utilizar el oxígeno de forma más eficaz) y potencian y aceleran la regulación apropiada de los ritmos biológicos. Las semillas de chía, en concreto, aportan hasta siete veces más omega 3 que el pescado azul”⁸.

Como dice Bupa⁹, la idea de incluir el consumo de las semillas en una dieta balanceada está siendo una realidad con mucho auge, debido a que paso de ser una tendencia conservadora, a una realidad saludable, debido a los múltiples beneficios que estas pueden incluir en el organismo, este es el caso de las semillas de chía, ya que se encuentra en la cúspide de la relación beneficio-calidad dentro del mundo orgánico.

Así mismo las semillas que tiene una gran variedad de beneficios como también, vitaminas y minerales son las semillas de lino, ya que gracias a su composición la hacen inseparable dentro de una dieta balanceada, capaz de aportar proteína y fibra al mismo tiempo.

Según Zeratsky¹⁰, la linaza es el nombre que recibe la semilla de Lino, rica también en fibra, omega 3 y omega 9. Es considerada un excelente cereal que mejora tu función intestinal, evitando el estreñimiento. También contribuye a la prevención de enfermedades inflamatorias, como la gastritis. Los fitoestrógenos como los líganos contenidos ayudan a estabilizar los niveles hormonales, por lo que es recomendable que se consuma durante el periodo menstrual para aliviar dolores.

En el mercado de productos orgánicos-naturales se puede encontrar diferentes semillas y cada una con sus respectivos beneficios, debido a su composición en donde brindan un gran desempeño saludable para aquellas personas que decidan incluir su consumo dentro de su dieta, razón por la cual el mercado orgánico ha tenido un crecimiento potencial debido a que la sociedad demanda más productos de esta línea de negocio, a raíz de esta necesidad, se ha potencializado la idea de elaboración de plan de negocio para la creación de una empresa productora de barras de cereales orgánicas, cuya metería prima es la utilización de semillas de origen natural.

La importancia de esta investigación recae en la obtención de resultados una vez abarcados los mecanismos y procedimientos correspondientes para brindar los beneficios de estas semillas, y así mismo evidenciar la incidencia en la salud del

⁸ VARELA, P. Citado por NIETO, Carla. Nutrición saludable. Chia, sesamo, girasol y lino: los multibeneficios de 4 minisemillas. Alimento. 2018.

⁹ BUPA. Prevencion. Alimentacion saludable (en línea). En: Bupa: marzo, 2020 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la direccion electronica: <https://www.bupasalud.com.co/salud/alimentacionsaludable>

¹⁰ ZERATSKY, Katherine. Nutricion y comida saludable (en línea). En: Mayo clinic: 2, febrero, 2021 (Consultada: 24, mayo , 2021). Disponible en la dirección electrónica <https://www.mayoclinic.org/es-es/healthy-lifestyle/nutrition-and-healthy-eating/expert-answers/flaxseed/faq-20058354>

organismo. De esa forma se partirá de una base sustentada y sostenible para la elaboración de un plan de negocio para la creación de una empresa productora de barras de cereales que llevará como nombre MiKuy, la cual estará a servicio de las personas en general, de esta forma se fomentará el estilo de vida saludable, mediante la emisión de conocimiento relacionado con las semillas y su respectiva utilización.

Por medio del presente plan de negocios, se evidenciará la necesidad de abarcar nuevas soluciones a diferentes necesidades que presentan los consumidores diariamente, razón por la cual, el emprendimiento recobra una gran importancia en la búsqueda de nuevas alternativas que incidan en el desarrollo económico de un sector.

El plan de negocios es un mecanismo por medio del cual, se potencializa una idea, un pensamiento, en donde su objetivo principal, es servir como una respuesta frente a una necesidad que, por medio del desarrollo de un plan de negocios esa idea se vuelve realidad, la importancia de la presente idea de negocio recae en suministrar una nueva alternativa y/o complemento hacia la alimentación saludable de los ciudadanos de San Juan de Pasto.

1.4. ANÁLISIS DEL SECTOR

El sector industrial es muy importante en el desarrollo económico de un país, ya que evidencia un porcentaje amplio en participación dentro del PIB, así mismo, ayuda a promover más empleo debido a que las empresas que se dedican a esta actividad económica demanda grandes cantidades de personal. Según Caballero “La industria es un sector cuya actividad es transformar materias primas en productos de consumo final o intermedio. La gran mayoría de actividades industriales se engloban dentro del sector secundario. El propio concepto de industria implica siempre un proceso productivo, que empleará una cantidad determinada de trabajo y capital, y que estará basado en la transformación de las materias primas”¹¹.

En Colombia, el sector industrial representa un papel importante dentro de la economía del país, se tiene en cuenta que este sector no es uno de los más fuertes y por ende no tiene mayor incidencia en el desarrollo económico. Gonzales afirma que “actualmente, el valor agregado de las firmas manufactureras colombianas

¹¹ CABALLERO FERRARI, Federico J. Industria (en línea). En: Economipedia: 23, enero, 2016 (consultada: 25, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://economipedia.com/definiciones/industria.html>

representa un poco más del 10% del PIB que, sumado a sus cadenas de valor, constituye alrededor de la tercera parte de la economía colombiana”¹².

De esta forma se puede evidenciar que en Colombia el sector industrial no tiene mayor participación debido a que el desarrollo económico, e industrial no abastecen las necesidades que demanda este sector, por tal motivo resulta difícil encaminar la economía colombiana hacia el sector industrial, en ese orden de ideas el país es impulsado por el sector comercial y servicio, representando una mayor incidencia en el porcentaje de participación, este es el mismo panorama que se puede encontrar en los diferentes departamentos en relación a la participación dentro del PIB colombiano. Según Anónimo “La emergencia sanitaria ocasionada por pandemia COVID-19, significó un gran atraso para la economía colombiana en donde se registró la mayor contracción anual de las últimas siete décadas, 6,8 por ciento, como consecuencia de los efectos negativos que produjo la pandemia. La mayor caída anual reciente registrada fue la de 1999, cuando se alcanzó un dato negativo del 4,2 por ciento”¹³. Con este declive económico, también son frenadas las intenciones por parte del Gobierno Nacional en incentivar y promocionar aún más el sector industrial colombiano.

El sector industrial resultó ser un gran afectado durante la crisis del año 2020 ya que, según los resultados de la reciente Encuesta Mensual Manufacturera con Enfoque Territorial, que publica el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), la producción real de la industria manufacturera cayó 8% en 2020, mientras que en 2019 la industria presentó un crecimiento de 1,4%. Las ventas reales del sector cayeron 8% y el personal ocupado disminuyó 5,8%. Las expectativas resultan ser más conmovedoras que realistas en relación con el desempeño que se pueda desarrollar el sector industrial en el año 2021¹⁴.

El sector industrial en el Departamento de Nariño lo consolida un número pequeño de industrias nariñense, el desarrollo económico es promovido por el sector comercial y

¹² GONZÁLES RAMIREZ, Ximena Alejandra. La industria colombiana en el siglo XXI (en línea). En: Banco de la República: x (consultada: 26, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.banrep.gov.co/es/industria-colombiana-el-siglo-xxi>

¹³ ANONIMO. Cuatro de doce actividades crecieron en medio de crisis de COVID en 2020 (en línea). En: El tiempo:16, febrero, 2021 (consultada: 25, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/pib-los-4-sectores-economicos-que-crecieron-segun-el-dane-noticias-hoy-567205#:~:text=Las%20actividades%20econ%C3%B3micas%20que%20m%C3%A1s,0%20puntos%20porcentuales%20a%20la>

¹⁴ SIERRA, Carolina. La producción real de la industria manufacturera cayó 8% en 2020 según reportó el Dane (en línea). En: LR: 12, febrero, 2021 (Consultada: 26, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.larepublica.co/economia/la-produccion-real-de-la-industria-manufacturera-cayo-8-en-2020-segun-el-dane-3124474>

de servicios, el sector industrial ha pasado por desapercibido ya que actualmente no se cuenta con una estructura económica que garantice los diferentes procesos industriales, como también carece de iniciativas o apoyos gubernamentales para la creación de empresa industriales, este atraso provoca que la participación dentro del PIB departamental como nacional sea mínimo de este sector por las mismas limitaciones que se evidencia¹⁵.

Esto ha significado uno de los mayores desafíos estructurales, pues no se cuentan con el suficiente margen económico, ni mucho menos con una estructura industrial sustentada, suena ilógico que en el Departamento de Nariño carezcan de este tipo de industrias ya que es una región limítrofe con Ecuador y con conexión directa hacia vías marítimas como es el caso de Tumaco, así pues, el desarrollo económico del departamento se limitan a las actividades desarrolladas por el sector comercial y el de servicios.

En el Departamento de Nariño se requiere una mayor participación de inversores capaces de promover la economía de esta región promoviendo la creación de empresas industriales capaces de hacerle frente a las demandas persistentes, así mismo el desarrollo serio óptimo ya que se cuenta con la sufriente materia prima, la misma que se produce en el departamento, como también su posición geográfica, la cual representa una ventaja para la exportación de productos terminados o semiterminados.

La situación del sector industrial dentro del Municipio de Pasto es la misma, una región en donde su economía es desarrollada por el sector comercial y el de servicios, los mismo que se ven involucrados en el desarrollo económico óptimo, como también, al porcentaje de participación dentro del PIB nacional, departamental y municipal.

Los diferentes municipios, como también los departamentos de Colombia en relación a la falta de iniciativa en desarrollar empresas industriales y esas dificultades son sustentados por la falta de programas de desarrollo corporativo, en donde se busquen nuevas alternativas que ayuden al desarrollo económico como social de un a región.

La idea de crear un plan de negocios para una empresa productora de barras de cereales orgánicas en el Municipio de Pasto sería oportuna debido a que ayuda a promover el sector industrial como también la incidencia en el PIB Municipal, Departamental y Nacional, puesto que, es un sector que carece de explotación, que

¹⁵ ANONIMO. Actividades económicas de Nariño, HISTORIA DE NARIÑO (en línea). En: marzo,2019 (consultada: 26 de mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://sites.google.com/site/historiadenarino/actividades-economicas-de-narino>

puede conllevar a beneficios sustentables capaces de solventar las dificultades y/o atrasos corporativos en temas de sostenibilidad económica.

Colombia se enfoca principalmente en el sector agrícola, dado que es un productor de gran variedad de alimentos y otros productos que son propios del sector rural del país, esto a consecuencia de condiciones geográficas y climáticas favorables para la siembra de estos bienes que tienen una gran demanda en el exterior; para este caso se hablará de los cereales. Adicionalmente los cultivos transitorios son importantes para la economía colombiana, por lo que cabe resaltar que los cultivos de mayor participación son el arroz, el maíz blanco y el maíz amarillo, es por esto que es preciso describir y analizar la producción, área y rendimientos de estos cereales, para contemplar el desempeño del sector de los cereales en Colombia y los potenciales que tiene el país para ocupar mercados internacionales.¹⁶

La producción de cereales en Colombia en los últimos años ha presentado un comportamiento variable, debido a que ha mostrado periodos crecientes y decrecientes, en donde la producción nacional puede llegar a ser positiva o negativa para la producción. El total nacional de producción de cereales en Colombia ha crecido durante el periodo de estudio que comprende desde el año 2013 hasta el año 2018. Esta ha tenido una tendencia creciente, donde se evidencia un aumento en términos absolutos en 46,39%, observando que los años de mayor participación fueron los años 2016 y 2017¹⁷.

Es evidente que la producción total se estancó mientras el área para producción de cereales decrecía. En este sentido, se ha tenido lo que parece ser una positiva influencia respecto a la utilización de innovadores procesos y productos tecnológicos, tales como semillas mejoradas y fertilizantes. Utilizar también, plantas de menor altura las hace ser menos susceptibles a caer sobre los surcos durante las lluvias, y además, estas plantas chaparras aumentan el número de las mismas por unidad de área. Se hace patente un estancamiento de la producción total de cereales, pero al considerar la variable de aumento demográfico lo que se incrementa también son las importaciones de grano. Algo que implica aumentar la vulnerabilidad económica del país dado el déficit de seguridad alimentaria que se impone¹⁸.

¹⁶ FAO, Agencia de desarrollo rural. Organización de naciones unidas para la alimentación y la agricultura (en línea). En: FAO (consultada: 27, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica <https://www.adr.gov.co/servicios/pidaret/TOLIMA%20TOMO%20II.pdf>

¹⁷ ANONIMO. Informe de gestión. (en línea). En: Fenalce: mayo, 2018 (consultada: 27, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica https://fenalce.org/siembras/archivos_lt/lt_412IG-FNC-2018-CONSOLIDADO.pdf

¹⁸ REYES, Giovanni. Producción de cereales en Colombia esta estancada. (en línea). En: Portafolio: marzo, 21, 2019 (consultada: 8, junio, 2021). Disponible en la dirección electrónica <https://www.portafolio.co/economia/apertura-economica-vulnerabilidad-en-produccion-de-cereales-527727>

Uno de los aspectos básicos de las nuevas políticas económicas de los países latinoamericanos es abrir mercados y creer en las ventajas comparativas, para que los países más desarrollados se conviertan en países productores de alimentos. Los países con mayores capacidades económicas saben que este tipo de producción se traducirá en un aumento de su posicionamiento nacional y fortaleza general.

2. CONCEPTO DEL NEGOCIO

2.1 EN QUE CONSISTE EL NEGOCIO

El plan de negocios se realiza para una empresa productora de barras de cereal orgánicas, dirigida a los habitantes de la ciudad de San Juan de Pasto, entre las edades de 18 y 59 años, en donde se busca fomentar la agricultura como una fuente de ingresos.

Se pretende aprovechar por medio de esta iniciativa emprendedora la producción local de los ingredientes que se usarán como materia prima en la fabricación de las barras de cereal, como es el caso de las semillas de calabaza, chía, amaranto, linaza, como también las semillas de girasol y la avena, con el fin de contribuir al crecimiento de la economía y calidad de vida de los campesinos nariñenses.

El presente plan de negocios es participé del cuidado del medio ambiente, razón por la cual, las barras de cereal orgánicas estarán presentadas con una envoltura biodegradable.

2.2 IDENTIFICACIÓN DE BIENES A PRODUCIR

Estos nuevos productos estarán dentro del mercado de los snacks o pasabocas, como una nueva alternativa saludable, con cualidades orgánicas; su acertada combinación de ingredientes proporcionará altos porcentajes nutricionales en donde se obtendrá como resultado un producto alimenticio y balanceado listo para su consumo.

Figura 1. Presentación del producto



Fuente. Pinterest.com

Cuadro 1. Propiedades de los ingredientes

Ingrediente	Descripción
Chía	Según Hernández “Es una semilla rica en fibra, previene el estreñimiento, contienen antioxidantes que ayudan a proteger el organismo, además posee altas cantidades de hierro, calcio, magnesio y omega” ¹⁹ .
Amaranto	Según Anónimo “Contiene altos índices de hierro, proteínas, ácido fólico, magnesio, así mismo posee 8 de los 9 aminoácidos esenciales, como también tiene el doble de calcio que la leche” ²⁰ .
Calabaza	Según Zanin “Sus propiedades están caracterizadas por los altos índices de omega 3 y 6, ácidos grasos, vitaminas A y K, su consumo ayuda con la artritis, osteoporosis, cálculos renales, parásitos intestinales” ²¹ .
Linaza	Según Medline plus “Contiene vitaminas B1, B2, B3, cobre, fosforo, magnesio, manganeso, aceite de canola y ácidos grasos, ayuda al sistema nervioso e inmunológico, como también a mantener un colesterol bueno y con el estreñimiento” ²² .

¹⁹HERNANDEZ Laura. Chía: qué es, cómo tomar las semillas y beneficios que aporta su consumo (en línea). En: Mundo deportivo: 01, julio, 2021 (consultada:25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.mundodeportivo.com/vidae/nutricion/20210601/49398913757/chia-propiedades-y-beneficios-de-estas-poderosas-semillas.html>

²⁰ANONIMO. ¿Qué es el amaranto y para qué sirve? (en línea). En: Amati foods: 07, julio, 2021 (consultada:25, agosto,2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.amatifoods.com/que-es-el-amaranto-y-para-que-sirve/>

²¹ZANIN Tatiana. Semillas de calabaza: 11 beneficios y como consumirlas (en línea). En: Tuasaúde: Octubre,2020 (consultada:25, agosto,2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.tuasaude.com/es/semillas-de-calabaza/>

²²MEDLINE PLUS. 5 fantásticos beneficios de las semillas de linaza (en línea). En: Salud digital: x (consultada:25, agosto,2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.clikisalud.net/5-fantasticos-beneficios-las-semillas-linaza/>

Semillas de girasol	Según Anónimo “Contiene carbohidratos, proteína, fibra dietética, tiamina, zinc, hierro, riboflavina, promueve a la salud de la piel, apoya la función tiroidea, equilibra los niveles de azúcar en la sangre” ²³ .
Avena	Según Anónimo “Contiene vitaminas hierro, magnesio, manganeso, fosforo, potasio, cobre, grasas insaturadas, proteínas, así mismo posee antioxidantes que ayudan al organismo, como también a equilibrar el peso, reduce el colesterol” ²⁴ .
Miel	Según Anónimo “Contiene antioxidantes, proteínas, vitaminas, es potencial antiinflamatorio, además que es un endulzante natural” ²⁵ .
Frutos secos	Según Fernandez “Es una excelente fuente de nutrientes esenciales, aportan un elevado contenido de proteínas, antioxidantes, fibra, minerales y vitaminas B y E” ²⁶ .

²³ANONIMO. 6 beneficios y propiedades de la semilla de girasol (en línea). En: Ifeelgood: x (consultada:25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.ifeelgood.com.ar/blog/28-7-beneficios-de-las-semillas-de-girasol.html>

²⁴ANONIMO. Las propiedades y beneficios de la avena (en línea). En: Luz de tajo: 14, noviembre, 2018 (consultada:25, agosto,2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.luzdeltajo.net/lifestyle/articles/los-beneficios-las-propiedades-la-avena/>

²⁵ANONIMO. Miel de abeja 10 beneficios y propiedades de este alimento (en línea). En: Psicología y mente: x (consultada: 25, agosto,2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://psicologiaymente.com/nutricion/miel-de-abeja>

²⁶FERNANDEZ Sonia. Frutos secos: cuales son los mejores y más sanos para comer (en línea). En: Alimento: 27, junio, 2018 (consultada:18, febrero, 2022). Disponible en la dirección electrónica: https://www.alimento.elconfidencial.com/nutricion/2018-06-27/frutos-secos-sanos_1577305/

3. ANÁLISIS DE MERCADO

3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Según Baca, la investigación de mercados tiene como objetivo entre otros: “Ratificar la existencia de una necesidad insatisfecha en el mercado”²⁷, por esta razón este estudio tiene como objetivo identificar comportamientos, costumbres, gustos, necesidades y la frecuencia en que los consumidores compran barras de cereal, esto con el fin de encontrar una necesidad insatisfecha en el mercado.

3.1.1 Población y muestra.

- **Población**

Se tiene en cuenta la tabla 1. Para determinar la población objeto de estudio que corresponde a una cifra de 259.674 habitantes en la ciudad de Pasto, para el presente plan de negocios, se tomará el segmento de población comprendido entre las edades de 15 a 59 años sin tener en cuenta su estratificación, debido a que el producto del cual se está realizando el estudio de mercado busca abarcar a una población en general teniendo la edad, de esta forma las estrategias empresariales estarán encaminadas a los gustos y preferencias del consumidor final.

Cuadro 2. Estadística poblacional ciudad San Juan de Pasto

Se obtiene resultados de un segmento de la información consultada acerca de la cantidad de habitantes en el Municipio de Pasto para el año 2018 en donde se entiende que 259.674 personas representan el 100% abarcando hombres y mujeres, dichos datos servirán como base para determinar el cálculo de la población.

EDAD	Hombres		Mujeres	
	Total	%	Total	%
15 a 19	14.569	5,61%	14.311	5,51%
20 a 24	16.480	6,35%	16.380	6,31%
25 a 29	16.839	6,48%	16.877	6,50%
30 a 59	74.850	28,82%	89.368	34,42%
Total	122.738	47,27%	136.936	52,73%
Población total	259.674	100,00%		

Fuente: Proyección DANE 2020 – Censo de población y vivienda 2018.

²⁷ BACA, Urbina Gabriel. Evaluación de proyectos. McGraw-Hill. Interamericana 392. Edición 5. México. 2006

- **Muestra**

Se realiza el siguiente procedimiento para obtener la muestra:

Se determina el nivel de confianza del 95% y un margen de error del 7%.

Se obtiene el marco muestral representado en la población (hombres y mujeres) habitantes del municipio de Pasto en el rango de edad comprendido entre 15 a 59 años que corresponde a 259.674 personas.

Valores a estimar:

$n=?$

$e= 7\%=0.07$

$Z= 1.96$ (tabla de distribución normal para el 95% de confiabilidad y 7% de error)

$N= 259.674$ personas

$p= 0.50$

$q= 0.50$

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

A continuación, se indica las operaciones para obtener el n (tamaño de la muestra), Para esta estimación supondremos que contamos con un 95% de confiabilidad y un porcentaje de error del 7% (0.07).

$$n = \frac{(1.96)^2(0.50)(0.50)(259.674)}{(259.674)(0.07)^2 + (1.96)^2(0.50)(0.50)}$$

$n = 196$ encuestas.

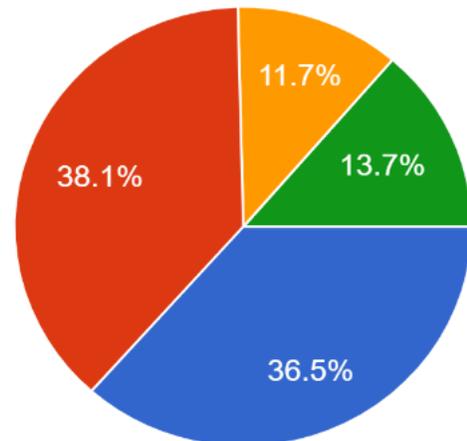
3.1.2 Técnicas e instrumentos de recolección. El presente plan de negocios enfoca el análisis de mercado por medio de la obtención de resultados sistematizados, a través de la realización de una encuesta como mecanismo de recolección de información cuantitativa, capaz de dar un enfoque hacia la realidad del consumidor.

La encuesta se aplicó en la población del municipio de Pasto (Anexo A) la cual servirá para el fortalecimiento y complemento para el desarrollo adecuado del plan de negocios.

3.1.3 Análisis e interpretación de la información.

Gráfica 1. Edad

- 18-20 ---72 PERSONAS
- 21-24 ---75 PERSONAS
- 25-29 ---23 PERSONAS
- Mayores de 30 ---27 PERSONAS

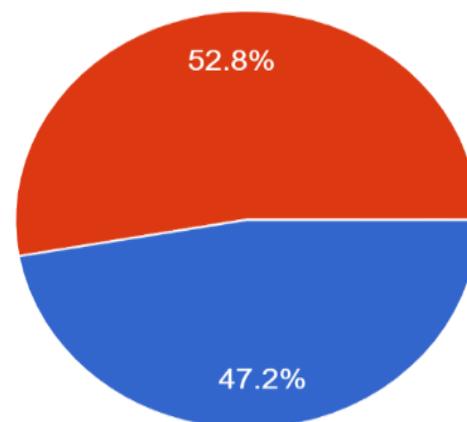


La información representada en la gráfica 1 indica las edades de las personas que respondieron la encuesta en donde se interpreta que la población más representativa en el mercado se encuentra entre los 18 y 24 años de edad con la intervención de 147 personas que asumen un porcentaje de participación del 74,6%, lo cual indica que será el mercado abarcar por medio de la planificación de estrategias las cuales ayudarán a incentivar el consumo frecuente sin dejar a un lado el 25,4% restante en donde se incentivará este segmento de la población con el objetivo de ampliar la aceptación de las barras de cereales para así llegar a cubrir el 100% del mercado.

En términos generales la población encuestada es joven, lo cual es una muestra clara que las estrategias que se empleen para la distribución y comercialización de las barras de cereal deben ser lúdicas, creativas encaminadas a los diferentes gustos de los consumidores.

Gráfica 2. Género

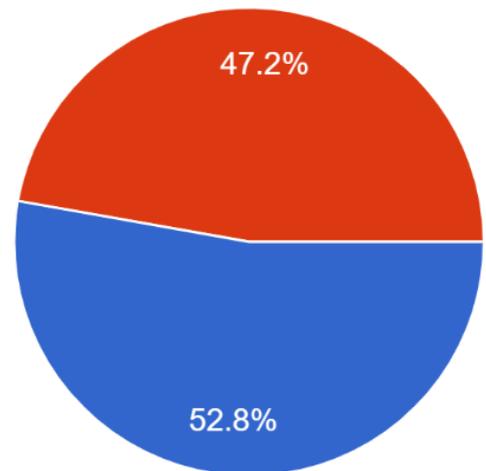
- Masculino---93 PERSONAS
- Femenino---104 PERSONAS
- Prefiero no decirlo---0 PERSONAS



La información representada en la gráfica 2 indica que el género femenino tiene una representación del 52,8% y el género masculino con el 47,2%. Dichos porcentajes establecen que las barras de cereales orgánicas entrarán a un mercado con una gran aceptación, diversificando sus gustos y preferencias hacia los alimentos saludables, esto indica que las estrategias de publicidad se realizarán de forma inclusiva predominando diseños unisex.

Gráfica 3. Fuente de ingreso

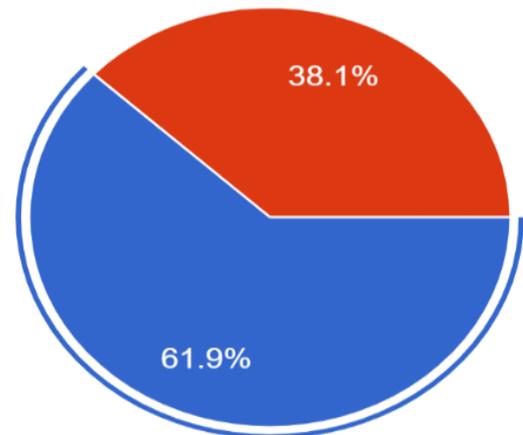
- Laboral---93 PERSONAS
- Familiar---104 PERSONAS



La información que se presenta en la gráfica 3 indica que del total de encuestados el 52,8% obtiene sus ingresos de forma laboral y el 47,2% los obtiene de forma familiar, de tal forma que la capacidad adquisitiva de las barras cereales será adecuada por parte de los consumidores, aportando una estabilidad comercial y productiva para la empresa MiKuy.

Gráfica 4. Consumo

- Sí ---122 PERSONAS
- No ---75 PERSONAS



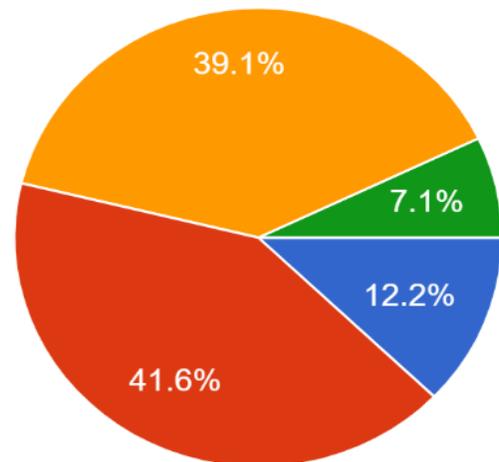
La información representada en la gráfica 4 se entiende que de la población encuestada el 61,9% consume barras de cereal, frente al 38,1% que respondieron que no consumen debido al desconocimiento nutricional, así como también el alto precio que éstos poseen, dentro de las razones más significativas se encuentran

que no miran necesario la implementación de hábitos saludables en su alimentación por medio del consumo de las barras de cereal.

De esta forma el marketing estará enfocado a un nivel educativo que por medio de mecanismos lúdicos se hará llegar información de los beneficios que se encuentran en las barras de cereal a la población del municipio de Pasto.

Gráfica 5. Razón del consumo

- Suplemento deportivo---24 PERSONAS
- Suplemento nutricional ---82 PERSONAS
- Snack ---77 PERSONAS
- Suplemento para el estudio ---14 PERSONAS

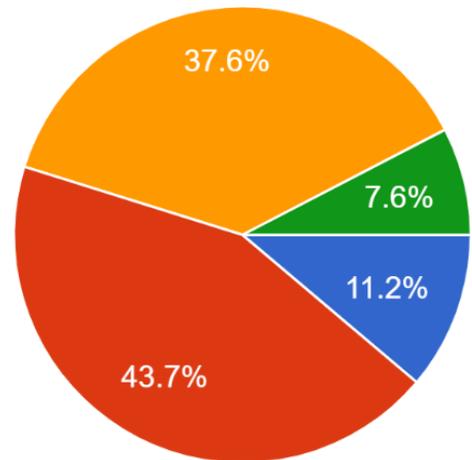


La información que se presenta en la gráfica 5 se interpreta que el suplemento nutricional es la razón más representativa con un porcentaje de aceptación del 41,6%, lo que significa que los consumidores se inclinan por la compra de barras cereales que tengan características saludables por medio de altos índices vitamínicos y minerales que permitan el adecuado desarrollo de las funciones del organismo.

Se entiende de esta forma que las barras de cereales estarán encaminadas a satisfacer las necesidades del mercado en referencia a los aportes contribuidos para un adecuado suplemento nutricional por medio de la utilización de las semillas correspondientes para obtener así, un producto completo y balanceado.

Gráfica 6. Razón

- Calidad de ingredientes---22 PERSONAS
- Cantidad nutricional---86 PERSONAS
- Sabor---74 PERSONAS
- Precio---15 PERSONAS

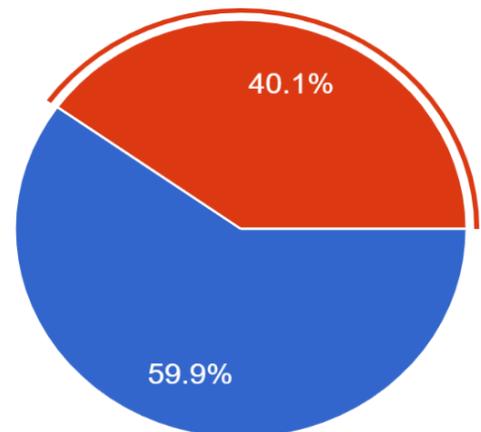


La información que se presenta en la gráfica 6 se evidencia que la razón determinante fue la cantidad nutricional con un grado de aceptación del 43,7% representado por 85 personas, por su parte el precio fue la respuesta que menos aceptación obtuvo con el 7.6% correspondiente a 15 personas.

Se intuye que la producción de barras de cereales estará enfocada en la investigación y construcción de índices nutricionales capaz de hacer del producto el más representativo dentro del mercado por su cantidad nutricional acompañado por un adecuado sabor y con precios competitivos

Gráfica 7. Conocimiento de las propiedades y beneficios

- Sí---118 PERSONAS
- No ---79 PERSONAS

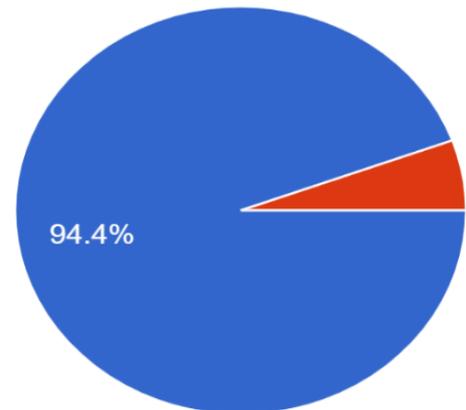


La información representada en la gráfica 7, indica que del total de encuestados 118 personas con 59.9% tiene conocimientos de las propiedades y beneficios de las semillas que se utilizarán en la producción de las barras de cereal, 79 personas que representan el 40.1% desconocen sus beneficios, se evidencia una respuesta más que aceptable de la población ya que, más del 50% conocen sus propiedades lo

cual hace factible su producción y posteriormente su comercialización, de igual forma se planteará estrategias comerciales para expandir el conocimiento de las semillas con el objetivo de abarcar en su mayoría el mercado de consumo.

Gráfica 8. Preferencia de las semillas en las barras de cereal

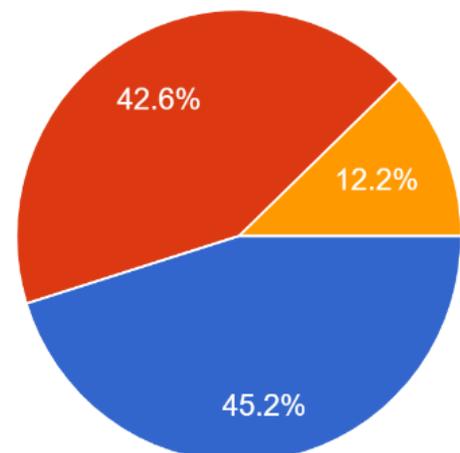
- Sí---186 PERSONAS
- No---11 PERSONAS



La información que se presenta en la gráfica 8, se percibe que un grupo amplio de personas encuestadas con un porcentaje de participación del 94.4% respondieron que sería viable la implementación de las semillas en la producción de las barras de cereal, razón por lo cual, el plan de negocios toma mayor fuerza y credibilidad con el producto que está en proceso de lanzamiento al mercado, el cual contará con una gran aceptación por sus posibles consumidores, gracias a sus ingredientes y aportes nutricionales, así mismo se evidencia que el 5.6% correspondiente a 11 personas no miran viable que las semillas sean el ingrediente principal para las barras de cereal.

Gráfica 9. Presentación del producto

- Barra (1 barra de 34 gr) ---89 PERSONAS
- Empaque 3 barras de 100 gr---84 PERSONAS
- Caja 5 barras de 200 gr---24 PERSONAS



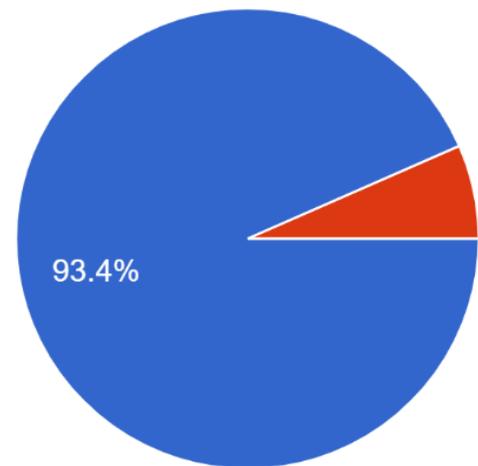
La información que se presenta en la gráfica 9, se percibe dos resultados aceptables por las personas encuestadas ya que por un lado está el 45.2% con 89 personas

y el 42.6% con 84 personas que miran acertada la presentación de una (1) barra de cereal por 34gr y en empaque por tres (3) unidades que suman 100 gr, son presentaciones muy competitivas dentro del mercado de consumo teniendo en cuenta la competencia directa cuya presentación es similar, esto hace que el presente trabajo de grado tengo un valor agregado ya que aportan calidad y cantidad en sus productos lo que los convierte en un principal competidor, así mismo el 12.2% con 24 personas respondieron que es viable la presentación en caja por cinco (5) unidades que suman 200gr

Está claro que se deben potencializar las estrategias de mercadeo para las presentaciones de una barra y en empaque de tres barras de cereal ya que fueron las repuestas más representativas y llamativas para el consumidor final, a su vez sirve como base para el proceso de elaboración de políticas comerciales, las cuales aportarán lineamientos acerca de las relaciones económicas y empresariales que se deberán seguir para un adecuado desarrollo económico.

Gráfica 10. Producto para el consumo

- Sí ---184 PERSONAS
- No ---13 PERSONAS

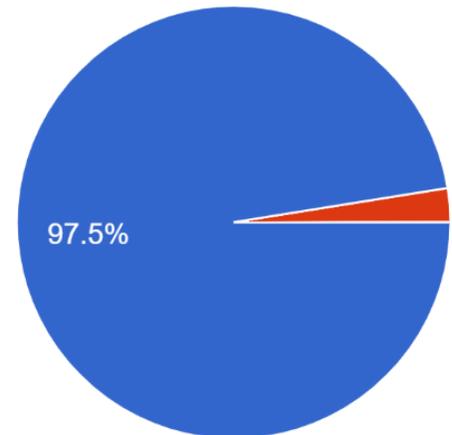


La información que se presenta en la gráfica 10 se evidencia que del total de encuestados el 93.4% con 184 personas respondieron que las barras de cereal sería un producto para el consumo en sus vidas, debido a que representa un alimento con altos índices nutricionales y vitamínicos los cuales les brinda una nueva alternativa al consumo de productos saludables así mismo al fortalecimiento de su organismo debido a sus ingredientes y los beneficios que aportan, en referencia al 6.6% con 13 personas representan un margen de error muy bajo en comparación al margen de aceptación.

En este punto, es primordial identificar que las semillas son un gran ingrediente en la producción de barras de cereal, teniendo en cuentas las respuestas de las preguntas que se realizaron, da a entender que esta nueva adaptación de una idea de negocio que ya está presente en el mercado está encaminada hacer una empresa y un producto muy competitivo en el municipio de Pasto.

Gráfica 11. Tendencia al consumo de alimentos saludables

● Sí ---192 PERSONAS
● No ---5 PERSONAS

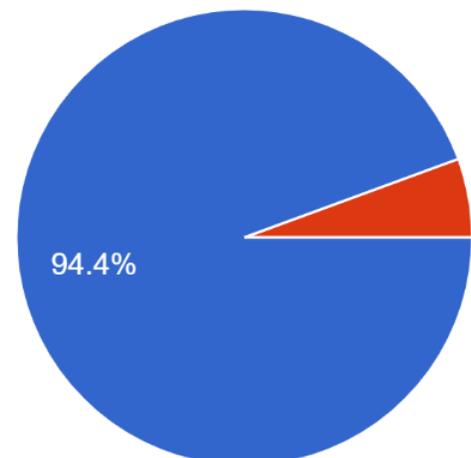


La información representada en la gráfica 11, muestra que el 97.5% con 192 personas encuestadas respondieron que es acertada la nueva tendencia de consumo de alimentos saludables frente al 2.5% con 5 personas que respondieron que no.

La tendencia de consumir alimentos saludables siempre ha estado presente en la vida de cada persona y dentro del mercado de consumo, en los últimos años esta tendencia ha aumentado significativamente priorizando la alimentación y el ejercicio, razón por la cual, la idea de negocio es muy acertada ya que identifica la necesidad de los consumidores aportando así, una nueva alternativa saludable capaz de satisfacer las necesidades del mercado.

Gráfica 12. Características y funciones

● Si---186 PERSONAS
● No---11 PERSONAS

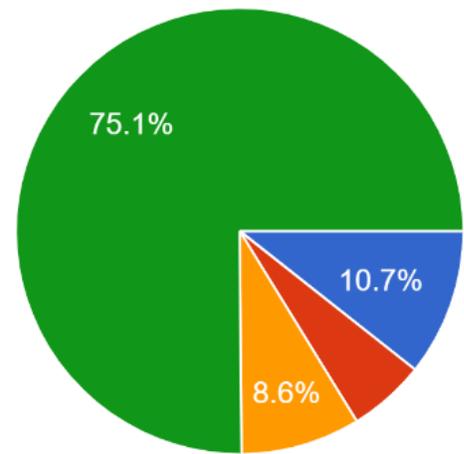


La información representada en la gráfica 12, en donde se identifica que del total de encuestados 186 personas con el 94.4% respondieron que las características y funciones de las barras de cereal con sus ingredientes son importantes para su alimentación, razón por la cual se identifica que las semillas que se acogieron por

sus beneficios y propiedades son acertadas ya que las personas las miran importantes que estén presentes en los alimentos saludables que consumen por medio de la presentación de una barra de cereal de igual forma se identifica que el 5.6% fue el porcentaje de personas que respondieron que las a características y funciones de las barras de cereal no son importantes para su alimentación , es un grupo de personas a considerar pero que no influye mucho en el desarrollo de la idea de negocio.

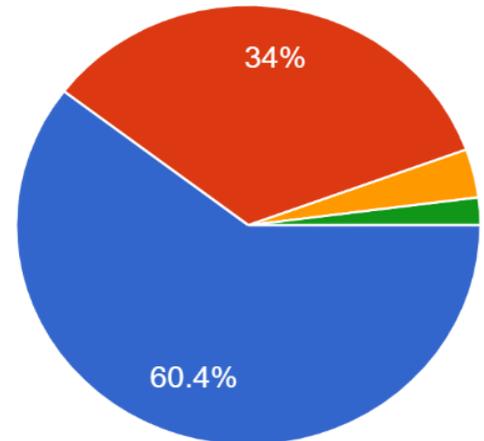
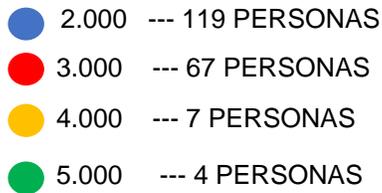
Gráfica 13. Beneficios presentes en el producto

- Fuente de energía ---21 PERSONAS
- Porcentajes vitamínicos---11 PERSONAS
- Fuente de proteína ---17 PERSONAS
- Todas las anteriores ---148 PERSONAS



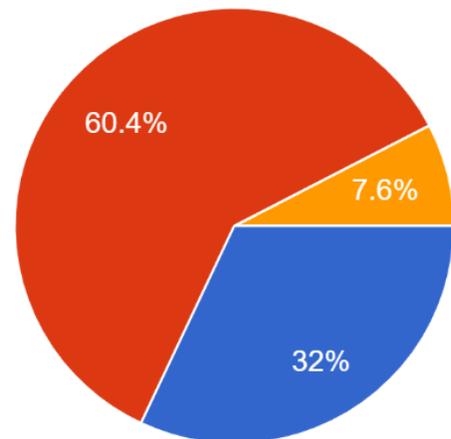
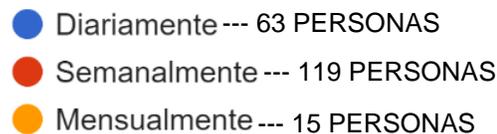
La información representada en la gráfica 13, se percibe que la opción todas las anteriores obtuvo un porcentaje de respuesta del 75.1% correspondiente a 148 personas las cuales esperan obtener del nuevo producto un alimento compensado y completo el cual aporte fuente de energía, altos porcentajes vitamínicos y una compensada fuente de proteína, de esta forma se interpreta que el consumidor está buscando un producto natural saludable fuera de químicos de conservación y que aporten lo que realmente se presenta en su envoltorio, así pues se establecerá un estudio factible de la utilización adecuada de las cantidades de las semillas y su respectiva combinación para potencializar sus beneficios para entregar al mercado lo que realmente desean y necesitan .

Gráfica 14. Precio



La información representada en la gráfica 14, establece que del total de encuestados el 60.4% con 119 persona respondieron que el precio aceptable para una barra de cereal sería de \$2.000 pesos colombianos, el 34.0% con 67 personas decidieron que \$3.000 pesos es aceptable teniendo en cuenta los cambios en precio de los costos que intervengan en la producción, el precio puede fluctuar entre los rangos de \$2.000 y \$3.000 en donde se obtendría una aceptación considerable por parte del mercado, en donde no afecte la relación calidad-cantidad y siga presente los beneficios de las semillas en las barras de cereales ya que este sea el valor agregado y distintivo dentro del mercado por parte de la empresa.

Gráfica 15. Consumo frecuente del producto

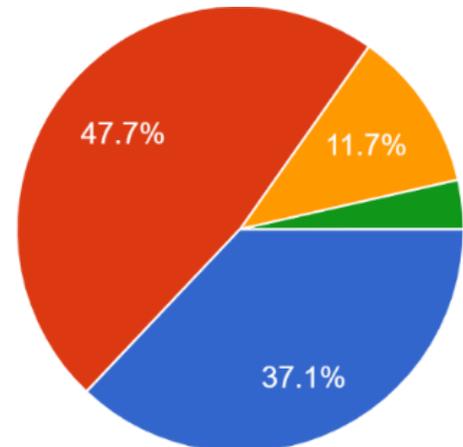


La información representada en la gráfica 15, se evidencia que el consumo con mayor aceptación dentro de las personas encuestadas fue semanalmente con 60.4% referenciando a 119 personas, el 32.0% con 63 personas y el 7.5% con participación de 15 personas, esto indica que si se sigue fortaleciendo la iniciativa de consumo de alimentos saludables habrá un índice de adquisición productos constantes de estos productos por parte de los consumidores, lo que aportará una buena situación económica en todas las áreas de la empresa las cuales trabajarán

conjuntamente para abarcar la demanda del mercado, así mismo aportando nuevas vacantes de empleo para la población del municipio de Pasto, de tal forma que abarcaríamos el mercado disminuyendo el desempleo municipal.

Gráfica 16. Consumo semanalmente

- 1 - 2 --- 73 PERSONAS
- 3 - 4 --- 94 PERSONAS
- 5 - 6 --- 23 PERSONAS
- Mas de 6 --- 7 PERSONAS

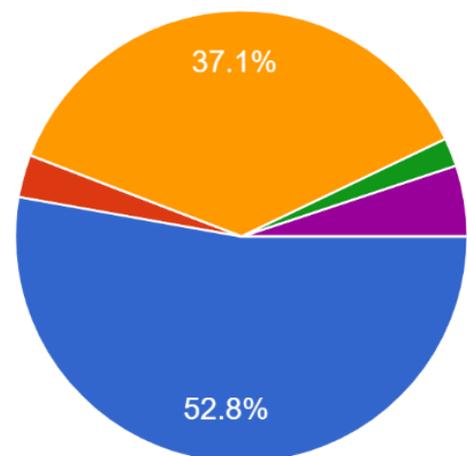


La información representada en la gráfica 16, se identifica que del total de encuestados el 47.7% con 94 personas hicieron su aproximación de consumir entre 3 a 4 barras de cereal semanalmente, el 37.1% con 73 personas eligieron la opción entre 1 a 2 barras de cereal , con estos dos datos se puede hacer una estimación del consumo semanal, el cual es aceptable ya que se hace hincapié en que el consumidor mira acertada la idea de optar las barras de cereal como un alimento saludable, nutritivo para su consumo.

Estos resultados serán de gran ayuda ya que servirán como base para realizar una proyección de la demanda por parte de la población hacia las barras de cereal.

Gráfica 17. Lugar de compra

- Tiendas de barrio--- 104 PERSONAS
- Tienda naturista --- 6 PERSONAS
- Supermercados--- 73 PERSONAS
- Gimnasios--- 4 PERSONAS
- Tienda virtual--- 10 PERSONAS



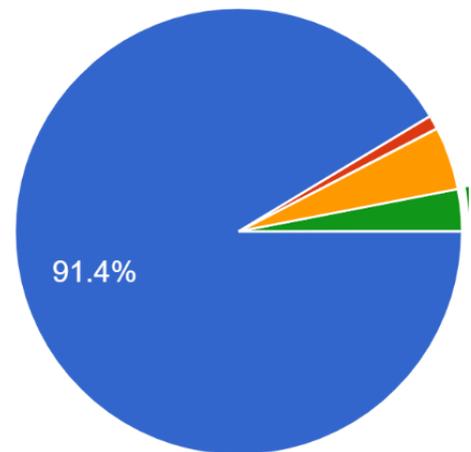
La información representada en la gráfica 17, se evidencia que del total de encuestados el 52.8% con 104 personas optarían por comprar las barras de cereal en tiendas en barrio por otra parte el lugar en donde los consumidores no realizarían

las compras constantemente sería en gimnasios ya que cuenta con el 2.0% referenciado por 4 personas, esto da a entender en que se debe fortalecer las líneas comerciales entre las tiendas de barrio por medio de alianzas y estrategias fomentando así, el crecimiento en ventas de las barras de cereal.

Así mismo se debe realizar un estudio de campo en donde se evidencia que barrios y tiendas son más concurridos para la posible compra de las barras de cereal y sería en donde se implemente lineamientos comerciales como descuentos, publicidad, promociones y demás estrategias capaces de estar favor del consumidor.

Gráfica 18. Medio de información

- Redes sociales --- 180 PERSONAS
- Radio --- 2 PERSONAS
- Television --- 8 PERSONAS
- Folletos --- 6 PERSONAS



La información representada en la gráfica 18, del total de encuestados se identifica que el 91.4% con 180 personas decidieron recibir la información acerca de las barras de cereal por medio de redes sociales, se deduce que este mecanismo es más factible ya que representa menos costos, además es un elemento de publicidad masivo el cual hará llegar toda la información relacionada a muchas personas en el menor tiempo posible, por otra parte la radio representada por el 1.0% sería el medio de información menos aceptable por parte de las personas encuestadas.

De esta forma se esclarece por cual medio de comunicación será distribuida la información acerca de las barras de cereal con el objetivo de abarcar el mercado de productos nutricionales por medio de la implementación de una nueva alternativa saludable para los consumidores en el municipio de Pasto.

3.2 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Las encuestas aplicadas permitieron conocer que la demanda de la barra de cereal orgánica es considerable en la ciudad de Pasto.

Además, fue posible identificar que los factores más relevantes para los consumidores es el aporte nutricional que les brinda y la inclusión de semillas orgánicas como parte esencial de sus ingredientes, esto representa una gran

oportunidad de aceptación del producto por parte del mercado ya que satisfacen las necesidades y cumplen con las expectativas presentes acerca de los productos naturales.

3.2.1 Identificación de características de la demanda. Del estudio de mercado realizado a través de las encuestas a los consumidores se puede obtener los siguientes resultados:

- Disposición de compra de este tipo de productos.
- Crecimiento de la demanda y consumo de barras de cereal como fuente de aporte nutricional.
- Canal de distribución con mayor aceptación fueron las tiendas de barrio y súper mercados.
- Las características más buscadas por los consumidores fueron: bajo precio, buen sabor y buen aporte nutricional.
- El medio más seleccionado para recibir información sobre el producto fueron las redes sociales con una elección del 91.4% correspondiente a 180 personas de un total de 197 encuestadas.

3.2.2 Cálculo y proyección de la demanda. Para realizar un adecuado cálculo y proyección de la demanda se debe establecer el comportamiento de la demanda de forma anual para proyectarla a 5 años, se debe tener en cuenta el ICP (Índice de Crecimiento Poblacional) que es del 0.76% para San Juan de Pasto según las proyecciones del DANE para el año 2021.

A continuación, se realiza el siguiente procedimiento:

- Se toma el total de la población que es 259.674 personas, que incluye hombres y mujeres que están en un rango de edades de los 18 a 59 años.
- De una población de 259.674, se aplica el porcentaje de aceptación del producto que es de 93.4%, dando como resultado 242.536 personas
- De 242.536 personas se multiplica por la frecuencia de consumo más elegida en la encuesta que es de 3 vez por semana dando como resultado 727.607 unidades comprendidas semanalmente.
- A 727.607 se lo multiplica por 52 semanas que tiene un año, y se obtiene un resultado de 37.835.540 unidades de barras de cereal demandas por año.
- Para proyectar la demanda a 5 años se multiplica por el ICP que es de 0.76% para el año 2021.

Aplicando el proceso anterior se obtuvo el cálculo y proyección de la demanda

Cuadro 3. Proyección de la demanda 2022-2026

Año	Calculo crecimiento poblacional	Demanda	Proyección Demanda
2022	0.76% (ICP 2021)	37.835.540	38.123.090
2023	0.76% (ICP 2021)	38.123.090	38.415.825
2024	0.76% (ICP 2021)	38.415.825	38.704.763
2025	0.76% (ICP 2021)	38.704.763	38.998.919
2026	0.76% (ICP 2021)	38.998.919	39.295.311

3.3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En la categoría de barras de cereal en Colombia se encuentra tres fabricantes importantes, Grupo Nutresa, Kellogg's y Nestlé, es importante mencionar que estos fabricantes tienen gran desempeño en el mercado nacional e internacional, llegando a hacer acreedores de varias distinciones.

Benavides afirma que “la participación mayoritaria la tienen Nutresa y Kellogg's con 58%, un nuevo capítulo se abrió cuando la gigante suiza Nestlé anuncio la llegada de sus barras”²⁸.

Cuadro 4. Empresas competidoras en el mercado de las barras de cereal

Empresas	Descripción
<p>GRUPO NUTRESA Participación del 26.5% con Tosh y 22.3% con Granola Sport</p> 	<p>Es la empresa líder en alimentos procesados en Colombia y uno de los jugadores más relevantes del sector en América Latina.</p> <p>Es un negocio diversificado en términos de mercados, categorías, materias primas y redes de distribución.</p> <p>Con presencia directa en 14 países con 47 plantas de producción y con productos presentes en 78 países de los cinco continentes.</p>

²⁸BENAVIDES GUEVARA LINA. Grupo Nutresa y Kellogg tienen 58% del negocio de barras de cereal (en línea). En: LR: 01, noviembre, 2017 (consultada: 28, septiembre, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.larepublica.co/empresas/nutresa-y-kellogg-tienen-58-del-negocio-de-barras-de-cereal-2565150>

<p style="text-align: center;">KELLOGG'S Participación del 9.8%</p> 	<p>Es una compañía multinacional agroalimentaria estadounidense. Elabora principalmente alimentos para el desayuno, cereales y galletas. Tiene su sede central en Battle Creek, Michigan, Estados Unidos. Kellogg's® fue fundada en 1906 por Will Keith Kellogg.</p> <p>Hoy, es la compañía líder junto a Nestlé en el sector de cereal para desayuno a nivel mundial.</p> <p>La empresa en el proceso de expandir su mercado a incursionado dentro del mercado colombiano, llegando a diferentes municipios en los cuales esta presente Pasto, ofreciendo sus diferentes productos y posicionándose como un gran referente competitivo.</p>
<p style="text-align: center;">NESTLÉ Participación del 12%</p> 	<p>NESTLÉ con base en Vevey, Suiza, fue fundada en 1866 por Henri Nestlé y hoy es la compañía líder mundial en nutrición, salud y bienestar.</p> <p>En 1922 comenzaron a ingresar los primeros productos Nestlé al país a través de Panamá y para 1930 Viendo la acogida de los productos importados al país, la compañía decide nombra un distribuidor propio en Colombia.</p> <p>Actualmente tiene participación dentro del mercado de productos orgánicos a nivel regional, ofreciendo de esta forma su variable portafolio de productos.</p>
<p style="text-align: center;">COSECHAS Participación del 5%</p>	<p>COSECHAS “Expertos en bebidas” nació en Costa Rica en el 2008 para ofrecer a sus clientes bebidas a base de frutas y hortalizas, caracterizadas por</p>

	<p>su alto valor nutricional, sus insumos de primera calidad, de esta forma se han posicionado dentro de los mercados internacionales siendo una opción predilecta en Panamá, México y Colombia.</p> <p>Cuenta con una línea de productos denominada “Complementos” en donde se referencia la producción y comercialización de barras de cereal, galletas orgánicas, entre otros productos dentro del mercado nacional. A nivel regional se encuentra ubicada en el Centro Comercial Único y Unicentro de la ciudad de Pasto.</p>
---	---

Fuente. Elaboración a partir de las páginas web de cada empresa.

Tomando la información anteriormente mencionada, se puede afirmar que la competencia en el mercado será principalmente con empresas de gran tamaño que incursionan en el mercado internacional, sin embargo, ninguna de las 3 empresas se ha enfocado en el mercado de los productos orgánicos, como el producto que se desea lanzar al mercado.

3.3.1 Identificación de las características de la oferta. Según la investigación de mercado realizada, se logró identificar el estado de la oferta de barras de cereal, la cual es dominada mayormente por Grupo Nutresa con:

26.5% de participación con su línea de productos Tosh las cuales son galletas saladas tipo cracker, multi cereal con trigo, arroz, avena y maíz; es importante mencionar que Nutresa tiene presencia en el mercado con su otra línea de productos que es Granola Sport con el 22.3% y Nestlé con el 12% de participación que cuenta en el mercado con 4 barras de cereal con sabores de: natural, chocolate, crunchy caramelo y Nesquik, adicionalmente se puede encontrar en el mercado productos de la marca Kellogg’s con productos como: barras de cereal zucaritas, froot loops, choco krispis y special K, aunque representa el 9.8% de participación.²⁹

La empresa Cosechas cuenta con una participación del 5% dentro del mercado de productos saludables con su línea de productos “Complementos” en donde se referencia las barras de cereal y las galletas orgánicas.

²⁹ BENAVIDES GUEVARA LINA. Grupo Nutresa y Kellogg tienen 58% del negocio de barras de cereal (en línea). En: LR: 01, noviembre, 2017 (consultada: 28, septiembre, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.larepublica.co/empresas/nutresa-y-kellogg-tienen-58-del-negocio-de-barras-de-cereal-2565150>

3.3.2 Cálculo y proyección de la oferta. A continuación, se realizará el cálculo y proyección de la oferta anual, para luego proceder a proyectarla a 5 años, se tendrá en cuenta el ICE (Índice de crecimiento económico) que corresponde al 9.9% para el año 2021 según el DANE.

El proceso es el siguiente:

- Se toma el total de la población de 259.674 personas, que incluye hombres y mujeres que están en un rango de edades de los 18 a 59 años.
- Se realiza análisis de competencia directa donde los productos de Grupo Nutresa con el 48.8% y Nestlé con el 12% son los más preferidos por los consumidores, teniendo estos valores se procede a multiplicar por la población.
- Se multiplica el 60.8% (según competencia) x 259.674 (población estimada) = 157.882 barras de cereal para el consumo mensual.
- Se multiplica la cantidad de barras de cereal mensuales 157.882 x 52 (Mayor porcentaje de frecuencia de consumo de barras de cereal por semanas anuales) = 8.209.864 barras de cereal anuales.
- Para proyectar a 5 años se multiplica por el ICE que según el DANE corresponde al 9.9% para el 2021.

Cuadro 5. Proyección de la oferta 2022-2026

Año	Cálculo	Proyección Oferta (Número de barras de cereal consumo anual)	Oferta del proyecto (anual) (4%)
2022	Cantidad de barras anuales 8.209.864	9.022.640	360.906
2023	9.9% (ICE 2021)	9.915.881	396.635
2024	9.9% (ICE 2021)	10.897.553	435.902
2025	9.9% (ICE 2021)	11.976.411	479.056
2026	9.9% (ICE 2021)	13.162.076	526.483

3.3.3 Determinación del precio. Se presenta el cálculo del precio promedio por unidad de 34 gramos de contenido, como también el empaque por 3 unidades con 100 gramos, las cuales fueron las modalidades con mayor aceptación por parte de la población.

se realiza el siguiente procedimiento:

- Se toma como base los resultados del estudio de mercado que indican la preferencia de las personas en relación del precio con la cantidad de las barras de cereal.
- Se realiza un cálculo en donde se identifique el peso ponderado con su respectivo precio, para que de esta forma se logre evidenciar el precio promedio del producto.

La aplicación del procedimiento evidencio que el precio ponderado para la unidad de la barra de cereal con 34 gramos de cantidad fue de \$2.472, este precio se obtuvo de la tabla 4.

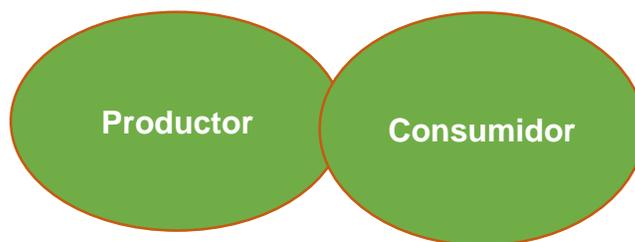
Cuadro 6. Determinación del precio-Unidad 34 gramos

Unidad de 34 gramos		
% según investigación de mercado	Precio	Peso ponderado
60,4%	2.000	1.208
34,0%	3.000	1.020
3,6%	4.000	144
2,0%	5.000	100
Precio promedio		2.472

3.3.4 Canales de distribución. En la gráfica 19 se presenta los canales propuestos para distribuir la barra de cereal como producto.

La estrategia de distribución se divide de una forma adecuada, ordenada y eficiente para así poder brindar un servicio aceptable para el consumidor final, siguiendo estos parámetros se encuentra el productor que sería la empresa MiKuy, encargada de la fabricación de las barras de cereal, y se culminaría con la cadena propuesta para que el producto final llegue a manos del consumidor.

Gráfica 19. Propuesta canales de distribución



3.4 DETERMINACIÓN DEL MERCADO INSATISFECHO

De los resultados expuestos y representados anteriormente mediante cuadros y haciendo uso del cálculo correspondiente se presenta la información del mercado insatisfecho de la siguiente forma.

Cuadro 7. Mercado insatisfecho

Año	Proyección demanda	Proyección oferta	Mercado insatisfecho
2022	37.835.540	9.022.640	28.812.900
2023	38.123.090	9.915.881	28.207.209
2024	38.415.825	10.897.553	27.518.272
2025	38.704.763	11.976.411	26.728.352
2026	38.998.919	13.162.076	35.836.843

3.5 ESTRATEGIAS DE MERCADEO

Se plantea las siguientes estrategias para la comercialización de las barras de cereal en el Municipio de Pasto.

3.5.1 Estrategias de producto. La empresa presentará barras de cereales orgánicas en donde sus principales ingredientes serán las semillas de linaza, chía, amaranto, pepitas de girasol y calabaza, avena y miel.

- Elaborar estudios nutricionales en donde se identifique el uso correcto de los beneficios y propiedades de las semillas.
- Diversificación de sabores por medio de diferentes ingredientes sujetos a satisfacer las necesidades saludables y/o complemento alimenticio de los consumidores.

- Elaborar barras de cereal para cada necesidad, condición y gusto del consumidor, potencializando sus propiedades y sabores
- Presentación por medio de empaques biodegradables.
- Diseñar e implementar una tienda virtual.
- Implementar servicio post venta.

3.5.2 Estrategia de precio. De acuerdo con lo pronosticado, el precio promedio por unidad de la barra de cereal en la presentación de 34 gramos será de \$ 2.472, sin embargo, el valor puede tener alguna variabilidad debido a los resultados que se obtengan del estudio financiero que se lo estudiará más adelante así mismo estará sujeta a la relación directamente proporcional que desarrolle el consumidor de acuerdo a las necesidades que presente.

De esta forma se plantea las siguientes estrategias:

- Elaborar un estudio en donde se identifique la viabilidad de disminuir costos sin afectar la calidad y cantidad de las barras de cereal, para que su precio disminuya y sea más asequible para el consumidor.
- Realizar “ganchos comerciales” por medio de descuentos, promociones, tarjetas regalo.
- Establecer alianzas estratégicas con los mayorista y minoristas para el manejo adecuado del precio final del producto.
- Establecer precios competitivos en todas las presentaciones de las barras de cereal.
- Establecer precios especiales en los lanzamientos de los nuevos productos.

3.5.3 Estrategias para la plaza o distribución.

- Identificar las zonas más comerciales en el Municipio de Pasto con el objetivo de abrir nuevos puntos de ventas.
- Elaborar rutas de distribución más factibles y asequibles entre los proveedores, el área de producción, mayoristas y minoristas para que la entrega de los productos finales sea de manera eficiente
- Establecer estrategias de innovación en los puntos de ventas ya existentes para abarcar más clientes.
- Establecer incentivos económicos para distribuidores.

3.5.4 Estrategias para la comunicación.

- Realizar procesos publicitarios masivos en redes sociales
- Promover la creación de la tienda virtual.
- Establecer marketing innovador y participativo para los clientes.
- Creación de base de datos con los clientes en donde resulte más fácil la comunicación.

3.5.5 Estrategias para la promoción.

- Realizar un evento de inauguración en un punto clave por el tránsito de las personas.
- Manejar la compra de barras de cereal por medio de la financiación.
- Manejar nuevos medios de pago (Nequi, Daviplata, transferencias, consignaciones)
- Crear programas de fidelización para el cliente
- Realizar jornada de premios y promociones en fechas especiales del año.
- Realizar degustaciones del producto.
- Establecer comisiones al área de ventas cuando se cumpla metas mensuales.

3.6 PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO

En el cuadro 10, se presenta el presupuesto de las estrategias de mercadeo que la empresa necesita para el posicionamiento de la marca y de las barras de cereal, el cual se estiman en \$ 4.300.000, en donde se tiene en cuenta el desarrollo de actividades tales como, distribución, promoción y comunicación, siendo esta ultima el área que requiere mayor presupuesto.

Cuadro 8. Presupuesto de las Estrategias de Mercadeo

Concepto	Valor unitario	Valor anual	Total
Establecer incentivos para distribuidores (Obsequios de cumpleaños, cenas en fechas especiales, papelería y empaques con la marca de la empresa)	\$ 350.000		\$ 350.000
Total, Distribución			\$ 350.000
Publicidad en redes sociales (trimestralmente)	\$ 300.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Diseño de la tienda virtual	\$ 600.000		\$ 600.000
Creación base de datos clientes	\$ 100.000		\$ 100.000
Total, Comunicación			\$ 1.900.000
Realizar evento de inauguración	\$ 600.000		\$ 600.000
Diseño de programas de fidelización al cliente	\$ 300.000		\$ 300.000
Realizar jornada de premios y promociones	\$ 350.000		\$ 350.000
Realizar degustaciones del producto.	\$ 200.000		\$ 200.000
Establecer comisiones al área de ventas (3 vendedor con un 10% del valor de ventas en comisión hasta un tope de 600.000 c/u)	\$ 1.800.000		\$ 1.800.000
Total, Promoción			\$3.250.000
TOTAL, PRESUPUESTO PARA EL AREA DE MERCADEO			\$5.500.000

4. PLAN DE OPERACIONES

4.1 FICHA TECNICA DE LOS PRODUCTOS

En el cuadro 4, 5 y 6 se presenta las fichas técnicas de las barras de cereal que producirá la empresa, las cuales cada una posee características diferentes en sus ingredientes, de esta forma se relacionan diferentes alternativas de solución frente a las necesidades que puede desarrollar el mercado de consumo. Las fichas técnicas se desarrollaron en base a una alimentación de 2.000 calorías diarias.

Cuadro 9. Ficha técnica barra de cereal 1

NOMBRE DEL PRODUCTO	Barra de Cereal
<p data-bbox="467 814 717 850">PRESENTACIÓN</p> 	<p data-bbox="901 850 1388 886">Paquete por unidad de 49 gramos</p>
INGREDIENTES	PROPIEDADES
<p data-bbox="535 1117 649 1152">LINAZA</p> 	<p data-bbox="901 1081 1461 1291">Contiene vitaminas B1, B2, B3, cobre, fósforo, magnesio, manganeso, aceite de canola y ácidos grasos, ayuda al sistema nervioso e inmunológico, como también a mantener un colesterol bueno y con el estreñimiento.</p>
<p data-bbox="535 1381 649 1417">AVENA</p> 	<p data-bbox="901 1344 1461 1554">Contiene vitaminas hierro, magnesio, manganeso, fósforo, potasio, cobre, grasas insaturadas, proteínas, así mismo posee antioxidantes que ayudan al organismo, como también a equilibrar el peso, reduce el colesterol.</p>
<p data-bbox="552 1621 633 1656">CHIA</p> 	<p data-bbox="901 1617 1461 1795">Es una semilla rica en fibra, previene el estreñimiento, contienen antioxidantes que ayudan a proteger el organismo, además posee altas cantidades de hierro, calcio, magnesio y omega.</p>

<p style="text-align: center;">MIEL</p> 	<p>Contiene antioxidantes, proteínas, vitaminas, es potencial antiinflamatorio, además que es un endulzante natural.</p>
<p style="text-align: center;">FRUTOS SECOS</p> 	<p>Es una excelente fuente de nutrientes esenciales, aportan un elevado contenido de proteínas, antioxidantes, fibra, minerales y vitaminas B y E.</p>
<p style="text-align: center;">DESCRIPCIÓN</p>	<p>Es una barra de cereal orgánica, compuesta por linaza, avena, chía, miel y frutos secos, esta combinación aportara nutrientes necesarios para aumentar el tránsito intestinal de aquellas personas que padecen de estreñimiento, es posible por medio del consumo de este alimento saludable</p>
<p style="text-align: center;">EMPAQUE</p>	<p>Para la presentación de la barra de cereal se usará un empaque de material biodegradable, que tenga un diseño atractivo para el consumidor final, enfatizando los beneficios y características de este producto</p>
<p style="text-align: center;">REGISTRO SANITARIO INVIMA</p>	<p>Realizar proceso de registro de Invima</p>
<p style="text-align: center;">FABRICADO POR</p>	<p>Mikuy S.A.S - Colombia</p>
<p style="text-align: center;">DISTRIBUIDO POR</p>	<p>Mikuy S.A.S - Colombia</p>
<p style="text-align: center;">INFORMACIÓN NUTRICIONAL CALORÍAS POR PORCIÓN DE 49G Total, Cal 202.8</p>	<p>Avena 6 gr (4 Calorías), Linaza 10 gr (53 Calorías), Chía 9 gr (44 Calorías), Frutos Secos 6 gr (37 Calorías), Miel 15 ML (64.8 Calorías)</p>

Cuadro 10. Ficha técnica barra de cereal 2

NOMBRE DEL PRODUCTO	Barra de cereal
<p data-bbox="467 436 719 474">PRESENTACIÓN</p> 	<p data-bbox="899 474 1382 512">Paquete por unidad de 49 gramos</p>
INGREDIENTES	PROPIEDADES
<p data-bbox="537 741 646 772">AVENA</p> 	<p data-bbox="899 741 1458 957">Contiene vitaminas hierro, magnesio, manganeso, fosforo, potasio, cobre, grasas insaturadas, proteínas, así mismo posee antioxidantes que ayudan al organismo, como también a equilibrar el peso, reduce el colesterol.</p>
<p data-bbox="505 1035 683 1066">AMARANTO</p> 	<p data-bbox="899 1035 1458 1213">Contiene altos índices de hierro, proteínas, ácido fólico, magnesio, así mismo posee 8 de los 9 aminoácidos esenciales, como también tiene el doble de calcio que la leche.</p>
<p data-bbox="509 1367 678 1398">CALABAZA</p> 	<p data-bbox="899 1329 1458 1545">Sus propiedades están caracterizadas por los altos índices de omega 3 y 6, ácidos grasos, vitaminas A y K, su consumo ayuda con la artritis, osteoporosis, cálculos renales, parásitos intestinales.</p>
<p data-bbox="412 1661 776 1692">SEMILLAS DE GIRASOL</p> 	<p data-bbox="899 1661 1458 1837">Contiene carbohidratos, proteína, fibra dietética, tiamina, zinc, hierro, riboflavina, promueve a la salud de la piel, apoya la función tiroidea, equilibra los niveles de azúcar en la sangre</p>

<p style="text-align: center;">MIEL</p> 	<p>Contiene antioxidantes, proteínas, vitaminas, es potencial antiinflamatorio, además que es un endulzante natural.</p>
<p style="text-align: center;">DESCRIPCIÓN</p>	<p>Es una barra de cereal orgánica, compuesta por avena, amaranto, calabaza, semillas de girasol y miel, esta combinación aportara nutrientes, vitaminas y calorías, necesarios para aumentar el peso y masa muscular, es posible por medio del consumo de este alimento saludable</p>
<p style="text-align: center;">EMPAQUE</p>	<p>Para la presentación de la barra de cereal se usará un empaque de material biodegradable, que tenga un diseño atractivo para el consumidor final, enfatizando los beneficios y características de este producto</p>
<p style="text-align: center;">REGISTRO SANITARIO INVIMA</p>	<p>Registrar proceso de Invima</p>
<p style="text-align: center;">FABRICADO POR</p>	<p>Mikuy S.A.S - Colombia</p>
<p style="text-align: center;">DISTRIBUIDO POR</p>	<p>Mikuy S.A.S - Colombia</p>
<p style="text-align: center;">INFORMACIÓN NUTRICIONAL CALORÍAS POR PORCIÓN DE 49G Total, Cal 198</p>	<p>Avena 4 gr (3 Calorías), Amaranto 7 gr (26 Calorías), Calabaza 10 gr (45 Calorías), Semillas de Girasol 10 gr (60 Calorías), Miel 15 ML (64.8 Calorías)</p>

Cuadro 11. Ficha técnica barra de cereal 3

NOMBRE DEL PRODUCTO	Barra de cereal
<p data-bbox="467 401 717 432">PRESENTACIÓN</p> 	<p data-bbox="901 436 1383 468">Paquete por unidad de 49 gramos</p>
INGREDIENTES	PROPIEDADES
<p data-bbox="537 701 646 732">AVENA</p> 	<p data-bbox="901 701 1458 919">Contiene vitaminas hierro, magnesio, manganeso, fosforo, potasio, cobre, grasas insaturadas, proteínas, así mismo posee antioxidantes que ayudan al organismo, como también a equilibrar el peso, reduce el colesterol.</p>
<p data-bbox="414 1035 776 1066">SEMILLAS DE GIRASOL</p> 	<p data-bbox="901 995 1458 1176">Contiene carbohidratos, proteína, fibra dietética, tiamina, zinc, hierro, riboflavina, promueve a la salud de la piel, apoya la función tiroidea, equilibra los niveles de azúcar en la sangre.</p>
<p data-bbox="553 1289 634 1320">CHIA</p> 	<p data-bbox="901 1289 1458 1470">Es una semilla rica en fibra, previene el estreñimiento, contienen antioxidantes que ayudan a proteger el organismo, además posee altas cantidades de hierro, calcio, magnesio y omega.</p>
<p data-bbox="467 1549 717 1581">FRUTOS SECOS</p> 	<p data-bbox="901 1583 1458 1722">Es una excelente fuente de nutrientes esenciales, aportan un elevado contenido de proteínas, antioxidantes, fibra, minerales y vitaminas B y E.</p>

<p style="text-align: center;">MIEL</p> 	<p>Contiene antioxidantes, proteínas, vitaminas, es potencial antiinflamatorio, además que es un endulzante natural.</p>
<p style="text-align: center;">DESCRIPCIÓN</p>	<p>Es una barra de cereal orgánica, compuesta por avena, semillas de girasol, chía, frutos secos y miel, esta combinación aportara nutrientes, vitaminas y calorías, necesarios para ser un complemento energético para aquellas personas que realizan alguna actividad física, es posible por medio del consumo de este alimento saludable</p>
<p style="text-align: center;">EMPAQUE</p>	<p>Para la presentación de la barra de cereal se usará un empaque de material biodegradable, que tenga un diseño atractivo para el consumidor final, enfatizando los beneficios y características de este producto</p>
<p style="text-align: center;">REGISTRO SANITARIO INVIMA</p>	<p>Realizar proceso de Invima</p>
<p style="text-align: center;">FABRICADO POR</p>	<p>Mikuy S.A.S - Colombia</p>
<p style="text-align: center;">DISTRIBUIDO POR</p>	<p>Mikuy S.A.S - Colombia</p>
<p style="text-align: center;">INFORMACIÓN NUTRICIONAL CALORÍAS POR PORCIÓN DE 49G Total, Cal 219.8</p>	<p>Avena 5 gr (3 Calorías), Semillas de Girasol 10 gr (60 Calorías), Chía 5 gr (24 Calorías), Frutos Secos 11 gr (68 Calorías), Miel 15 ML (64.8 Calorías)</p>

4.2 LOCALIZACION DE LA PLANTA

Para determinar la localización de la planta se toma en cuenta dos segmentos los cuales son: macro localización y micro localización.

4.2.1 Macro localización de la planta. El departamento de Nariño se encuentra ubicado en el Suroeste del país, perteneciente a las regiones Andina y Pacífica, limitando al norte con el Cauca, al este con Putumayo, al sur con la frontera de la Republica de Ecuador y al oeste con el océano pacifico. La región nariñense presenta geografía diversa y clima variado gracias a las diferentes altitudes que posee, es esencialmente agrícola y ganadero.

Adicional a esto la población de Nariño es de 1.830.473 habitantes según el DANE.³⁰

Dentro de la macro localización de la planta, se establece el departamento de Nariño por las características enfocadas en el aspecto agrícola, las cuales facilitan la adquisición de materias primas como son los ingredientes mencionados en el Cuadro 1 (Pg.24).

Figura 2. Mapa departamento Nariño



Fuente. Google maps.

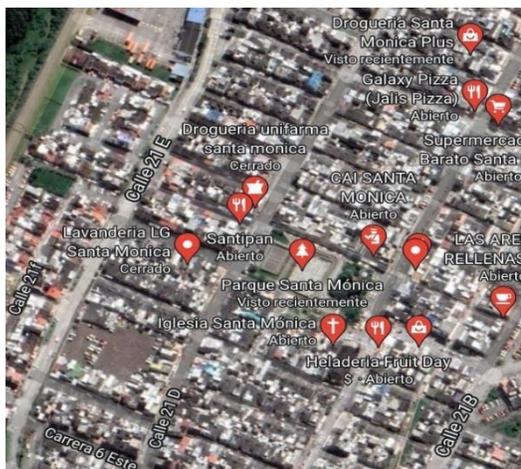
4.2.2 Micro localización. Dentro de la micro localización se establece la ciudad de San Juan de Pasto, donde se tiene dos posibles ubicaciones para la ubicación del

³⁰ SABER ES PRACTICO. Población en los departamentos de Nariño. Saber es practico (en línea). En: 29, marzo, 2019 (consultada: 4, marzo, 2022). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.saberespractico.com/demografia/poblacion-departamentos-colombia-2019/>

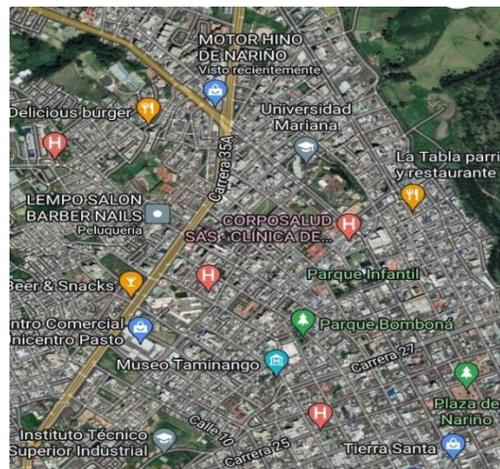
punto de venta de la empresa y para la planta de producción en la cual se llevarán a cabo el proceso productivo y funciones administrativas se establece la ubicación el corregimiento de Buesaquillo contigua a la variante de la Panamericana la cual está establecida como zona de uso industrial según el POT para el municipio de Pasto para los años 2014-2027³¹.

Dentro del POT del municipio de Pasto se evidencia que el corregimiento de Buesaquillo es una zona de expansión industrial debido a su capacidad de equipamiento presentada por medio de instalaciones, edificaciones destinadas al aprovechamiento de la ciudadanía, de igual forma por su sistema de movilidad puesto que se adapta a las necesidades ya que presenta vías pavimentadas lo que permite un fácil acceso, así mismo al ser una zona que su población se dedica a la actividad agrícola la adquisición de materia prima para la producción de barras de cereal es más factible, dentro de las oportunidades presentes en esta zona es que maneja un sistema hídrico propio, acueducto y alcantarillado por tal motivo la presión de agua será suficiente para la realización de las diferentes actividades que la empresa requiera.

Figura 3. Micro localización punto de venta.



SECTOR SANTA MONICA



SECTOR LAS CUADRAS

Fuente. Google maps.

Para seleccionar la ubicación del punto de venta, se optó por utilizar un método cualitativo por puntos donde se califica los aspectos importantes a tener en cuenta en la selección del sitio.

³¹ ALCALDIA DE PASTO. Plan de ordenamiento territorial Pasto, territorio con-sentido 2014 – 2027 (en línea). En: 22, noviembre, 2015 (consultada: 29, marzo, 2022). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.pasto.gov.co/index.php/component/phocadownload/category/396-pot-2015-2027>

Los aspectos a calificar en las dos ubicaciones son: facilidad de transporte, imagen empresarial, facilidad de atención a clientes, tarifas de servicios públicos, cercanía a proveedores de insumos, costo de arrendamiento, urbanización, sector comercial, accesibilidad y seguridad.

Como siguiente paso se asigna un valor numérico a cada uno de los aspectos teniendo en cuenta el grado de importancia que tiene para la empresa y la sumatoria total de estos valores será 1, esto quiere decir que el 1 se distribuye entre los 10 aspectos a evaluar. Por lo tanto, el costo de arrendamiento, tarifa de servicios públicos, sector comercial y seguridad recibirán un mayor puntaje.

la calificación de cada factor será entre 0 a 5, siendo 5 para representar presencia fuerte del aspecto en dicha localización y, por lo contrario, se califica con 0 cuando hay poca, débil o difícil presencia del aspecto a evaluar.

Una vez aplicado el proceso anterior, se obtiene una calificación ponderada que es resultado de multiplicar el peso asignado por la calificación dada al factor.

Como resultado final se obtiene la sumatoria de la calificación ponderada para cada localización: barrio las cuadras y barrio Santa Mónica. Gracias a este proceso se puede identificar la ubicación más conveniente para la localización del punto de venta.

Cuadro 12. Método cualitativo para elegir micro localización.

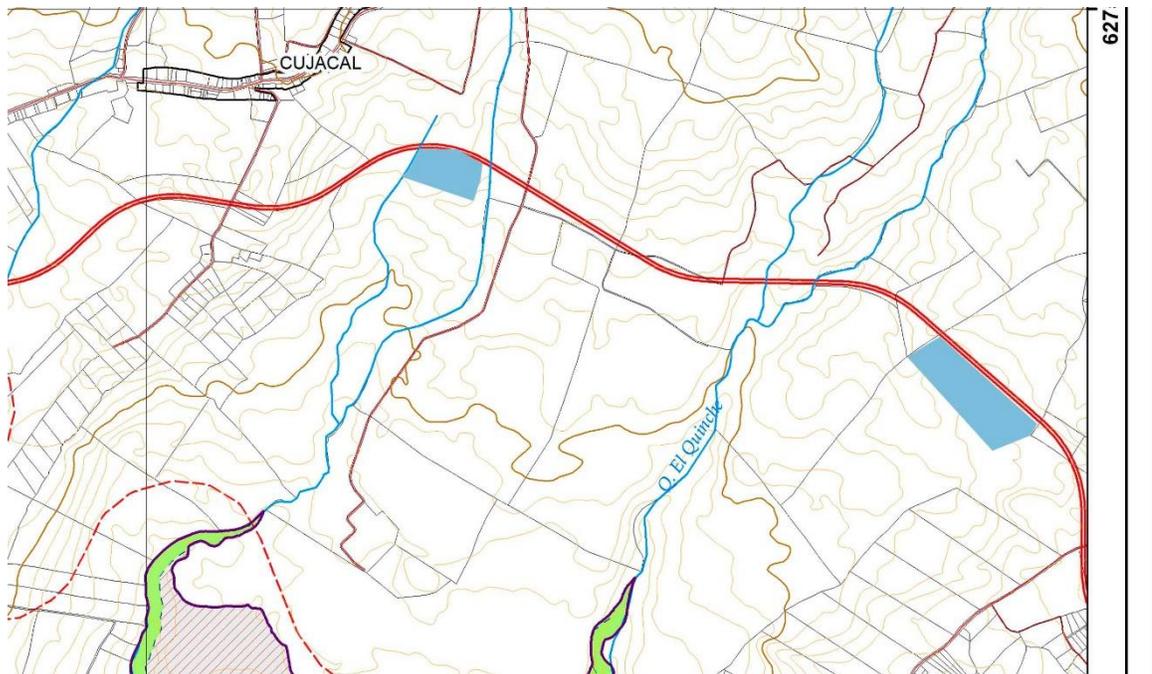
Factores relevantes	Peso asignado	Las Cuadras		Santa Monica	
		Calificacion	Calificacion ponderada	Calificacion	Calificacion ponderada
Facilidad transporte	0,07	5	0,35	4	0,28
Imagen empresarial	0,06	4,5	0,27	4	0,24
Facilidad atencion a clientes	0,05	4	0,2	4	0,2
Tarifas servicios publicos	0,2	3,5	0,7	4,5	0,9
Cercania a proveedores insumos	0,06	3,5	0,21	4	0,24
Costo arrendamiento	0,2	3,5	0,7	4,5	0,9
Urbanizacion	0,09	4,2	0,378	4	0,36
Sector comercial	0,1	4,5	0,45	4	0,4
Accesibilidad	0,07	4	0,28	4	0,28
Seguridad	0,1	4	0,4	3,5	0,35
CALIFICACION TOTAL		40,7	3,938	40,5	4,15

Es así como se obtuvo la calificación de las dos ubicaciones propuestas, teniendo la calificación ponderada más alta el sector de Santa Mónica con un puntaje de 4.15 frente a los 3.938 que obtuvo el sector de las cuadras. Gracias a este proceso de

calificación se decide elegir como localización del punto de venta para la empresa productora de barras de cereal orgánicas el sector de Santa Mónica el cual presenta más ventajas para el desarrollo de actividades y ayuda a reducir en cierta medida algunos costos de funcionamiento.

4.2.3 Micro localización planta de producción. Para determinar la localización de la planta de producción y sede administrativa se tiene en cuenta el POT para el municipio de Pasto en el cual está establecido el uso de suelos, una vez aclarado esto se decide ubicar la planta de producción en el corregimiento de Buesaquillo contigua a la variante de la panamericana.

Figura 4. Micro localización planta de producción.



Fuente. POT Pasto 2014-2027

4.3 TAMAÑO DEL NEGOCIO

El tamaño de la empresa se ajusta de acuerdo a las necesidades presentes dentro del mercado de adquisición referente al consumo de barras de cereales orgánicas en el Municipio de Pasto.

De esta forma se opta por la constitución de la empresa bajo la figura jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada (S.A.S.) puesto que representa una series de ventajas tales como la inscripción del negocio se efectúa mediante documento

privado, lo cual agiliza los tramites, limitación de responsabilidad y flexibilidad de capital y demás beneficios que permiten elegir esta figura como la base de posicionamiento y crecimiento empresarial bajo el cumplimiento normativo que la ley 1258 de 2008 exige, de esta manera será posible la creación de la empresa MIKUY S.A.S. como una alternativa de solución dentro del mercado de consumo .

La empresa se proyecta con la adquisición de la propiedad, planta y equipo suficiente para el desarrollo de la actividad económica que se estima un valor de \$30.111.000 (Ver tabla 7), de tal manera que se requiere un espacio amplio, cómodo, con fáciles vías de comunicación al interior de la entidad para la elaboración optima de los procesos de producción y comercialización, tomando como referencia la oferta y demanda, de esta forma lograr el posicionamiento necesario para poder mitigar en una gran porcentaje el mercado insatisfecho con nuevas plantas de fabricación que aumente la producción y así mismo su comercialización.

La empresa contará con una planta de personal de 21 empleados distribuidos de la siguiente forma: 7 empleados para el área de producción, 4 para comercialización, 8 administrativos, 1 empleado para oficios varios y 1 empleado para vigilancia.

De acuerdo con el decreto 957 del 5 de junio de 2019³², la empresa Mikuy S.A.S califica como micro empresa debido a que cumple con el rango establecido en el art 2.2.1.13.2.2. Rangos para la Definición del Tamaño Empresarial, en el cual establece que los ingresos por actividades ordinarias percibidos por la empresa anualmente deben ser inferiores o iguales a 44.769 UVT.

4.4 DISTRIBUCIÓN FISICA E INGENIERIA DEL PROYECTO

4.4.1 Descripción de procesos. En esta sección se explicará el proceso productivo que se llevará a cabo para elaborar las barras de cereal orgánicas

A continuación, se describe el proceso mencionado:

1. Recepción de insumos.

El proceso productivo inicia con la recepción de insumos por parte de los proveedores que son agricultores del departamento de Nariño, este proceso está a cargo del personal de recepción y de bodega de la empresa.

2. Selección y clasificación de insumos.

³²MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Decreto 957 (05, Junio, 2019). Bogotá D.C.: 2019. 3 p.

Una vez se reciben los insumos entregados por los diferentes proveedores, se procede a la selección de los insumos teniendo en cuenta la frescura y calidad de ellos, posteriormente se clasificarán por el tipo de semillas y serán depositados en su respectiva canastilla o recipiente.

3. lavado y secado de las semillas.

Teniendo en cuenta el origen de las semillas estas deberán ser lavadas de tal forma que se elimine cualquier tipo de residuo que pueda afectar la producción. Luego del lavado se culmina con el proceso de secado de las semillas para darle continuación al proceso productivo.

4. Preparación de las barras de cereal.

Se realiza la mezcla de los ingredientes teniendo en cuenta la cantidad necesaria de cada uno para obtener un aporte nutricional balanceado por medio de la preparación de la barra de cereal.

5. Horneado de las barras de cereal.

Esta técnica de producción es fundamental en la elaboración de barras de cereal ya que unifica los procesos, por medio de la utilización de moldes para hornear y la maquinaria necesaria en donde el producto estará expuesto a altas temperaturas por 40 minutos hasta que la superficie tome un color dorado, de esta forma se obtendrá un producto semiterminado.

6. Traslado a cuarto frio.

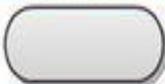
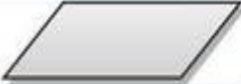
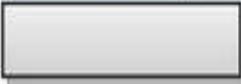
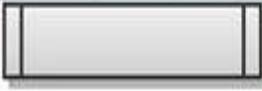
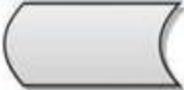
A esta área se traslada las barras de cereal del anterior proceso a un cuarto frio con el objetivo de la preservación y unificación de ingredientes por medio de la exposición a bajas temperaturas durante 20 minutos, donde la barra de cereal obtendrá una consistencia firme y lista para dar paso a la última área de producción.

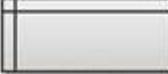
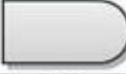
7. Desmolde, empaque y sellado.

En esta área se finaliza el proceso productivo desmoldando del molde la mezcla para la barra de cereal, a continuación, se realiza el empaquetado de acuerdo a su peso (34g) y posteriormente el empaque será sellado al vacío para trasladarlo a bodega y vitrinas de exhibición.

4.4.2 Diagrama de flujos. Para realizar el diagrama de flujos se tendrá en cuenta la siguiente simbología:

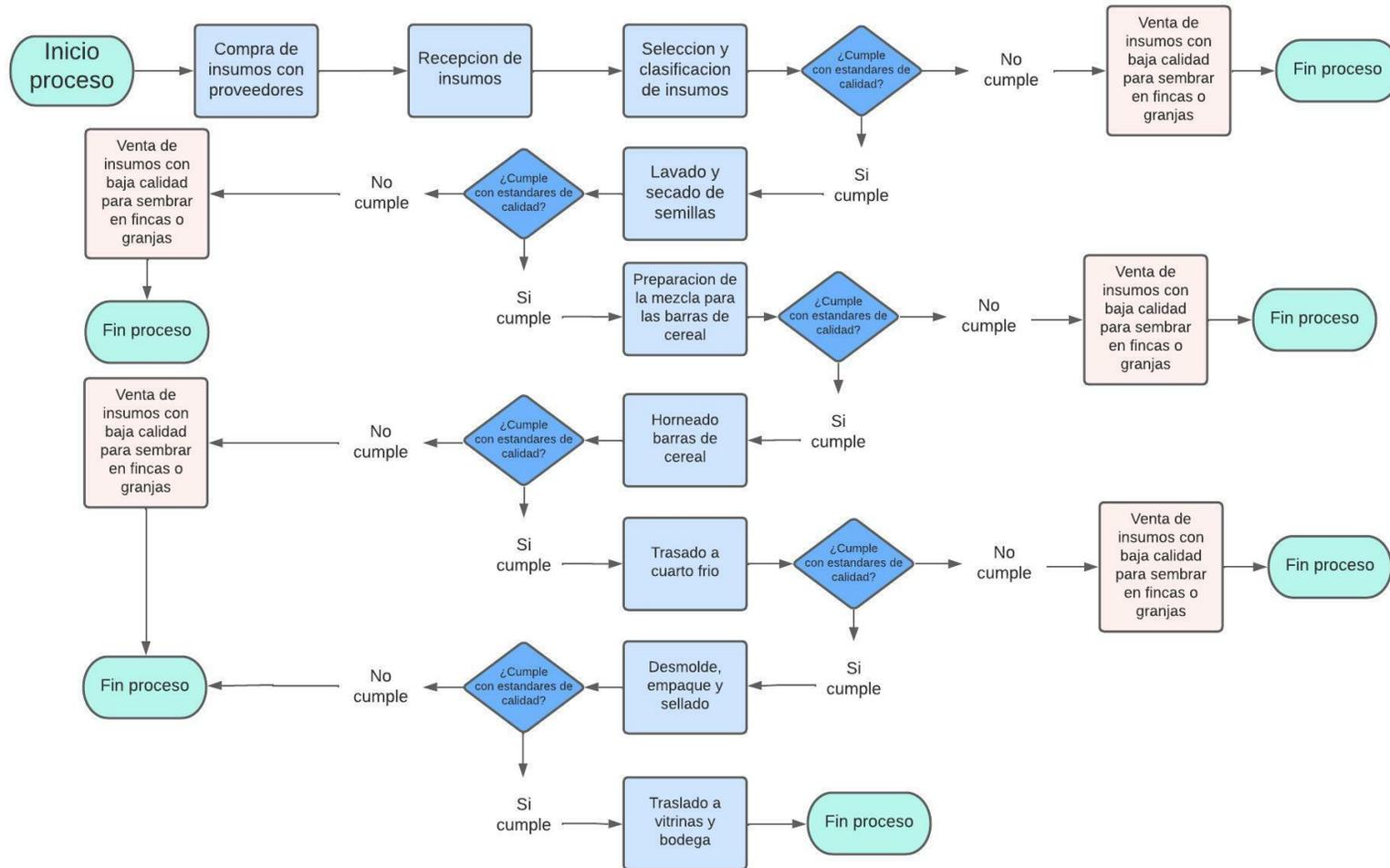
Figura 5. Simbología diagrama de flujo.

Nombre	Símbolo	Función
Inicio/Final		Se utiliza para representa el inicio o fin de un proceso o programa
Entrada/Salida		Se utiliza para representar la introducción de datos por medio de periféricos.
Proceso		Se utiliza para representar cualquier tipo de operación que pueda originar cambio de valor, formato o posición de la información almacenada en memoria, operaciones aritméticas, de transformaciones, etc.
Decisión		Se utiliza para indicar operaciones lógicas o de comparación entre datos.
Documento		Se utiliza para representar la salida de datos por impresora, pero en ocasiones es usado para mostrar datos o resultados.
Desplegar/Mostrar		Este es utilizado para representar la salida o para mostrar la información por medio del monitor o la pantalla.
Proceso predefinido		Se utiliza para representar procesos ya definidos tales como llamada a procedimientos o funciones y el inicio del mismo.
Base de datos		Se utiliza para representar la escritura o almacenado de datos en la base de datos.
Almacenamiento de datos		Se utiliza para representar la escritura o almacenado de datos en disco o en línea.
Unir		Se utiliza para acoplar segmentos del diagrama o para recibir la línea de flujo.

Multi-documento		Se utiliza para representar la salida, despliegue o impresión de varios documentos.
Entrada manual		Representa la intervención de usuario para dar una entrada a datos requeridos (No se confunda con el símbolo de Entrada / Salida).
Operación manual		Representa la intervención del usuario para realizar un proceso manual.
Almacenamiento interno		Se utiliza para representar el almacenamiento en memoria de algún proceso o valor.
Cinta magnética		Representa datos grabados en una cinta magnética.
Límite de ciclo		
Preparación		Expresa proceso de llamada a un proceso subalterno.
Tarjeta		Representa la entrada de datos o lectura de datos de una tarjeta perforada o recientemente de memorias de almacenamiento.
Retraso		Representa la atraso para poder iniciar el siguiente proceso o tarea.
Conector (dentro de página)		Sirve para enlazar dos partes cualesquiera de un diagrama a través de un conector en la salida y otro conector en la entrada. Se refiere a la conexión en la misma página del diagrama
Conector (fuera de página)		Sirve para enlazar dos partes cualesquiera de un diagrama a través de un conector en la salida y otro conector en la entrada. Se refiere a la conexión en distinta página del diagrama
Línea de flujo		Indica el sentido de la ejecución de las operaciones

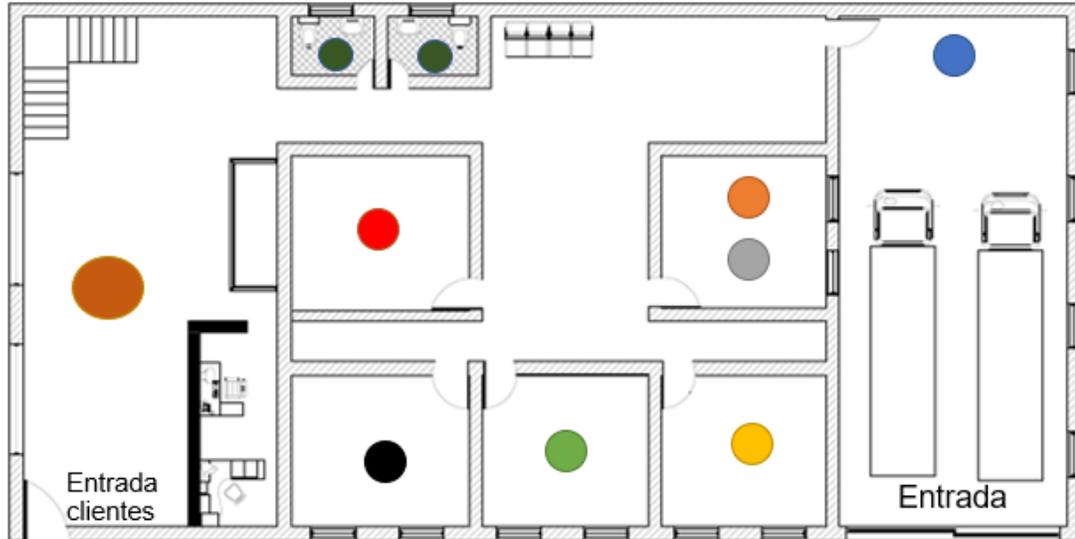
Fuente. Pinterest.com

Gráfica 20. Diagrama de flujo proceso productivo.



4.4.3 Distribución física del proyecto.

Primer piso (producción y venta)



- Recepción y bodega de insumos ●
- Selección de insumos ●
- Lavado y secado ●
- Preparación de mezcla ●
- Horneado ●
- Cuarto frío ●
- Empaque y sellado ●
- Baños ●
- Sitio de venta y recepción ●

Segundo piso (parte administrativa)



4.5 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

A continuación, se detallan las necesidades y requerimientos para la producción y comercialización de las barras de cereal orgánicas.

Cuadro 13. Necesidades y requerimientos de maquinaria y muebles.

DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Refrigerador industrial	1	\$ 6.500.000	\$ 6.500.000
Horno con grill eléctrico	2	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000
Batería de cocina con utensilios varios	2	\$ 400.000	\$ 800.000
Extractor de olores	1	\$ 400.000	\$ 400.000
Equipo de computo	7	\$ 2.000.000	\$ 14.000.000
Caja fuerte	1	\$ 189.000	\$ 189.000
Caja registradora	1	\$ 948.000	\$ 948.000
Canastas plásticas	10	\$ 30.000	\$ 300.000
Maquina empacadora	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Planta eléctrica	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Impresora	1	\$ 400.000	\$ 400.000
Equipo de comunicación	7	\$ 60.000	\$ 420.000
Vitrinas de vidrio	3	\$ 250.000	\$ 750.000
TOTAL, MAQUINARIA Y EQUIPO			\$ 33.307.000
MUEBLES Y ENSERES			
Escritorios	7	\$ 250.000	\$ 1.750.000
Sillas de oficina	7	\$ 130.000	\$ 910.000
Sala de juntas	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
Archivadores	1	\$ 634.000	\$ 634.000
Casilleros	7	\$ 130.000	\$ 910.000
TOTAL, MUEBLES Y ENSERES			\$ 7.204.000
TOTAL, ACTIVOS			\$ 40.511.000

Cuadro 14. Necesidades y requerimientos mod, materia prima y cif.

DESCRIPCION	CANTIDAD
MANO DE OBRA DIRECTA	
OPERARIO DE RECEPCION DE INSUMOS Y BODEGA	1
OPERARIO DE CLASIFICACION Y SELECCIÓN	1
OPERARIO DE LAVADO Y SECADO	1
OPERARIO DE PREPARACION	1
OPERARIO DE HORNEADO	1
OPERARIO DE DESMOLDE	1
OPERARIO DE EMPAQUETADO	1
AUXILIAR OPERATIVO	1
MATERIA PRIMA	
LINAZA	10 KG
AVENA	10 KG
CHIA	10 KG
AMARANTO	10 KG
PEPITAS DE GIRASOL	10 KG
CALABAZA	10 KG
MIEL	10 LT
FRUTOS SECOS	10 KG
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	
	VALOR
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 180.000
ARRENDAMIENTO	\$ 3.000.000
POLIZA DE SEGURO	\$ 1.200.000
MANO DE OBRA INDIRECTA	
	CANTIDAD
ASEO	1
SUPERVISOR DE PRODUCCION	1
LIDER DE PRODUCCION	1
VIGILANTE	1
GASTOS ADMINISTRATIVOS	
	VALOR
NOMINA	\$ 18.205.664
GASTOS DE VENTAS	
	VALOR
NOMINA	\$ 10.578.001
COMISIONES	\$ 1.800.000

4.6 PLAN DE PRODUCCION U OPERACIÓN

Para dar inicio al plan de producción se tiene en cuenta la oferta del proyecto actual anual, que en el caso del año 2022 es de 360.906 barras de cereal (ver tabla 3) la cual se distribuye en una producción mensual de 30.075 barras de cereal.

Se establece el siguiente cronograma con un plazo establecido de 6 meses, Tiempo en el cual se realizará las actividades para la puesta en marcha del proyecto desde los estudios para identificar y seleccionar la ubicación de la planta hasta concluir con la iniciación de operaciones.

Cuadro 15. Cronograma plan de operaciones

CONCEPTO	MESES						
	1	2	3	4	5	6	7
Estudios identificación ubicación de la planta	■	■	■	■			
Trámites legales			■	■			
Adecuación y reparaciones locativas planta de producción			■	■			
Compra maquinaria, equipos, muebles y enseres				■	■		
Reclutamiento, selección y contratación de personal				■	■	■	
Capacitación personal					■		
Adquisición de insumos					■	■	
Implementación plan de mercado					■	■	■
Diseño e implementación de comercialización					■	■	■
Acto apertura de la empresa						■	
Inicio operaciones productivas						■	
Inicio operaciones comerciales							■

5. ASPECTOS ORGANIZACIONALES

5.1 DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

5.1.1 Misión. MiKuy S.A.S es una empresa productora y comercializadora de barras de cereal que contribuye al bienestar de la salud humana, a través de productos orgánicos para satisfacer las necesidades nutricionales de los consumidores, desarrollando actividades sostenibles apoyadas con un buen talento humano, innovación, productividad y conductas empresariales ejemplares.

5.1.2 Visión. En el año 2027 MiKuy S.A.S será una empresa reconocida en el departamento de Nariño, posicionada en el mercado de la producción y comercialización de barras de cereal, contando con estándares de calidad, tecnología de punta y valores empresariales que resalten el compromiso de la empresa con sus aliados y clientes.

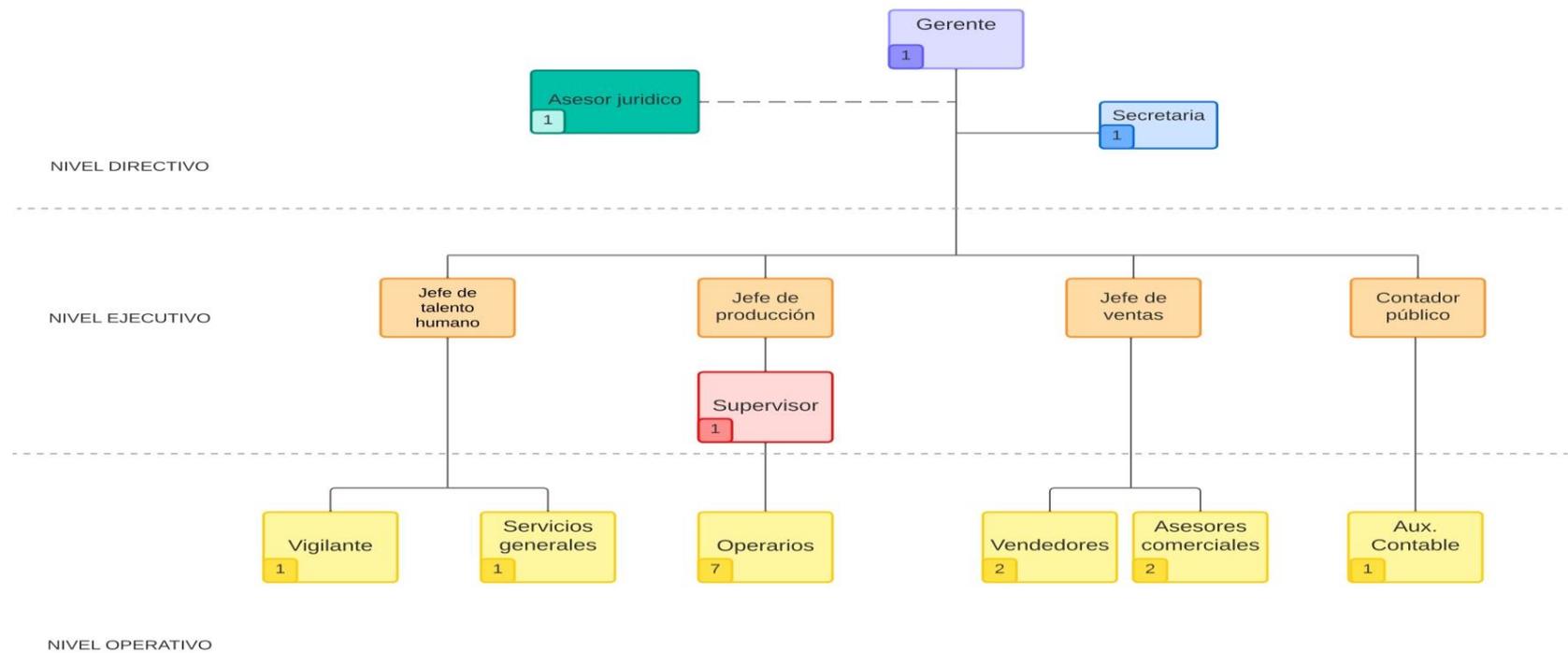
5.1.3 Objetivos. Los objetivos de la empresa serán desarrollados por medio de la implementación de valores empresariales que aporten un óptimo manejo de recursos para la sostenibilidad de la empresa.

- Productividad y competitividad desarrollando estándares de calidad que promuevan la obtención de utilidades.
- Desarrollo del talento humano estableciendo capacitaciones acordes a las habilidades necesarias para cada área.
- Innovar mediante la obtención de herramientas tecnológicas que permitan una mejor ejecución de las labores productivas.
- Responsabilidad social: se busca promover el cuidado de los recursos naturales por medio de una buena utilización de los mismos y no afectar a la comunidad en los alrededores de la planta de producción.
- Fidelización y satisfacción de los clientes

5.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

5.2.1 Organigrama.

Gráfica 21. Organigrama empresa MiKuy SAS



5.3 DESCRIPCION DE FUNCIONES

5.3.1 Descripción de funciones. A continuación, se presenta una descripción detallada de actividades a realizar por cada uno de los cargos identificados en la estructura organizacional, así:

NOMBRE DEL CARGO: Gerente

SALARIO: 1.700.000 más prestaciones sociales de ley

NIVEL JERÁRQUICO: Directivo

JEFE INMEDIATO: Junta accionistas.

SUBORDINADOS: secretaria - auxiliar contable, contador, jefe de producción, ingeniero de alimentos, supervisor, operarios, jefe de ventas, vendedor, coordinador de talento humano, ingeniero de sistemas, vigilante y personal de aseo.

Requisitos:

- **Formación Académica:** Administrador de Empresas y estudios afines.
- **Experiencia:** Mínima de un (1) años en cargos Directivos.
- **Perfil:** Buen manejo de las relaciones Interpersonales, excelente desempeño en el manejo de recursos humanos, técnicos y económicos para el logro de objetivos.

El Gerente es el Representante Legal de la empresa, ejercerá sus funciones con la inmediata dirección de la Junta directiva y responderá ante ellos, por el cumplimiento de las funciones y de la gestión realizada.

Tendrá bajo su dependencia a los empleados de la empresa, vigilará el cumplimiento de las disposiciones legales, y reglamentarias y ejecutará los acuerdos de la Junta directiva; su vinculación se formalizará mediante un contrato escrito de Trabajo a término fijo.

Funciones

- Representar a la empresa en las acciones comerciales y otras que se presenten en el ejercicio de su cargo.
- Dirigir y organizar el desarrollo de sus funciones, conforme a los reglamentos, políticas y estatutos expedidos por la junta directiva.
- Ordenar el pago de los gastos ordinarios de acuerdo al presupuesto.
- Celebrar contratos y operaciones cuya cuantía no sobrepase lo autorizado por la Junta directiva.

- Vigilar el estado de caja y cuidar que se mantenga en seguridad los bienes y valores de la empresa.
- Presentar a la Junta directiva el proyecto de presupuesto anual de ingresos y gastos, de distribución de utilidades y demás documentos exigidos por las normas legales.
- Motivar a los trabajadores para el desarrollo de sus funciones de acuerdo a los objetivos organizacionales.
- Ejecutar las políticas y decisiones de la Junta directiva.
- Planear, organizar, ejecutar y controlar la administración de la empresa.
- Rendir informes de su gestión y cuentas aprobadas, a la directiva.

NOMBRE DEL CARGO: jefe de Producción

NIVEL JERÁRQUICO: Ejecutivo.

SALARIO: 1.200.000 más prestaciones sociales de ley

JEFE INMEDIATO: Gerente

SUBORNIDAOS: Supervisor y Operarios

Requisitos:

- **Formación Académica:** Ingeniero industrial o ingeniero de alimentos con conocimientos administrativos.
- **Experiencia:** Mínima de dos (1) años en cargos relacionados con la dirección de personal operario en el área de manipulación de alimentos.
- **Perfil:** Excelente manejo de las relaciones Interpersonales.

Funciones

- Coordinar labores del personal de operarios.
- Controlar la labor de los operarios
- Velar por las existencias de materia prima, material de empaque y productos en proceso durante el desempeño de sus funciones.
- Entrenar y supervisar a cada trabajador encargado de algún proceso productivo durante el ejercicio de sus funciones
- Ejecutar planes de mejora y de procesos.
- Emitir informes, analizar resultados, generar reportes de producción que respalden la toma de decisiones.
- Cumplir y hacer cumplir los manuales de procesos y las buenas prácticas de manufactura.
- Ejecutar y supervisar planes de seguridad industrial.
- Planificar y ejecutar el plan de producción teniendo en cuenta las necesidades y objetivos de la empresa.
- Gestionar pedidos y proveedores.
- Realizar gestión medio ambiental y de calidad.

NOMBRE DEL CARGO: Operarios.
NIVEL JERÁRQUICO: Operativo
SALARIO: Salario mínimo más prestaciones de ley
JEFE INMEDIATO: jefe de producción
SUBORDINADOS: Ninguno

Requisitos:

- **Formación Académica:** Técnico en manipulación de alimentos.
- **Experiencia:** Mínima de dos (2) años en cargos relacionados con el manejo de alimentos.
- **Perfil:** Excelente manejo de las relaciones Interpersonales.

Funciones

- Implementar los procesos y procedimientos relacionados con la transformación de la materia prima y empaque del producto terminado
- Realizar las actividades y tareas definidas por el jefe de producción
- Hacer un buen y correcto uso de maquinaria y equipos
- Informar al jefe de producción de las anomalías que se presenten en la maquinaria y equipos.
- Informar al jefe de producción lo relacionado con las existencias de materia prima, material de empaque y productos en proceso.
- Participar del entrenamiento relacionado con el proceso productivo
- Contribuir a la calidad de todos los productos resultado de la ejecución de sus funciones
- Participar en forma activa en los planes de mejora y de procesos que implemente la empresa.
- Presentar reportes de producción que le correspondan según sus funciones
- Cumplir los manuales de procesos y las buenas prácticas de manufactura que la empresa implemente
- Realizar las actividades y tareas que le correspondan según los planes de seguridad industrial.
- Realizar las actividades relacionada con la higiene y limpieza de la planta de producción
- Cumplir con las normas que respalden su seguridad en el trabajo.

NOMBRE DEL CARGO: Vendedor.

NIVEL JERÁRQUICO: Operativo

SALARIO: Salario mínimo más prestaciones de ley y comisiones

JEFE INMEDIATO: jefe de ventas.

SUBORDINADOS: ninguno.

Requisitos:

- **Formación Académica:** Técnico de mercadeo.
- **Experiencia:** Mínima de dos (2) años.
- **Perfil:** habilidades de comunicación, de interacción con las personas, capacidad de aprendizaje, y una gran autodisciplina.

Funciones:

- Atender directamente las actividades de venta directa
- Atender las rutas y canales de venta que se le especifique
- Presentar oportunamente los pedidos de los clientes
- Consulta las quejas o inquietudes de los clientes y las presenta al encargado de su recepción y trámite
- Presentar los informes que le sean requeridos por sus superiores
- Ejercer las ventas bajo un marco de relaciones cordiales y colaborativas con la clientela
- Conocer muy bien el portafolio de productos, actualizarlo y promoverlo
- Asistir a las capacitaciones que le sean requeridas

5.3.2 Proceso de selección y contratación del personal.

El proceso de selección y contratación del personal se desarrollará al interior de la empresa por parte del Área de Recursos Humanos en donde se evaluarán las habilidades y cualidades de las personas interesadas frente a los requisitos que se requerirán para cada puesto de trabajo con el propósito de mantener una acertada cultura organizacional.

Para este proceso es necesario que se desarrolle los siguientes aspectos

- Definir las necesidades del personal en cuanto a las actividades realizadas en cada proceso de la empresa.
- Elaboración del perfil a ocupar en donde se establezca las cualidades, conocimientos, habilidades y destrezas que se requerirán contratar para la realización de una tarea específica al interior de la empresa.
- Publicación de la oferta en los diferentes medios de comunicación, en redes sociales y en la página institucional de la empresa en donde las personas que califiquen deberán enviar su hoja de vida dentro de los plazos establecidos.
- Preselección de los aspirantes una vez recibido las hojas de vida por parte del Área de Recursos Humanos en donde se realizarán los filtros necesarios para obtener la selección del personal.
- Selección de los aspirantes con las hojas seleccionadas el Área de Recursos Humanos se comunicará con el personal correspondiente para la realización de entrevistas, pruebas de conocimiento, test de personalidad, test psicotécnicos y las pruebas que sean convenientes para la selección de la persona o personas que entraran hacer parte de la empresa.
- Realización de informe de selección este estará a cargo del Área de Recursos Humanos en donde se expresarán los resultados de las entrevistas y de los diferentes test, dichas calificaciones serán presentadas al Gerente y Junta Directiva en donde se tomará las decisiones pertinentes.
- Toma de decisiones una vez tomada la decisión esta, será comunicada al Área de Recursos Humanos para continuar con el adecuado proceso.
- Contratación luego de que la persona o personas haya superado satisfactoriamente los diferentes filtros se tratarán diferentes aspectos como el contrato, el tiempo, las funciones, remuneración y demás asuntos correspondientes para la firma del mismo
- Seguimiento una vez firmado el contrato se realizará un seguimiento al personal nuevo, indicando las instalaciones, su puesto de trabajo, sus nuevos compañeros, de igual forma se efectuarán evaluaciones periódicas en cuanto a las funciones y resultados obtenidos por el personal nuevo

5.3.3 Proceso de inducción y capacitación del personal. La inducción es un proceso importante que el Área de Recursos Humanos realiza con el personal nuevo para indicar las funciones que se deberán de asumir en la ejecución de las diferentes actividades en las cuales fue contratado, de igual forma se proporcionara información relevante de la empresa, y de su área de trabajo, para este proceso es importante que se dé a conocer os siguientes aspectos:

- Inducción general de la empresa en primer lugar al personal nuevo se le debe presentar información importante de la empresa como misión, visión, objetivos empresariales, organigrama, estatutos de la organización, instalaciones físicas.
- Inducción específica una vez realizada la inducción general se deberá brindar información pertinente de acuerdo al área de trabajo en la cual el personal fue contratado, así mismo de las funciones y responsabilidades que deberán asumir en el desarrollo de sus actividades
- Evaluación una vez culminada los procesos de inducción el Área de Talento Humano evaluará si las indicaciones suministradas han sido claras y si las está realizando de una manera correcta, con esta se mitigará muchos riesgos que se puedan llegar a cometer.
- El proceso de capacitación del personal se desarrollará de acuerdo al cronograma presente en el Área de Recursos Humanos de la empresa, en donde se identifique el día, la hora, las áreas que harán parte de dicho proceso como también de la persona que estará a cargo, dichas capacitaciones se realizarán de acuerdo a las actualizaciones importantes que se desarrollen para el adecuado funcionamiento de los procesos organizacionales.

5.3.4 Remuneración.

Cuadro 16. Remuneración Operario de Producción

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE AÑO 2022		1.000.000	12.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	120.000	1.440.000
	ARL 2.436%	24.360	292.320
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	93.060	1.116.725
	CESANTIAS 8,33%	93.060	1.116.725
	INTERESES CESANTIAS 1%	931	11.167
	VACACIONES 4,17%	41.700	500.400
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	40.000	480.000
TOTAL, MENSUAL 1 OPERARIO		1.530.283	
TOTAL, ANUAL 1 OPERARIO			18.363.396

El cuadro 8 representa la remuneración de un (1) Operario de Producción de forma mensual y anual.

La empresa MIKUY S.A.S estará exonerada de pagar ciertos Aportes Sociales y Parafiscales de acuerdo al artículo 114-1 del Estatuto Tributario el cual expresa lo siguiente:

Estarán exoneradas del pago de los aportes parafiscales a favor del Servicio Nacional del Aprendizaje (SENA), del Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF) y las cotizaciones al Régimen Contributivo de Salud, las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes declarantes del impuesto sobre la renta y complementarios, correspondientes a los trabajadores que devenguen, individualmente considerados, menos de diez (10) salarios mínimos mensuales legales vigentes³³

³³ DIAN. Estatuto tributario. (En línea). En: 18, marzo, 2022 (Consultada: 16, abril, 2022). Disponible en la dirección electrónica: http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario.html

Así mismo el porcentaje de Riesgos Laborales es del 2.436% que pertenece al Riesgo III (Riesgo Medio) definido por el Gobierno Nacional, en el cual está presente las actividades manufactureras tales como la producción de alimentos.

Cuadro 17. Remuneración Vendedor

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MINIMO LEGAL MENSUAL VIGENTE AÑO 2022		1.000.000	12.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	120.000	1.440.000
	ARL 0,522%	5.220	62.640
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	93.060	1.116.725
	CESANTIAS 8,33%	93.060	1.116.725
	INTERESES CESANTIAS 1%	931	11.167
	VACACIONES 4,17%	41.700	500.400
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	40.000	480.000
TOTAL, MENSUAL 1 VENDEDOR		1.511.143	
TOTAL, ANUAL 1 VENDEDOR			18.133.722

El pago de comisiones estará sujeto al volumen de ventas y al total de recaudo de cartera en donde se estipulará porcentajes adicionales por el cumplimiento de metas.

Cuadro 18. Remuneración Auxiliar Contable

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		1.500.000	18.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	180.000	2.160.000
	ARL 0,522%	7.830	93.960
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	134.710	1.616.525
	CESANTIAS 8,33%	134.710	1.616.525
	INTERESES CESANTIAS 1%	1.347	16.165
	VACACIONES 4,17%	62.550	750.600
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	60.000	720.000
TOTAL, MENSUAL 1 AUXILIAR CONTABLE		2.198.319	
TOTAL, ANUAL 1 AUXILIAR CONTABLE			26.379.839

Cuadro 19. Remuneración secretaria

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		1.000.000	12.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	120.000	1.440.000
	ARL 0,522%	5.220	62.640
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	93.060	1.116.725
	CESANTIAS 8,33%	93.060	1.116.725
	INTERESES CESANTIAS 1%	931	11.167
	VACACIONES 4,17%	41.700	500.400
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	40.000	480.000
TOTAL, MENSUAL SECRETARIA		1.511.143	
TOTAL, ANUAL SECRETARIA			18.133.722

Cuadro 20. Remuneración Supervisor de Producción

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		1.700.000	20.400.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	204.000	2.448.000
	ARL 0,522%	8.874	106.488
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	151.370	1.816.445
	CESANTIAS 8,33%	151.370	1.816.445
	INTERESES CESANTIAS 1%	1.513	18.164
	VACACIONES 4,17%	45.870	550.440
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	44.000	528.000
TOTAL, MENSUAL 1 SUPERVISOR DE PRODUCCION		1.684.579	
TOTAL, ANUAL 1 SUPERVISOR DE PRODUCCION			19.782.945

Cuadro 21. Remuneración jefe de Ventas

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		1.200.000	14.400.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	144.000	1.728.000
	ARL 0,522%	6.264	75.168
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	109.720	1.316.645
	CESANTIAS 8,33%	109.720	1.316.645
	INTERESES CESANTIAS 1%	1.097	13.166
	VACACIONES 4,17%	50.040	600.480
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	48.000	576.000
TOTAL, MENSUAL 1 JEFE DE VENTAS		1.786.014	
TOTAL, ANUAL 1 JEFE DE VENTAS			21.432.169

Cuadro 22. Remuneración jefe de Producción

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		2.000.000	24.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	240.000	2.880.000
	ARL 0,522%	10.440	125.280
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	176.360	2.116.325
	CESANTIAS 8,33%	176.360	2.116.325
	INTERESES CESANTIAS 1%	1.763	21.163
	VACACIONES 4,17%	83.400	1.000.800
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	80.000	960.000
TOTAL, MENSUAL 1 JEFE DE PRODUCCION		2.885.495	
TOTAL, ANUAL 1 JEFE DE PRODUCCION			34.625.957

Cuadro 23. Remuneración jefe de Talento Humano

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		2.000.000	24.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	240.000	2.880.000
	ARL 0,522%	10.440	125.280
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	176.360	2.116.325
	CESANTIAS 8,33%	176.360	2.116.325
	INTERESES CESANTIAS 1%	1.763	21.163
	VACACIONES 4,17%	83.400	1.000.800
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	80.000	960.000
TOTAL, MENSUAL 1 JEFE DE TALENTO HUMANO		2.885.495	
TOTAL, ANUAL 1 JEFE DE TALENTO HUMANO			34.625.957

Cuadro 24. Remuneración Contador Público

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		2.500.000	30.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	300.000	3.600.000
	ARL 0,522%	13.050	156.600
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	218.010	2.616.125
	CESANTIAS 8,33%	218.010	2.616.125
	INTERESES CESANTIAS 1%	2.180	26.160
	VACACIONES 4,17%	104.250	1.251.000
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	100.000	1.200.000
TOTAL, MENSUAL 1 CONTADOR PUBLICO		3.572.672	
TOTAL, ANUAL 1 CONTADOR PUBLICO			42.872.074

Cuadro 25. Remuneración Gerente

CONCEPTO		MENSUAL	ANUAL
SALARIO MENSUAL AÑO 2022		3.500.000	42.000.000
AUXILIO DE TRANSPORTE		117.172	1.406.064
SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	-	-
	PENSION 12%	420.000	5.040.000
	ARL 0,522%	18.270	219.240
PRESTACIONES SOCIALES	PRIMA DE SERVICIOS 8,33%	301.310	3.615.725
	CESANTIAS 8,33%	301.310	3.615.725
	INTERESES CESANTIAS 1%	3.013	36.157
	VACACIONES 4,17%	145.950	1.751.400
APORTES PARAFISCALES	SENA	-	-
	ICBF	-	-
	CAJA DE COMPENACION FAMILIAR	140.000	1.680.000
TOTAL, MENSUAL 1 GERENTE		4.947.025	
TOTAL, ANUAL 1 GERENTE			59.364.311

Como dato importante la remuneración para el personal de aseo y vigilancia estará sujeta a convenio que se maneje con empresas terceras que presten este servicio, puesto que para esta labor se ha optado por la subcontratación de una empresa terciaria que preste este servicio por medio de su personal calificado, obteniendo de esta forma un trabajo garantizado y siguiendo los parámetros de calidad

De igual forma la remuneración asignada para el asesor jurídico estará sujeta a un promedio entre 300.000 y 500.000 puesto que su vínculo laboral con la empresa MIKUY S.A.S. será bajo la figura legal de honorarios.

5.4 REGLAMENTOS

5.4.1 Reglamento interno de trabajo. El reglamento interno de trabajo según Chiavenato es un “documento que se convierte en norma reguladora de las relaciones internas de la empresa con el trabajador; es una herramienta indispensable para resolver los conflictos que se llegaren a presentar dentro de la empresa”³⁴.

A continuación, se presenta el reglamento interno de trabajo de la empresa de producción y comercialización de barras de cereal orgánicas MiKuy SAS.

CAPÍTULO I

ART. 1º El presente reglamento interno de trabajo prescrito por la empresa “Mikuy SAS” domiciliada en la ciudad de Pasto y a sus disposiciones quedan sometidas tanto la empresa como todos sus trabajadores. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo sólo pueden ser favorables al trabajador.

CAPÍTULO II

Condiciones de admisión

ART. 2º Quien aspire a desempeñar un cargo en la empresa debe hacer la solicitud por escrito para su registro como aspirante y acompañar los siguientes documentos:

- a) Cédula de ciudadanía
- b) Certificado del último empleador con quien haya trabajado en que conste el tiempo de servicio, la índole de la labor ejecutada y el salario devengado.

Período de prueba

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

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

³⁴ CHIAVENATO, Idalberto. Gestión del Talento Humano. Editorial Mc Graw Hill, 2014.

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

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

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

CAPÍTULO III

Horario de trabajo

ART. 7º Las horas de entrada y salida de los trabajadores corresponden al acuerdo con la gerencia y la junta de accionistas y corresponde de lunes a sábado de 8 a.m. a 12 p.m. y de 2 p.m. a 6 p.m.

CAPÍTULO IV

Días de descanso legalmente obligatorios

ART. 8. Serán de descanso obligatorio remunerado, los domingos y días de fiesta que sean reconocidos como tales en legislación laboral en Colombia.

CAPÍTULO V

Permisos

ART. 9. La concesión de los permisos estará sujeta a las siguientes condiciones:

- En caso de grave calamidad doméstica, la oportunidad del aviso puede ser anterior o posterior al hecho que lo constituye o al tiempo de ocurrir este, según lo permitan las circunstancias.
- En caso de entierro de compañeros de trabajo, el aviso puede ser hasta con un día de anticipación y el permiso se concederá hasta el 10% de los trabajadores.

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

CAPÍTULO VI

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

ART. 10. Se realizará los pagos acordados según las condiciones contractuales.

CAPÍTULO VII

Prescripciones de orden

ART. 11. Los trabajadores tienen como deberes los siguientes:

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

CAPÍTULO VIII

Orden jerárquico

ART. 12. El orden jerárquico será de acuerdo con los cargos existentes en la empresa.

El orden jerárquico de la empresa estará enmarcado en la realización, presentación y sustentación del organigrama organizacional

CAPÍTULO IX

Escala de faltas y sanciones disciplinarias

ART. 13.—La empresa no puede imponer a sus trabajadores sanciones no previstas en este reglamento, en pactos, convenciones colectivas, fallos arbitrales o en el contrato de trabajo (CST, art. 114).

ART. 14—Se establecen las siguientes clases de faltas leves, y sus sanciones disciplinarias, así:

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

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

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

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

La imposición de multas no impide que la empresa prescinda del pago del salario correspondiente al tiempo dejado de trabajar. El valor de las multas se consignará en cuenta especial para dedicarse exclusivamente a premios o regalos para los trabajadores del establecimiento que más puntual y eficientemente, cumplan sus obligaciones.

ART. 15. Constituyen faltas graves:

- a) El retardo hasta de 15 minutos en la hora de entrada al trabajo sin excusa suficiente, por quinta vez.
- b) La falta total del trabajador en la mañana o en el turno correspondiente, sin excusa suficiente, por tercera vez.
- c) La falta total del trabajador a sus labores durante el día sin excusa suficiente, por tercera vez.
- d) Violación grave por parte del trabajador de las obligaciones contractuales o reglamentarias.

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

ART. 16. Antes de aplicarse una sanción disciplinaria, el empleador deberá oír al trabajador inculcado directamente y si este es sindicalizado deberá estar asistido por dos representantes de la organización sindical a que pertenezca. En todo caso se dejará constancia escrita de los hechos y de la decisión de la empresa de imponer o no, la sanción definitiva (CST, art. 115).

ART. 17. No producirá efecto alguno la sanción disciplinaria impuesta con violación del trámite señalado en el anterior artículo (CST, art. 115).

CAPÍTULO X

Reclamos: personas ante quienes deben presentarse y su tramitación

ART. 18. Los reclamos de los trabajadores se harán ante la persona que ocupe en la empresa el cargo superior al cargo propio.

CAPÍTULO XI

Publicaciones

ART. 19. Dentro de los quince (15) días siguientes al de la notificación de la resolución aprobatoria del presente reglamento, el empleador debe publicarlo en el lugar de trabajo, mediante la fijación de dos (2) copias de caracteres legibles, en dos (2) sitios distintos. Si hubiere varios lugares de trabajo separados, la fijación debe hacerse en cada uno de ellos. Con el reglamento debe fijarse la resolución aprobatoria (CST, art. 120).

CAPÍTULO XII

Vigencia

ART. 20. El presente reglamento entrará a regir 8 días después de su publicación hecha en la forma prescrita en el artículo anterior de este reglamento (CST, art. 121).

CAPÍTULO XII

Disposiciones finales

ART. 21. Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

Fecha: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____
Departamento: _____
Representante legal: _____

5.4.2. Reglamento de higiene y seguridad industrial. El reglamento de higiene y seguridad industrial contiene la localización, evaluación, control y prevención de las causas de los riesgos en el trabajo a los cuales están expuestos los trabajos durante su actividad laboral en la empresa MiKuy SAS.

A continuación, se presenta el reglamento de higiene y seguridad industrial de la empresa MiKuy SAS.

CAPÍTULO I

ART. 1º El presente reglamento de higiene y seguridad industrial prescrito por la empresa “MiKuy SAS” domiciliada en la ciudad de Pasto y a sus disposiciones quedan sometidas tanto la empresa como todos sus trabajadores. Este reglamento hace parte de los contratos individuales de trabajo, celebrados o que se celebren con todos los trabajadores, salvo estipulaciones en contrario, que sin embargo sólo pueden ser favorables al trabajador.

CAPÍTULO II

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

ART. 1. Es obligación del empleador velar por la salud, seguridad e higiene de los trabajadores a su cargo. Igualmente, es su obligación garantizar los recursos necesarios para implementar y ejecutar actividades permanentes en medicina preventiva y del trabajo, y en higiene y seguridad industrial, de conformidad al programa de salud ocupacional, y con el objeto de velar por la protección integral del trabajador.

ART. 2. Los servicios médicos que requieran los trabajadores se prestarán a través de la IPS o EPS a la cual se encuentren asignados. En caso de no afiliación estará a cargo del empleador sin perjuicio de las acciones legales pertinentes.

ART. 3. Todo trabajador dentro del mismo día en que se sienta enfermo deberá comunicarlo al empleador, su representante o a quien haga sus veces el cual hará lo conducente para que sea examinado por el médico correspondiente a fin de que certifique si puede continuar o no en el trabajo y en su caso determine la incapacidad y el tratamiento a que el trabajador debe someterse. Si este no diere aviso dentro del término indicado o no se sometiere al examen médico que se haya ordenado, su inasistencia al trabajo se tendrá como injustificada para los efectos a que haya lugar, a menos que demuestre que estuvo en absoluta imposibilidad para dar el aviso y someterse al examen en la oportunidad debida.

ART. 4. Los trabajadores deben someterse a las instrucciones y tratamiento que ordena el médico que los haya examinado, así como a los exámenes y tratamientos preventivos que para todos o algunos de ellos ordena la empresa en determinados casos. El trabajador que sin justa causa se negare a someterse a los exámenes, instrucciones o tratamientos antes indicados, perderá el derecho a la prestación en dinero por la incapacidad que sobrevenga a consecuencia de esa negativa.

ART. 5. Los trabajadores deberán someterse a todas las medidas de higiene y seguridad que prescriban las autoridades del ramo en general, y en particular a las que ordene la empresa para prevención de las enfermedades y de los riesgos en el manejo de las máquinas y demás elementos de trabajo especialmente para evitar los accidentes de trabajo.

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

ART. 6. En caso de accidente de trabajo, el jefe de la respectiva dependencia, o su representante, ordenará inmediatamente la prestación de los primeros auxilios, la remisión al médico y tomará todas las medidas que se consideren necesarias y suficientes para reducir al mínimo, las consecuencias del accidente, denunciando el mismo en los términos establecidos en el Decreto 1295 de 1994 ante la EPS y la ARP.

ART. 7. En caso de accidente no mortal, aun el más leve o de apariencia insignificante, el trabajador lo comunicará inmediatamente al empleador, a su

representante o a quien haga sus veces, para que se provea la asistencia médica y tratamiento oportuno según las disposiciones legales vigentes, indicará, las consecuencias del accidente y la fecha en que cese la incapacidad.

ART. 8. Todas las empresas y las entidades administradoras de riesgos profesionales deberán llevar estadísticas de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales para lo cual deberán en cada caso determinar la gravedad y la frecuencia de los accidentes de trabajo o de las enfermedades profesionales de conformidad con el reglamento que se expida.

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

ART. 9. En todo caso, en lo referente a los puntos de que trata este capítulo, tanto la empresa como los trabajadores, se someterán a las normas de riesgos profesionales del Código Sustantivo del Trabajo, a la Resolución 1016 de 1989 expedida por el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y las demás que con tal fin se establezcan. De la misma manera ambas partes están obligadas a sujetarse al Decreto-Ley 1295 de 1994, y la Ley 776 del 17 de diciembre de 2002, del sistema general de riesgos profesionales, de conformidad con los términos estipulados en los preceptos legales pertinentes y demás normas concordantes y reglamentarias antes mencionadas.

CAPÍTULO III

Disposiciones finales

ART. 10. Desde la fecha que entra en vigencia este reglamento, quedan sin efecto las disposiciones del reglamento que antes de esta fecha haya tenido la empresa.

Fecha: _____
Dirección: _____
Ciudad: _____
Departamento: _____
Representante legal: _____

5.4.3 Sistema de seguridad y salud en el trabajo.

ART. 1 El presente documento trata sobre la Seguridad y Salud en el Trabajo, y tiene como objeto promover una cultura de prevención de riesgos laborales en la empresa “MiKuy SAS”.

El presente reglamento tiene el propósito de definir y comunicar a todos los trabajadores el mecanismo mediante el cual se identificará, evaluará y controlará los peligros y riesgos relacionados con la seguridad y salud en el trabajo.

ART. 2. En aplicación del principio de prevención, se entienden incluidos dentro del ámbito de aplicación a todos los trabajadores vinculados a la empresa.

ART. 3. La empresa establecerá niveles de protección y aplicará estándares en seguridad y salud en el trabajo para atender situaciones no previstas en el presente reglamento.

ART. 4. Con una periodicidad no mayor a un (1) año la empresa realizará un examen global de la situación de la Seguridad y Salud en el Trabajo mediante la participación activa del personal.

ART. 5. Al interior de la empresa se creará un comité de Seguridad y Salud en el Trabajo como la instancia máxima de diálogo y concertación en materia de seguridad y salud en el trabajo, el cual realizará reuniones en forma periódica para atender situaciones que se presenten relacionados con el tema del presente reglamento que incluyen el nivel de exposición a peligros y riesgos, y la cantidad de trabajadores expuestos.

ART. 6. Los directivos de la empresa garantizarán que la seguridad y salud en el trabajo sea una responsabilidad conocida, aceptada y aplicada en todos los niveles de la organización.

ART. 7. A través del comité se realizará la supervisión efectiva, según sea necesario, para asegurar la protección de la seguridad y la salud de los trabajadores de la empresa MiKuy SAS.

ART. 8. La empresa establecerá, aplicará y evaluará la política y un programa en materia de seguridad y salud en el trabajo con objetivos medibles y trazables el cual será actualizado en forma anual.

ART. 9. Las directivas de la empresa adoptarán disposiciones efectivas para identificar y eliminar los peligros y los riesgos relacionados con el trabajo y promover la seguridad y salud en el trabajo. Así mismo, proporcionarán los recursos adecuados para garantizar que las personas responsables de la seguridad y salud en el trabajo que integran el Comité de Seguridad y Salud en el Trabajo puedan cumplir los planes y programas preventivos establecidos.

ART. 10. La empresa MiKuy SAS en cumplimiento del deber de prevención garantizará la capacitación de los trabajadores en materia de prevención. La formación estará centrada en: a) En el puesto de trabajo específico o en la función que cada trabajador desempeña, cualquiera que sea la naturaleza del vínculo, modalidad o duración de su contrato. b) En los cambios en las funciones que desempeñe, cuando éstos se produzcan. c) En los cambios en las tecnologías o en los equipos de trabajo, cuando éstos se produzcan. d) En las medidas que permitan la adaptación a la evolución de los riesgos y la prevención de nuevos riesgos. e) En la actualización periódica de los conocimientos.

5.5 CONSTITUCION LEGAL DE LA EMPRESA

Para tomar la decisión en relación con la forma jurídica de la empresa se consultó la Ley 222 de 1995 relacionada con la empresa unipersonal y la Ley 258 del 2008 que trata sobre la reforma al régimen societario colombiano.

Después de revisar los planteamientos de las dos leyes anteriores, se decide optar por la forma jurídica de conformar una Sociedad por Acción Simplificada (SAS); por cuanto podrá constituirse en una empresa por una o varias personas naturales.

En el cuadro 19 se describe las actividades a realizar para la constitución legal de la empresa MiKuy SAS.

Cuadro 26. Actividades constitución legal

Entidad	Actividad	Valor	Duración
Cámara de comercio de Pasto	Consulta disponibilidad de nombre propuesto para la empresa	\$ -	Inmediato
Cámara de comercio de Pasto	Registro en cámara de comercio	\$ 37.800	8 días
	Elaborar documento privado de constitución de la SAS		
	Realizar pago de impuesto de registro Gobernación de Nariño		
	Diligenciar formulario de Registro único empresarial y social RUES		
	Diligenciar en cámara de comercio de Pasto formulario adicional de registro con otra entidad CAE		
	Anexar balance y 7o información financiera firmada por un contador		

Entidad	Actividad	Valor	Duración
Bancolombia	Apertura cuenta de ahorros de la empresa	\$ 210.000	1 día
Alcaldía municipal	Consulta uso de suelos	\$ 27.000	8 días
DIAN	Obtener RUT	\$ -	8 días
Cámara de comercio de Pasto	Registro libros de comercio	\$ 48.000	2 días
Alcaldía municipal	Matricula industria y comercio	\$ -	1 día
Sayco y acinpro	Paz y salvo Sayco y acinpro	\$ -	5 días
Bomberos	Certificado cuerpo de bomberos	\$ 102.300	15 días
Superintendencia de industria y comercio	Registro de la marca	\$ -	7 meses
EPS, ARL y pensiones	Afiliaciones de la empresa y trabajadores a sistema de seguridad social	\$ -	8 días
Ministerio de salud y protección social	cumplir con implementación del programa de SST	\$ 1.300.000	4 meses
TOTAL		\$ 1.725.100	

5.5.1 Determinación de la asamblea y quorum. De acuerdo con el artículo 22 de la ley 1258 de 2008 la asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

5.5.2 Órganos de Control y Vigilancia. El desarrollo del objeto social de la empresa MIKUY S.A.S. estará sometida al control y vigilancia de los siguientes órganos:

- Superintendencia de sociedades siempre y cuando desarrolle causal de vigilancia (ART 45 Ley 1258 de 2008 y Decreto Único Reglamentario 1074 de 2015)
- Superintendencia de Industria y Comercio.
- Dian (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)
- INVIMA (Instituto Nacional DE Vigilancia de Medicamentos y Alimentos)
- Contraloría Municipal y Departamental.
- procuraduría Municipal y Departamental.
- Alcaldía Municipal.
- Autoridades Sanitarias.

5.5.3 Estatuto empresa MiKuy SAS.

ACTO CONSTITUTIVO

Nosotros Angie Melissa Chaves Delgado, de nacionalidad colombiana, identificado con Cc.1.004.217.546, domiciliado en la ciudad de Pasto, Andrés Felipe Patiño Bolaños, de nacionalidad colombiana, identificado con CC. 1.010.130.509 domiciliado en la ciudad de Pasto y Emerson Daladier Ruiz Delgado, de nacionalidad Colombiana, identificado con Cc.1.233.189.238 domiciliado en la ciudad de Pasto declara haber decidido constituir una sociedad por acciones simplificada denominada MIKUY S.A.S, para realizar cualquier actividad civil o comercial lícita, por término indefinido de duración, con un capital suscrito de \$250.000.000, dividido en 150 acciones ordinarias de valor nominal de \$1.666.666 cada una, que han sido liberadas en su totalidad, previa entrega del monto correspondiente a la suscripción al representante legal designado y que cuenta con un único órgano de administración y representación, que será el representante legal designado mediante este documento.

Una vez formulada la declaración que antecede, el suscrito ya establecido, así mismo, los estatutos de la sociedad por acciones simplificada que por el presente acto se crea.

Capítulo I Disposiciones generales

Artículo 1º. Forma. - La compañía que por este documento se constituye es una sociedad por acciones simplificada, de naturaleza comercial, que se denominará MIKUY S.A.S, regida por las cláusulas contenidas en estos estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y en las demás disposiciones legales relevantes.

En todos los actos y documentos que emanen de la sociedad, destinados a terceros, la denominación estará siempre seguida de las palabras: "sociedad por acciones simplificada" o de las iniciales "S.A.S".

Artículo 2º. Objeto social. - La sociedad tendrá como objeto principal la producción y comercialización de barras de cereal orgánicas en el municipio de Pasto. Así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cualesquiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

Artículo 3º. Domicilio. - El domicilio principal de la sociedad será la ciudad de Pasto y su dirección para notificaciones judiciales será Km 11 Vía oriente, Buesaquillo, Nariño. La sociedad podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la asamblea general de accionistas.

Artículo 4º. Término de duración. - El término de duración será indefinido.

Capítulo II Reglas sobre capital y acciones

Artículo 5º. Capital Autorizado. - El capital autorizado de la sociedad es de \$500.000.000, dividido en 150 acciones de valor nominal de \$3.333.333 cada una.

Artículo 6º. Capital Suscrito. - El capital suscrito inicial de la sociedad es de \$250.000.000, dividido en 150 acciones ordinarias de valor nominal \$1.666.666 cada una.

Artículo 7º. Capital Pagado. - El capital pagado de la sociedad es de \$136.026.226, dividido en 82 acciones ordinarias de valor nominal de \$1.666.666 cada una.

Cuadro 27. Acciones suscritas y pagadas

NOMBRE DEL SOCIO	NUMERO DE ACCIONES SUSCRITAS	NUMERO DE ACCIONES PAGADAS	TOTAL
Angie chaves	50	27	\$45.342.075
Andrés Patiño	50	27	\$45.342.075
Emerson Ruiz	50	27	\$45.342.075
Total			\$136.026.226

Artículo 8º. 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.

Los derechos y obligaciones que le confiere cada acción a su titular les 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.

Artículo 9º. Naturaleza de las acciones. - Las acciones serán nominativas y deberán ser inscritas en el libro que la sociedad lleve conforme a la ley. Mientras que subsista el derecho de preferencia y las demás restricciones para su enajenación, las acciones no podrán negociarse sino con arreglo a lo previsto sobre el particular en los presentes estatutos.

Artículo 10º. Aumento del capital suscrito. - El capital suscrito podrá ser aumentado sucesivamente por todos los medios y en las condiciones previstas en estos estatutos y en la ley. Las acciones ordinarias no suscritas en el acto de constitución podrán ser emitidas mediante decisión del representante legal, quien aprobará el reglamento respectivo y formulará la oferta en los términos que se prevean reglamento.

Artículo 11º. Derecho de preferencia Salvo decisión de la asamblea general de accionistas, aprobada mediante votación de uno o varios accionistas que representen cuando menos el sesenta y cinco por ciento (65%) de las acciones presentes en la respectiva reunión, el reglamento de colocación preverá que las acciones se coloquen con sujeción al derecho de preferencia, de manera que cada accionista pueda suscribir un número de acciones proporcional a las que tenga en la fecha del aviso de oferta. El derecho de preferencia también será aplicable respecto de la emisión de cualquier otra clase títulos, incluidos los bonos, los bonos obligatoriamente convertibles en acciones, las acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, las acciones con dividendo fijo anual y las acciones privilegiadas.

Parágrafo Primero. - El derecho de preferencia a que se refiere este artículo, se aplicará también en hipótesis de transferencia universal de patrimonio, tales como liquidación, fusión y escisión en cualquiera de sus modalidades. Así mismo, existirá derecho de preferencia para la cesión de fracciones en el momento de la suscripción y para la cesión del derecho de suscripción preferente.

Parágrafo Segundo. - No existirá derecho de retracto a favor de la sociedad.

Artículo 12º. Clases y Series de Acciones. - Por decisión de la asamblea general de accionistas, adoptada por uno o varios accionistas que representen la totalidad de las acciones suscritas, podrá ordenarse la emisión de acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, con dividendo fijo anual, de pago o cualesquiera otras que los accionistas decidieren, siempre que fueren compatibles con las normas legales vigentes. Una vez autorizada la emisión por la asamblea general de accionistas, el representante legal aprobará el reglamento correspondiente, en el que se establezcan los derechos que confieren las acciones emitidas, los términos

y condiciones en que podrán ser suscritas y si los accionistas dispondrán del derecho de preferencia para su suscripción.

Parágrafo. - Para emitir acciones privilegiadas, será necesario que los privilegios respectivos sean aprobados en la asamblea general con el voto favorable de un número de accionistas que represente por lo menos el 65% de las acciones suscritas. En el reglamento de colocación de acciones privilegiadas, que será aprobado por la asamblea general de accionistas, se regulará el derecho de preferencia a favor de todos los accionistas, con el fin de que puedan suscribirlas en proporción al número de acciones que cada uno posea en la fecha del aviso de oferta.

Artículo 13º. Voto múltiple. - Salvo decisión de la asamblea general de accionistas aprobada por el 100% de las acciones suscritas, no se emitirán acciones con voto múltiple. En caso de emitirse acciones con voto múltiple, la asamblea aprobará, además de su emisión, la reforma a las disposiciones sobre quórum y mayorías decisorias que sean necesarias para darle efectividad al voto múltiple que se establezca.

Artículo 14º. Acciones de pago. - En caso de emitirse acciones de pago, el valor que representen las acciones emitidas respecto de los empleados de la sociedad, no podrá exceder de los porcentajes previstos en las normas laborales vigentes.

Las acciones de pago podrán emitirse sin sujeción al derecho de preferencia, siempre que así lo determine la asamblea general de accionistas.

Artículo 15º. Transferencia de acciones a una fiducia mercantil. - Los accionistas podrán transferir sus acciones a favor de una fiducia mercantil, siempre que en el libro de registro de accionistas se identifique a la compañía fiduciaria, así como a los beneficiarios del patrimonio autónomo junto con sus correspondientes porcentajes en la fiducia.

Artículo 16º. Restricciones a la negociación de acciones. - Durante un término de cinco años, contado a partir de la fecha de inscripción en el registro mercantil de este documento, las acciones no podrán ser transferidas a terceros, salvo que medie autorización expresa, adoptada en la asamblea general por accionistas representantes del 100% de las acciones suscritas. Esta restricción quedará sin efecto en caso de realizarse una transformación, fusión, escisión o cualquier otra operación por virtud de la cual la sociedad se transforme o, de cualquier manera, migre hacia otra especie asociativa.

La transferencia de acciones podrá efectuarse con sujeción a las restricciones que en estos estatutos se prevén, cuya estipulación obedeció al deseo de los fundadores de mantener la cohesión entre los accionistas de la sociedad.

Artículo 17º. Cambio de control. - Respecto de todos aquellos accionistas que en el momento de la constitución de la sociedad o con posterioridad fueren o llegaren a ser una sociedad, se aplicarán las normas relativas a cambio de control previstas en el artículo 16 de la Ley 1258 de 2008.

Capítulo III Órganos sociales

Artículo 18º. Órganos de la sociedad. - La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. La revisoría fiscal solo será provista en la medida en que lo exijan las normas legales vigentes.

Artículo 19º. Sociedad devenida unipersonal. -La sociedad podrá ser pluripersonal o unipersonal. Mientras que la sociedad sea unipersonal, el accionista único ejercerá todas las atribuciones que en la ley y los estatutos se les confieren a los diversos órganos sociales, incluidas las de representación legal, a menos que designe para el efecto a una persona que ejerza este último cargo.

Las determinaciones correspondientes al órgano de dirección que fueren adoptadas por el accionista único, deberán constar en actas debidamente asentadas en el libro correspondiente de la sociedad.

Artículo 20º. Asamblea general de accionistas. - La asamblea general de accionistas la integran el o los accionistas de la sociedad, reunidos con arreglo a las disposiciones sobre convocatoria, quórum, mayorías y demás condiciones previstas en estos estatutos y en la ley.

Cada año, dentro de los tres meses siguientes a la clausura del ejercicio, el 31 de diciembre del respectivo año calendario, el representante legal convocará a la reunión ordinaria de la asamblea general de accionistas, con el propósito de someter a su consideración las cuentas de fin de ejercicio, así como el informe de gestión y demás documentos exigidos por la ley.

La asamblea general de accionistas tendrá, además de las funciones previstas en el artículo 420 del Código de Comercio, las contenidas en los presentes estatutos y en cualquier otra norma legal vigente.

La asamblea será presidida por el representante legal y en caso de ausencia de éste, por la persona designada por el o los accionistas que asistan.

Los accionistas podrán participar en las reuniones de la asamblea, directamente o por medio de un poder conferido a favor de cualquier persona natural o jurídica, incluido el representante legal o cualquier otro individuo, aunque ostente la calidad de empleado o administrador de la sociedad.

Los accionistas deliberarán con arreglo al orden del día previsto en la convocatoria. Con todo, los accionistas podrán proponer modificaciones a las resoluciones sometidas a su aprobación y, en cualquier momento, proponer la revocatoria del representante legal.

Artículo 21º. Convocatoria a la asamblea general de accionistas. - La asamblea general de accionistas podrá ser convocada a cualquier reunión por ella misma o por el representante legal de la sociedad, mediante comunicación escrita dirigida a cada accionista con una antelación mínima de cinco (5) días hábiles.

En la primera convocatoria podrá incluirse igualmente la fecha en que habrá de realizarse una reunión de segunda convocatoria, en caso de no poderse llevar a cabo la primera reunión por falta de quórum.

Uno o varios accionistas que representen por lo menos el 20% de las acciones suscritas podrán solicitarle al representante legal que convoque a una reunión de la asamblea general de accionistas, cuando lo estimen conveniente.

Artículo 22º. Renuncia a la convocatoria. - Los accionistas podrán renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión determinada de la asamblea, mediante comunicación escrita enviada al representante legal de la sociedad antes, durante o después de la sesión correspondiente. Los accionistas también podrán renunciar a su derecho de inspección por medio del mismo procedimiento indicado.

Aunque no hubieren sido convocados a la asamblea, se entenderá que los accionistas que asistan a la reunión correspondiente han renunciado al derecho a ser convocados, a menos que manifiesten su inconformidad con la falta de convocatoria antes que la reunión se lleve a cabo.

Artículo 23º. Derecho de inspección. - El derecho de inspección podrá ser ejercido por los accionistas durante todo el año. En particular, los accionistas tendrán acceso a la totalidad de la información de naturaleza financiera, contable, legal y comercial relacionada con el funcionamiento de la sociedad, así como a las cifras correspondientes a la remuneración de los administradores sociales. En desarrollo de esta prerrogativa, los accionistas podrán solicitar toda la información que consideren relevante para pronunciarse, con conocimiento de causa, acerca de las determinaciones sometidas a consideración del máximo órgano social, así como para el adecuado ejercicio de los derechos inherentes a las acciones de que son titulares.

Los administradores deberán suministrarles a los accionistas, en forma inmediata, la totalidad de la información solicitada para el ejercicio de su derecho de inspección.

La asamblea podrá reglamentar los términos, condiciones y horarios en que dicho derecho podrá ser ejercido.

Artículo 24º. Reuniones no presenciales. - Se podrán realizar reuniones por comunicación simultánea o sucesiva y por consentimiento escrito, en los términos previstos en la ley. En ningún caso se requerirá de delegado de la Superintendencia de Sociedades para este efecto.

Artículo 25º. Régimen de quórum y mayorías decisorias: La asamblea deliberará con un número singular o plural de accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones suscritas con derecho a voto. Las decisiones se adoptarán con los votos favorables de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más uno de las acciones con derecho a voto presentes en la respectiva reunión.

Cualquier reforma de los estatutos sociales requerirá el voto favorable del 100% de las acciones suscritas, incluidas las siguientes modificaciones estatutarias:

- ✓ La modificación de lo previsto en el artículo 16 de los estatutos sociales, respecto de las restricciones en la enajenación de acciones.
- ✓ La realización de procesos de transformación, fusión o escisión.
- ✓ La inserción en los estatutos sociales de causales de exclusión de los accionistas o la modificación de lo previsto en ellos sobre el particular.
- ✓ La modificación de la cláusula compromisoria.
- ✓ La inclusión o exclusión de la posibilidad de emitir acciones con voto múltiple
- ✓ La inclusión o exclusión de nuevas restricciones a la negociación de acciones.

Parágrafo. - Así mismo, requerirá determinación unánime del 100% de las acciones suscritas, la determinación relativa a la cesión global de activos en los términos del artículo 32 de la Ley 1258 de 2008

Artículo 26º. Fraccionamiento del voto: Cuando se trate de la elección de comités u otros cuerpos colegiados, los accionistas podrán fraccionar su voto. En caso de crearse junta directiva, la totalidad de sus miembros serán designados por mayoría simple de los votos emitidos en la correspondiente elección. Para el efecto, quienes tengan intención de postularse confeccionarán planchas completas que contengan el número total de miembros de la junta directiva. Aquella plancha que obtenga el mayor número de votos será elegida en su totalidad.

Artículo 27º. Actas. - Las decisiones de la asamblea general de accionistas se harán constar en actas aprobadas por ella misma, por las personas individualmente delegadas para el efecto o por una comisión designada por la asamblea general de accionistas. En caso de delegarse la aprobación de las actas en una comisión, los accionistas podrán fijar libremente las condiciones de funcionamiento de este órgano colegiado.

En las actas deberá incluirse información acerca de la fecha, hora y lugar de la reunión, el orden del día, las personas designadas como presidente y secretario de la asamblea, la identidad de los accionistas presentes o de sus representantes o apoderados, los documentos e informes sometidos a consideración de los accionistas, la síntesis de las deliberaciones llevadas a cabo, la transcripción de las propuestas presentadas ante la asamblea y el número de votos emitidos a favor, en contra y en blanco respecto de cada una de tales propuestas.

Las actas deberán ser firmadas por el presidente y el secretario de la asamblea. La copia de estas actas, autorizada por el secretario o por algún representante de la sociedad, será prueba suficiente de los hechos que consten en ellas, mientras no se demuestre la falsedad de la copia o de las actas.

Artículo 28º. Representación Legal. - La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, accionista o no, quien no tendrá suplentes, designado para un término de un año por la asamblea general de accionistas.

Las funciones del representante legal terminarán en caso de dimisión o revocación por parte de la asamblea general de accionistas, de deceso o de incapacidad en aquellos casos en que el representante legal sea una persona natural y en caso de liquidación privada o judicial, cuando el representante legal sea una persona jurídica.

La cesación de las funciones del representante legal, por cualquier causa, no da lugar a ninguna indemnización de cualquier naturaleza, diferente de aquellas que le correspondieren conforme a la ley laboral, si fuere el caso.

La revocación por parte de la asamblea general de accionistas no tendrá que estar motivada y podrá realizarse en cualquier tiempo.

En aquellos casos en que el representante legal sea una persona jurídica, las funciones quedarán a cargo del representante legal de ésta.

Toda remuneración a que tuviere derecho el representante legal de la sociedad, deberá ser aprobada por la asamblea general de accionistas.

Artículo 29º. Facultades del representante legal. - La sociedad será gerenciada, administrada y representada legalmente ante terceros por el representante legal, quien no tendrá restricciones de contratación por razón de la naturaleza ni de la cuantía de los actos que celebre. Por lo tanto, se entenderá que el representante legal podrá celebrar o ejecutar todos los actos y contratos comprendidos en el objeto social o que se relacionen directamente con la existencia y el funcionamiento de la sociedad.

El representante legal se entenderá investido de los más amplios poderes para actuar en todas las circunstancias en nombre de la sociedad, con excepción de aquellas facultades que, de acuerdo con los estatutos, se hubieren reservado los accionistas. En las relaciones frente a terceros, la sociedad quedará obligada por los actos y contratos celebrados por el representante legal.

Le está prohibido al representante legal y a los demás administradores de la sociedad, por sí o por interpuesta persona, obtener bajo cualquier forma o modalidad jurídica préstamos por parte de la sociedad u obtener de parte de la sociedad aval, fianza o cualquier otro tipo de garantía de sus obligaciones personales.

Capítulo IV Disposiciones Varias

Artículo 30º. Enajenación global de activos. - Se entenderá que existe enajenación global de activos cuando la sociedad se proponga enajenar activos y pasivos que representen el cincuenta por ciento o más del patrimonio líquido de la compañía en la fecha de enajenación. La enajenación global requerirá aprobación de la asamblea, impartida con el voto favorable de uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones presentes en la respectiva reunión. Esta operación dará lugar al derecho de retiro a favor de los accionistas ausentes y disidentes en caso de desmejora patrimonial.

Artículo 31º. Ejercicio social. - Cada ejercicio social tiene una duración de un año, que comienza el 1º de enero y termina el 31 de diciembre. En todo caso, el primer ejercicio social se contará a partir de la fecha en la cual se produzca el registro mercantil de la escritura de constitución de la sociedad.

Artículo 32º. Cuentas anuales. - Luego del corte de cuentas del fin de año calendario, el representante legal de la sociedad someterá a consideración de la asamblea general de accionistas los estados financieros de fin de ejercicio, debidamente dictaminados por un contador independiente, en los términos del artículo 28 de la Ley 1258 de 2008. En caso de proveerse el cargo de revisor fiscal, el dictamen será realizado por quien ocupe el cargo.

Artículo 33º. Reserva Legal. - la sociedad constituirá una reserva legal que ascenderá por lo menos al cincuenta por ciento del capital suscrito, formado con el diez por ciento de las utilidades líquidas de cada ejercicio. Cuando esta reserva llegue al cincuenta por ciento mencionado, la sociedad no tendrá obligación de continuar llevando a esta cuenta el diez por ciento de las utilidades líquidas. Pero si disminuyere, volverá a apropiarse el mismo diez por ciento de tales utilidades, hasta cuando la reserva llegue nuevamente al límite fijado.

Artículo 34º. Utilidades. - Las utilidades se repartirán con base en los estados financieros de fin de ejercicio, previa determinación adoptada por la asamblea general de accionistas. Las utilidades se repartirán en proporción al número de acciones suscritas de que cada uno de los accionistas sea titular.

Artículo 35º. Resolución de conflictos. - Todos los conflictos que surjan entre los accionistas por razón del contrato social, salvo las excepciones legales, serán dirimidos por la Superintendencia de Sociedades, con excepción de las acciones de impugnación de decisiones de la asamblea general de accionistas, cuya resolución será sometida a arbitraje, en los términos previstos en el artículo 36 de estos estatutos.

Artículo 36º. Cláusula Compromisoria. - La impugnación de las determinaciones adoptadas por la asamblea general de accionistas deberá adelantarse ante un Tribunal de Arbitramento conformado por un árbitro, el cual será designado por acuerdo de las partes, o en su defecto, por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Pasto. El árbitro designado será abogado inscrito, fallará en derecho y se sujetará a las tarifas previstas por el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Pasto. El Tribunal de Arbitramento tendrá como sede el Centro de Arbitraje y Conciliación Mercantil de la Cámara de Comercio de Pasto, se regirá por las leyes colombianas y de acuerdo con el reglamento del aludido Centro de Conciliación y Arbitraje.

Artículo 37º. Ley aplicable. - La interpretación y aplicación de estos estatutos está sujeta a las disposiciones contenidas en la Ley 1258 de 2008 y a las demás normas que resulten aplicables.

Capítulo IV Disolución y Liquidación

Artículo 38º. Disolución. - La sociedad se disolverá:

1º Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si lo hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;

2º Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;

3º Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;

4º Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;

5º Por orden de autoridad competente, y

6º Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.

Parágrafo primero. - En el caso previsto en el ordinal primero anterior, la disolución se producirá de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales. En los demás casos, la disolución ocurrirá a partir de la fecha de registro del documento privado concerniente o de la ejecutoria del acto que contenga la decisión de autoridad competente.

Artículo 39º. Enervamiento de las causales de disolución. - Podrá evitarse la disolución de la sociedad mediante la adopción de las medidas a que hubiere lugar, según la causal ocurrida, siempre que el enervamiento de la causal ocurra durante los seis meses siguientes a la fecha en que la asamblea reconozca su acaecimiento. Sin embargo, este plazo será de dieciocho meses en el caso de la causal prevista en el ordinal 6º del artículo anterior.

Artículo 40º. Liquidación. - La liquidación del patrimonio se realizará conforme al procedimiento señalado para la liquidación de las sociedades de responsabilidad limitada. Actuará como liquidador el representante legal o la persona que designe la asamblea de accionistas.

Durante el período de liquidación, los accionistas serán convocados a la asamblea general de accionistas en los términos y condiciones previstos en los estatutos y en la ley. Los accionistas tomarán todas las decisiones que le corresponden a la asamblea general de accionistas, en las condiciones de quórum y mayorías decisorias vigentes antes de producirse la disolución.

Determinaciones relativas a la constitución de la sociedad

1. Representación legal. – La junta de accionistas constituyentes de la sociedad han designado en este acto constitutivo, a Andrés Felipe Patiño Bolaños identificado con el documento de identidad No. 1.010.130.509, como representante legal de MiKuy SAS, por el término de 1 año.

Andrés Felipe Patiño Bolaños participa en el presente acto constitutivo a fin de dejar constancia acerca de su aceptación del cargo para el cual ha sido designado, así como para manifestar que no existen incompatibilidades ni restricciones que pudieran afectar su designación como representante legal de MiKuy SAS.

2. Actos realizados por cuenta de la sociedad en formación. - A partir de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, Mikuy SAS asume la totalidad de los derechos y obligaciones derivados de los siguientes actos y negocios jurídicos, realizados por cuenta de la sociedad durante su proceso de formación:

- ✓ Producción de bienes para consumo humano.
- ✓ Venta de bienes destinados a consumo humano.
- ✓ Compra y venta de activos según lo vea necesario la sociedad

3. Personificación jurídica de la sociedad. - Luego de la inscripción del presente documento en el Registro Mercantil, MiKuy SAS formará una persona jurídica distinta de sus accionistas, conforme se dispone en el artículo 2º de la Ley 1258 de 2008.

Los presentes estatutos fueron leídos y aprobados el día 18 del mes abril del año 2022 en la ciudad de Pasto y en constancia firman:

Andrés patiño

Andrés Felipe Patiño Bolaños
CC: 1.010.130.509 de Pasto

Angie Chaves

Angie Melissa Chaves Delgado
CC: 1.004.217.546 de Pasto

Emerson Daladier Ruiz Delgado

Emerson Daladier Ruiz Delgado
CC: 1.233.189.238 de Pasto

5.5.4 Responsabilidades tributarias. Al momento de diligenciar el formulario para la obtención del RUT, la empresa MiKuy SAS tendrá las siguientes responsabilidades:

- ✓ 05 impuesto de renta y complementarios regímenes ordinarios
- ✓ 07 retención en la fuente a título de renta
- ✓ 14 informante de exógena
- ✓ 42 obligado a llevar contabilidad
- ✓ 48 impuesto sobre las ventas - IVA
- ✓ 52 facturador electrónico

6. PLAN FINANCIERO

6.1 ESTUDIO ECONOMICO

Para el cumplimiento del objeto social de la empresa MIKUY S.A.S. es indispensable la realización y ejecución del plan de la inversión en donde la utilización de recursos económicos tenga relación directa con el desarrollo de sus objetivos, para ello es importante mantener un control sobre la ejecución presupuestal el cual promueva la adquisición de maquinarias y equipos acordes que permitan la obtención de resultados positivos enmarcados por el cumplimiento del objeto social.

6.1.1 Determinación de inversiones. El objeto social de la empresa MIKUY S.A.S. requiere mecanismos, procedimientos que permitan poner en marcha la idea de negocio, para ello es necesario contar con los siguientes tipos de inversión, los cuales promoverán el cumplimiento de las actividades económicas expresas por la empresa en mención.

- **Inversión Fija / Activos Fijos**

Son los bienes tangibles necesarios para que la empresa pueda garantizar el cumplimiento de sus operaciones, para ello es importante relacionar la cantidad de maquinaria y equipo, muebles y enseres necesarios para el desarrollo óptimo de las actividades económicas de la empresa las cuales son la producción y comercialización de barras de cereal orgánicas en el municipio de Pasto, estos bienes en primera instancia no serán contemplados para su venta por la cual su disposición de uso estará enmarcada por el seguimiento y cumplimiento de su vida útil la cual se estima de la siguiente manera:

Cuadro 28. Vida útil inversión fija.

DETALLE	AÑOS
MAQUINARIA Y EQUIPO	10
MUEBLES Y ENSERES	10
EQUIPO DE COMUNICACIÓN Y COMPUTACION	5

Las inversiones fijas que contemplara la empresa MIKUY S.A.S para el cumplimiento de sus diferentes operaciones estarán relacionadas de la siguiente manera:

Cuadro 29. Inversiones Maquinaria y Equipo

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN
Refrigerador industrial	1	\$ 6.500.000	\$ 6.500.000	10	\$ 650.000
Horno con grill eléctrico	2	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	10	\$ 600.000
Bateria de cocina	2	\$ 400.000	\$ 800.000	10	\$ 80.000
Extractor de olores	1	\$ 400.000	\$ 400.000	10	\$ 40.000
Canastas plasticas	10	\$ 30.000	\$ 300.000	10	\$ 30.000
Maquina empacadora	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	10	\$ 200.000
Planta eléctrica	1	\$ 600.000	\$ 600.000	10	\$ 60.000
Vitrina de vidrio	3	\$ 250.000	\$ 750.000	10	\$ 75.000
TOTAL			\$ 17.350.000		\$ 1.735.000

Cuadro 30. Inversiones Muebles y Enseres

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN
Caja fuerte	1	\$ 189.000	\$ 189.000	10	\$ 18.900
Escritorio	15	\$ 250.000	\$ 3.750.000	10	\$ 375.000
Silla de oficina	15	\$ 130.000	\$ 1.950.000	10	\$ 195.000
Sala de juntas	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	10	\$ 300.000
Archivadores	5	\$ 634.000	\$ 3.170.000	10	\$ 317.000
Casilleros	7	\$ 130.000	\$ 910.000	10	\$ 91.000
TOTAL			\$ 12.969.000		\$ 1.296.900

Cuadro 31. Inversiones Equipo de Comunicación y Computación.

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN
Computadores	15	\$ 2.000.000	\$ 30.000.000	5	\$ 6.000.000
Caja registradora	2	\$ 948.000	\$ 1.896.000	5	\$ 379.200
Impresora	3	\$ 400.000	\$ 1.200.000	5	\$ 240.000
equipo de comunicación	7	\$ 100.000	\$ 700.000	5	\$ 140.000
TOTAL			\$ 33.796.000		\$ 6.759.200

Cómo se puede observar en los cuadros 29,30 y 31 el valor de inversión fija en activos tangibles que la empresa MIKUY S.A.S. necesita para el desarrollo de su objeto social será de \$ 64.115.000 los cuales los accionistas deberán aportar para la generación de flujo de efectivos.

- **Inversión Diferida**

Estas representan objeto cuya naturaleza es impalpable que significa la utilización de un derecho o privilegio que son utilizables durante un año o el tiempo que determine la empresa para dar cumplimiento con la actividad económica y la realización de la idea de negocio, dentro de este rubro intervienen otras inversiones y gastos pre- operativos, como concepto relevante se relaciona los gastos adquiridos por la implementación y estudios necesarios como el de mercado, con el objetivo de posicionar la marca y el producto dentro del mercado consumidor

Cuadro 32. Inversión diferida

Trámite	Entidad	Actividad	Valor
COMERCIAL	Camara de comercio de Pasto	Registro en camara de comercio	\$ 37.800
		Elaborar documento privado de constitucion de la SAS	
		Realizar pago de impuesto de registro Gobernacion de Nariño	
		Diligenciar formulario de Registro unico empresarial y social RUES	
		Diligenciar en camara de comercio de Pasto formulario adicional de registro con otras entidad CAE	
		Anexar balance y/o informacion financiera firmada por un contador	

Trámite	Entidad	Actividad	Valor
COMERCIAL	Bancolombia	Apertura cuenta de ahorros de la empresa	\$ 210.000
COMERCIAL	Alcaldía municipal	Consulta uso de suelos	\$ 27.000
COMERCIAL	Camara de comercio de Pasto	Registro libros de comercio	\$ 48.000
TRIBUTARIO	Alcaldía municipal	Matricula industria y comercio	\$ -
FUNCIONAMIENTO	Bomberos	Certificado cuerpo de bomberos	\$ 102.300
COMERCIAL	Superintendencia de industria y comercio	Registro de la marca	\$ 1.003.500
LABORAL	Ministerio de salud y proteccion social	cumplir con implementacion del programa de SST	\$ 1.300.000
TOTAL			\$ 2.728.600

- **Capital de trabajo**

El capital de trabajo forma parte importante en la inversión inicial del proyecto, ya que forma parte de los activos corrientes necesarios para lograr iniciar las operaciones de la empresa MiKuy SAS.

El capital de trabajo está conformado por: dinero en efectivo, costo de la mano de obra, costo de servicios y gastos de ventas. Este capital de trabajo es resultado de dividir el total del costo operacional anual entre los 12 meses del año.

Para realizar su cálculo existen 3 métodos, contable, periodo de desfase o ciclo productivo y por último el método de déficit acumulado máximo.

Para realizar el cálculo del capital de trabajo para este proyecto se usará el método contable, para lo cual se requiere partir de la siguiente ecuación:

$$\text{capital de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

En este orden de ideas, el capital de trabajo para dar vida a la empresa MiKuy S.A.S estará dado de la siguiente forma:

Cuadro 33. Capital de trabajo

CONCEPTO	PARCIAL	TOTAL
Activo Corriente		\$ 94.234.951
Caja y bancos	\$ 57.808.207	
Clientes (20% de las ventas)	\$ 14.869.327	
Inventarios	\$ 21.557.417	
Pasivo Corriente		\$ 4.662.695
Proveedores (30% de inventarios adq)	\$ 4.662.695	
CAPITAL TRABAJO		\$ 89.572.256

En la tabla anterior se identifica que la cifra se debe determinar bajo concepto de capital de trabajo asciende a \$89.572.256, Para entender de mejor forma el proceso llevado a cabo para el cálculo de capital de trabajo se muestra a continuación los datos que fueron usados con sus respectivas formulas.

Cuadro 34. Datos para cálculo del capital de trabajo

CONCEPTO	VALOR	UBICACIÓN
Costos y gastos	\$ 889.997.386	Cuadro 62
Inventarios (MP + CIF)	\$ 186.507.800	Cuadro 62
Depreciacion	\$ 9.791.100	Cuadro 62
Ingreso por ventas	\$ 892.159.632	Cuadro 63
Materia Prima	\$ 114.326.600	Cuadro 62
Materiales indirectos	\$ 72.181.200	Cuadro 62

$$1. \text{Caja y bancos} = \frac{\text{Costos y gastos} - (\text{inventarios} + \text{depreciación})}{12 \text{ meses}}$$

$$1. \text{Caja y bancos} = \frac{\$889.997.386 - (\$186.507.800 + \$9.791.100)}{12 \text{ meses}} = \$57.808.207$$

$$2. \text{Clientes} = \frac{\text{Ventas} \times \text{porcentaje de ventas a credito}}{12 \text{ meses}}$$

$$2. \text{Clientes} = \frac{\$892.159.632 \times 20\%}{12 \text{ meses}} = \$14.869.327$$

$$3. \text{Inventarios} = \frac{\text{Mp} + \text{Materiales indirectos}}{12 \text{ meses}}$$

$$3. \text{Inventarios} = \frac{\$186.507.800 + \$72.181.200}{12 \text{ meses}} = \$21.557.417$$

$$4. \text{ Proveedores} = \frac{\text{Inventarios} \times \text{porcentaje de inventarios a credito}}{12 \text{ meses}}$$

$$4. \text{ Proveedores} = \frac{\$186.507.800 \times 30\%}{12 \text{ meses}} = \$4.662.695$$

Se concluye que la inversión inicial para dar marcha a la empresa MiKuy S.A.S es de \$156.415.586, la cual será financiada en su totalidad con recursos propios de los accionistas.

Cuadro 35. Inversión total

DETALLE	TOTAL
Inversión fija	\$ 64.115.000
Inversión diferida	\$ 2.728.600
Capital de trabajo	\$ 89.572.256
TOTAL	\$ 156.415.856

6.1.2 Costos y gastos.

- **Costo de materia prima**

En el cuadro 10 se presenta el cálculo de costos de los insumos necesarios para la producción de barras de cereal.

Cuadro 36. Costos de materia prima

Nombre	Presentacion	Cantidad	Unidad	Costo	Costo unitario por Kg	Contenido promedio de la barra de cereal en Kg	Costo por barra de cereal
Chía	Bulto	1	KG	\$ 53.000	\$ 53.000	0,009	\$ 477
Amaranto	Bulto	1	KG	\$ 18.450	\$ 18.450	0,007	\$ 129
Calabaza	Bulto	1	KG	\$ 50.000	\$ 50.000	0,010	\$ 500
Linaza	Bulto	1	KG	\$ 14.000	\$ 14.000	0,010	\$ 140
Semillas de girasol	Bulto	1	KG	\$ 19.000	\$ 19.000	0,010	\$ 190
Avena	Bulto	1	KG	\$ 13.000	\$ 13.000	0,006	\$ 78
Miel	Envase	1	LT	\$ 41.900	\$ 41.900	0,003	\$ 126
Frutos secos	Bulto	1	KG	\$ 34.000	\$ 34.000	0,006	\$ 204
						0,061	\$ 1.844

Fuente: MercadoLibre Colombia.

Los pasos que se realizó para obtener la información del cuadro 36 fueron los siguientes:

- Consulta en la plataforma de comercio electrónico MercadoLibre Colombia los costos de cada insumo a fecha de 10 de mayo 2022, de esta forma se obtiene el costo de cada insumo por kilogramo y costo unitario por gramo.
- La cantidad promedio de cada ingrediente en gramos en la barra de cereal es obtenida de las fichas técnicas. (ver cuadros 4,5 y 6)
- Se Multiplica el costo del gramo de cada ingrediente por la cantidad de gramos que le corresponde, obteniendo el costo de insumo por barra de cereal que es de \$1.844.

Cuadro 37. Costos Materia Prima barra de cereal 1

La producción de la primera barra de cereal está enfocada a servir como alternativa de solución al de tránsito intestinal, mala digestión y pérdida de peso de acuerdo a sus componentes con altos porcentajes en fibra, minerales y antioxidantes

DESCRIPCION (MATERIA PRIMA)	CANTIDAD USADA KG - LT	COSTO X KG	COSTO UNITARIO	NUMERO DE UNIDADES (AÑO)	COSTO TOTAL
Avena	0,007	\$ 13.000	\$ 91	24.060	\$ 2.189.496
Linaza	0,012	\$ 14.000	\$ 168	24.060	\$ 4.042.147
Chía	0,009	\$ 53.000	\$ 477	24.060	\$ 11.476.811
Frutos secos	0,006	\$ 34.000	\$ 204	24.060	\$ 4.908.322
Miel (Lt)	0,015	\$ 41.900	\$ 629	24.060	\$ 15.121.961
TOTAL	0,049		\$ 1.569	120.302	\$ 37.738.737

Cuadro 38. Costos Materia Prima barra de cereal 2

La producción de la segunda barra de cereal está enfocada a servir como alternativa de solución al aumento de peso, masa muscular ya que contiene altos porcentajes de proteína, vitaminas, minerales

DESCRIPCION (MATERIA PRIMA)	CANTIDAD USADA KG - LT	COSTO X KG	COSTO UNITARIO	NUMERO DE UNIDADES (AÑO)	COSTO TOTAL
Avena	0,006	\$ 13.000	\$ 78	24.060	\$ 1.876.711
Amaranto	0,007	\$ 18.450	\$ 129	24.060	\$ 3.107.401
semillas de calabaza	0,011	\$ 50.000	\$ 550	24.060	\$ 13.233.220
Semillas de girasol	0,01	\$ 19.000	\$ 190	24.060	\$ 4.571.476
Miel (Lt)	0,015	\$ 41.900	\$ 629	24.060	\$ 15.121.961
TOTAL	0,049		\$ 1.576	120.302	\$ 37.910.769

Cuadro 39. Costos materia prima barra de cereal 3

La producción de la tercera barra de cereal está enfocada a una dieta balanceada ya que son componentes balanceados en cuanto a porcentajes de fibra, proteína, vitaminas, minerales y antioxidantes.

DESCRIPCION (MATERIA PRIMA)	CANTIDAD USADA KG - LT	COSTO X KG	COSTO UNITARIO	NUMERO DE UNIDADES (AÑO)	COSTO TOTAL
Avena	0,006	\$ 13.000	\$ 78	24.060	\$ 1.876.711
Semillas de girasol	0,011	\$ 19.000	\$ 209	24.060	\$ 5.028.624
Chia	0,006	\$ 53.000	\$ 318	24.060	\$ 7.651.207
Frutos secos	0,011	\$ 34.000	\$ 374	24.060	\$ 8.998.590
Miel (Lt)	0,015	\$ 41.900	\$ 629	24.060	\$ 15.121.961
TOTAL	0,049		\$ 1.608	120.302	\$ 38.677.093

Para la proyección del Costo de Materia Prima, se tiene en cuenta el incremento del Salario Mínimo Legal Mensual Vigente en Colombia el cual para el año 2022 representó un incremento del 10.07% esta proyección se realizará en un lapso de tiempo de 5 años.

Cuadro 40. Proyección costos materia prima

PRODUCTO	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024	AÑO 2025	AÑO 2026
barra de cereal 1	\$ 37.738.737	\$ 41.539.028	\$ 45.722.008	\$ 50.326.215	\$ 55.394.064
barra de cereal 2	\$ 37.910.769	\$ 41.728.384	\$ 45.930.432	\$ 50.555.626	\$ 55.646.578
barra de cereal 3	\$ 38.677.093	\$ 42.571.876	\$ 46.858.864	\$ 51.577.552	\$ 56.771.411
TOTALES	\$ 114.326.600	\$ 125.839.288	\$ 138.511.305	\$ 152.459.393	\$ 167.812.054

- **Mano de obra directa**

La empresa MIKUY S.A.S. requerirá 7 colaboradores para el Área de Producción, su remuneración mensual por cada trabajador será por valor de \$ 1.530.283 y anual por valor de \$ 18.363.396 (ver cuadro 16).

Para la proyección de incremento de mano de obra directa se realiza el promedio de incremento del salario mínimo desde el año 2018 a 2022, obteniendo el siguiente resultado:

Cuadro 41. Promedio incremento salario mínimo.

AÑO	SALARIO MINIMO	INCREMENTO
2018	\$ 781.242	5,90%
2019	\$ 828.116	6,00%
2020	\$ 877.803	6,00%
2021	\$ 908.526	3,50%
2022	\$ 1.000.000	10,07%
TOTAL		31,47%
PROMEDIO INCREMENTO		6,29%

Fuente: La Republica

A continuación, se realiza el costo de mano de obra directa para el año 2022 teniendo en cuenta los 7 operarios con los que cuenta la empresa.

Cuadro 42. Costo mano de obra directa 2022

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (2,436%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
operario 1	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 24.360	\$ 144.360	\$ 228.751	\$ 1.634.643	\$ 19.615.722
operario 2	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 24.360	\$ 144.360	\$ 228.751	\$ 1.634.643	\$ 19.615.722
operario 3	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 24.360	\$ 144.360	\$ 228.751	\$ 1.634.643	\$ 19.615.722
operario 4	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 24.360	\$ 144.360	\$ 228.751	\$ 1.634.643	\$ 19.615.722
operario 5	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 24.360	\$ 144.360	\$ 228.751	\$ 1.634.643	\$ 19.615.722
operario 6	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 24.360	\$ 144.360	\$ 228.751	\$ 1.634.643	\$ 19.615.722
operario 7	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 24.360	\$ 144.360	\$ 228.751	\$ 1.634.643	\$ 19.615.722
TOTALES	\$ 7.000.000	\$ 820.204	\$ 7.820.204	\$ -	\$ 840.000	\$ 170.520	\$ 1.010.520	\$ 1.601.260	\$ 11.442.504	\$ 137.310.051

Para la proyección del costo de mano de obra directa para los años 2023 a 2026 se tomará el promedio de incremento del cuadro 41.

Cuadro 43. Proyección costo mano de obra directa 2023

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (2,436%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
operario 1	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 25.892	\$ 153.440	\$ 243.140	\$ 1.737.463	\$ 20.849.550
operario 2	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 25.892	\$ 153.440	\$ 243.140	\$ 1.737.463	\$ 20.849.550
operario 3	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 25.892	\$ 153.440	\$ 243.140	\$ 1.737.463	\$ 20.849.550
operario 4	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 25.892	\$ 153.440	\$ 243.140	\$ 1.737.463	\$ 20.849.550
operario 5	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 25.892	\$ 153.440	\$ 243.140	\$ 1.737.463	\$ 20.849.550
operario 6	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 25.892	\$ 153.440	\$ 243.140	\$ 1.737.463	\$ 20.849.550
operario 7	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 25.892	\$ 153.440	\$ 243.140	\$ 1.737.463	\$ 20.849.550
TOTALES	\$ 7.440.300	\$ 871.795	\$ 8.312.095	\$ -	\$ 892.836	\$ 181.246	\$ 1.074.082	\$ 1.701.979	\$ 12.162.238	\$ 145.946.853

Cuadro 44. Proyección costo mano de obra directa 2024

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (2,436%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
operario 1	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 27.521	\$ 163.092	\$ 258.433	\$ 1.846.749	\$ 22.160.987
operario 2	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 27.521	\$ 163.092	\$ 258.433	\$ 1.846.749	\$ 22.160.987
operario 3	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 27.521	\$ 163.092	\$ 258.433	\$ 1.846.749	\$ 22.160.987
operario 4	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 27.521	\$ 163.092	\$ 258.433	\$ 1.846.749	\$ 22.160.987
operario 5	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 27.521	\$ 163.092	\$ 258.433	\$ 1.846.749	\$ 22.160.987
operario 6	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 27.521	\$ 163.092	\$ 258.433	\$ 1.846.749	\$ 22.160.987
operario 7	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 27.521	\$ 163.092	\$ 258.433	\$ 1.846.749	\$ 22.160.987
TOTALES	\$ 7.908.295	\$ 926.631	\$ 8.834.926	\$ -	\$ 948.995	\$ 192.646	\$ 1.141.641	\$ 1.809.034	\$ 12.927.242	\$ 155.126.910

Cuadro 45. Proyección costo mano de obra directa 2025

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (2,436%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
operario 1	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.520	\$ -	\$ 144.098	\$ 29.252	\$ 173.350	\$ 274.689	\$ 1.962.909	\$ 23.554.913
operario 2	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.520	\$ -	\$ 144.098	\$ 29.252	\$ 173.350	\$ 274.689	\$ 1.962.909	\$ 23.554.913
operario 3	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.520	\$ -	\$ 144.098	\$ 29.252	\$ 173.350	\$ 274.689	\$ 1.962.909	\$ 23.554.913
operario 4	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.520	\$ -	\$ 144.098	\$ 29.252	\$ 173.350	\$ 274.689	\$ 1.962.909	\$ 23.554.913
operario 5	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.520	\$ -	\$ 144.098	\$ 29.252	\$ 173.350	\$ 274.689	\$ 1.962.909	\$ 23.554.913
operario 6	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.520	\$ -	\$ 144.098	\$ 29.252	\$ 173.350	\$ 274.689	\$ 1.962.909	\$ 23.554.913
operario 7	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.520	\$ -	\$ 144.098	\$ 29.252	\$ 173.350	\$ 274.689	\$ 1.962.909	\$ 23.554.913
TOTALES	\$ 8.405.727	\$ 984.916	\$ 9.390.642	\$ -	\$ 1.008.687	\$ 204.764	\$ 1.213.451	\$ 1.922.822	\$ 13.740.366	\$ 164.884.392

Cuadro 46. Proyección costo mano de obra directa 2026

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (2,436%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
operario 1	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 31.092	\$ 184.254	\$ 291.967	\$ 2.086.376	\$ 25.036.517
operario 2	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 31.092	\$ 184.254	\$ 291.967	\$ 2.086.376	\$ 25.036.517
operario 3	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 31.092	\$ 184.254	\$ 291.967	\$ 2.086.376	\$ 25.036.517
operario 4	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 31.092	\$ 184.254	\$ 291.967	\$ 2.086.376	\$ 25.036.517
operario 5	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 31.092	\$ 184.254	\$ 291.967	\$ 2.086.376	\$ 25.036.517
operario 6	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 31.092	\$ 184.254	\$ 291.967	\$ 2.086.376	\$ 25.036.517
operario 7	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 31.092	\$ 184.254	\$ 291.967	\$ 2.086.376	\$ 25.036.517
TOTALES	\$ 8.934.447	\$ 1.046.867	\$ 9.981.314	\$ -	\$ 1.072.134	\$ 217.643	\$ 1.289.777	\$ 2.043.768	\$ 14.604.635	\$ 175.255.621

- **Costos Indirectos de Fabricación**

Son todos los costos necesarios en que incurre la empresa para el desarrollo de su objeto social, distintos a los materiales directos como lo es la materia prima y la mano de obra directa. Siendo erogaciones indispensables para la realización de las actividades productivas los cuales pueden intervenir en cualquier etapa de transformación del producto final.

Los CIF se clasifican en dos grupos: Materiales indirectos y gastos generales de la planta de producción.

- **Materiales indirectos:** Aquí entran los accesorios y materiales necesarios para las maquinas, materiales para darle valor agregado al producto, en el caso de la empresa MiKuy S.A.S se cuenta como material indirecto los empaques en material reciclado los cuales ya cuentan con el logo de la empresa, tabla nutricional, contenido en gramos y fecha de vencimiento impresos, previamente cotizados con un proveedor del cual se obtiene un costo unitario de \$200.

Para realizar la proyección de los empaques se utilizará el IPC que según el DANE la variación del año 2022 corrido es de 5.66%.

Cuadro 47. Costo proyectado de empaques

AÑO	CANTIDAD MENSUAL	CANTIDAD ANUAL	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
2022	30.077	360.906	\$ 200	\$ 72.181.200
2023	33.053	396.635	\$ 211	\$ 83.689.985
2024	36.325	435.902	\$ 223	\$ 97.206.146
2025	39.921	479.056	\$ 236	\$ 113.057.216
2026	43.874	526.483	\$ 249	\$ 131.094.267

- **Gastos generales planta de producción:** Se relacionan como gastos generales de la planta de producción los servicios públicos, arrendamiento, póliza de seguro, depreciación maquinaria de la planta de producción y amortización.

Estos gastos estarán distribuidos un 60% para producción y un 40% para administración.

Cuadro 48. Gastos generales MiKuy S.A.S 2022

DESCRIPCION	MENSUAL	ANUAL	PRODUCCION 60%	ADMINISTRACION 40%
SERVICIOS PUBLICOS	1.500.000	18.000.000	10.800.000	7.200.000
ARRENDAMIENTO	9.000.000	108.000.000	64.800.000	43.200.000
POLIZA DE SEGUROS	3.600.000	43.200.000	25.920.000	17.280.000
DEPRECIACION	815.925	9.791.100	5.874.660	3.916.440

Para realizar la proyección de los gastos generales de la empresa que corresponden al área de producción se utilizará el IPC que según el DANE la variación del año 2022 corrido es de 5.66%.

Cuadro 49. Proyección gastos generales de producción MiKuy S.A.S

DESCRIPCION	AÑOS				
	2022	2023	2024	2025	2026
SERVICIOS PUBLICOS	10.800.000	11.411.280	12.057.158	12.739.594	13.460.655
ARRENDAMIENTO	64.800.000	68.467.680	72.342.951	76.437.562	80.763.928
POLIZA DE SEGUROS	25.920.000	27.387.072	28.937.180	30.575.025	32.305.571
DEPRECIACION	5.874.660	5.874.660	5.874.660	5.874.660	5.874.660

- **Gastos operacionales:** Son los egresos en que incurre una empresa para el desarrollo normal de las actividades relacionadas con su objeto social, estos gastos operacionales se dividen en dos grupos: administrativos y de ventas.
- **Gastos administrativos:** en este rubro se encuentran gastos como: nómina del personal administrativo, honorarios, mantenimiento y reparación oficinas administrativas, servicios públicos, depreciación, entre otros.

A continuación, se presenta la nómina del personal administrativo para la empresa MiKuy S.A.S para el año 2022.

Cuadro 50. Gastos nómina personal administrativo 2022

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 3.500.000	\$ -	\$ 3.500.000	\$ -	\$ 420.000	\$ 18.270	\$ 438.270	\$ 731.966	\$ 5.108.506	\$ 61.302.066
Secretaria	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 5.220	\$ 125.220	\$ 228.751	\$ 1.596.363	\$ 19.156.362
Jefe talento humano	\$ 2.000.000	\$ 117.172	\$ 2.117.172	\$ -	\$ 240.000	\$ 10.440	\$ 250.440	\$ 437.884	\$ 3.055.936	\$ 36.671.238
Jefe producción	\$ 2.000.000	\$ 117.172	\$ 2.117.172	\$ -	\$ 240.000	\$ 10.440	\$ 250.440	\$ 437.884	\$ 3.055.936	\$ 36.671.238
Contador	\$ 2.500.000	\$ -	\$ 2.500.000	\$ -	\$ 300.000	\$ 13.050	\$ 313.050	\$ 522.833	\$ 3.648.933	\$ 43.787.190
Supervisor produccion	\$ 1.700.000	\$ 117.172	\$ 1.817.172	\$ -	\$ 204.000	\$ 8.874	\$ 212.874	\$ 375.145	\$ 2.618.065	\$ 31.416.775
Vigilante	\$ 1.300.000	\$ 117.172	\$ 1.417.172	\$ -	\$ 156.000	\$ 6.786	\$ 162.786	\$ 291.491	\$ 2.034.235	\$ 24.410.824
Servicios generales	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 5.220	\$ 125.220	\$ 228.751	\$ 1.596.363	\$ 19.156.362
Auxiliar contable	\$ 1.500.000	\$ 117.172	\$ 1.617.172	\$ -	\$ 180.000	\$ 7.830	\$ 187.830	\$ 333.318	\$ 2.326.150	\$ 27.913.800
TOTALES	\$ 16.500.000	\$ 820.204	\$ 17.320.204	\$ -	\$ 1.980.000	\$ 86.130	\$ 2.066.130	\$ 3.588.024	\$ 25.040.488	\$ 300.485.853

Para realizar la proyección de la nómina administrativa se utiliza el promedio de incremento para el salario mínimo correspondiente al 6.29% (ver cuadro 41).

Cuadro 51. Proyección nomina personal administrativo 2023

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 3.720.150	\$ -	\$ 3.720.150	\$ -	\$ 446.418	\$ 19.419	\$ 465.837	\$ 778.006	\$ 5.429.830	\$ 65.157.966
Secretaria	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 5.548	\$ 133.096	\$ 243.140	\$ 1.696.775	\$ 20.361.297
Jefe talento humano	\$ 2.125.800	\$ 124.542	\$ 2.250.342	\$ -	\$ 255.096	\$ 11.097	\$ 266.193	\$ 465.427	\$ 3.248.155	\$ 38.977.858
Jefe producción	\$ 2.125.800	\$ 124.542	\$ 2.250.342	\$ -	\$ 255.096	\$ 11.097	\$ 266.193	\$ 465.427	\$ 3.248.155	\$ 38.977.858
Contador	\$ 2.657.250	\$ -	\$ 2.657.250	\$ -	\$ 318.870	\$ 13.871	\$ 332.741	\$ 555.719	\$ 3.878.450	\$ 46.541.404
Supervisor produccion	\$ 1.806.930	\$ 124.542	\$ 1.931.472	\$ -	\$ 216.832	\$ 9.432	\$ 226.264	\$ 398.741	\$ 2.782.741	\$ 33.392.890
Vigilante	\$ 1.381.770	\$ 124.542	\$ 1.506.312	\$ -	\$ 165.812	\$ 7.213	\$ 173.025	\$ 309.826	\$ 2.162.189	\$ 25.946.265
Servicios generales	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 5.548	\$ 133.096	\$ 243.140	\$ 1.696.775	\$ 20.361.297
Auxiliar contable	\$ 1.594.350	\$ 124.542	\$ 1.718.892	\$ -	\$ 191.322	\$ 8.323	\$ 199.645	\$ 354.284	\$ 2.472.465	\$ 29.669.578
TOTALES	\$ 17.537.850	\$ 871.795	\$ 18.409.645	\$ -	\$ 2.104.542	\$ 91.548	\$ 2.196.090	\$ 3.813.710	\$ 26.615.534	\$ 319.386.413

Cuadro 52. Proyección nomina personal administrativo 2024

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 3.954.147	\$ -	\$ 3.954.147	\$ -	\$ 474.498	\$ 20.641	\$ 495.138	\$ 826.943	\$ 5.771.367	\$ 69.256.402
Secretaria	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 5.897	\$ 141.468	\$ 258.433	\$ 1.803.502	\$ 21.642.020
Jefe talento humano	\$ 2.259.513	\$ 132.376	\$ 2.391.889	\$ -	\$ 271.142	\$ 11.795	\$ 282.936	\$ 494.703	\$ 3.452.464	\$ 41.429.564
Jefe producción	\$ 2.259.513	\$ 132.376	\$ 2.391.889	\$ -	\$ 271.142	\$ 11.795	\$ 282.936	\$ 494.703	\$ 3.452.464	\$ 41.429.564
Contador	\$ 2.824.391	\$ -	\$ 2.824.391	\$ -	\$ 338.927	\$ 14.743	\$ 353.670	\$ 590.673	\$ 4.122.405	\$ 49.468.859
Supervisor produccion	\$ 1.920.586	\$ 132.376	\$ 2.052.962	\$ -	\$ 230.470	\$ 10.025	\$ 240.496	\$ 423.822	\$ 2.957.775	\$ 35.493.301
Vigilante	\$ 1.468.683	\$ 132.376	\$ 1.601.059	\$ -	\$ 176.242	\$ 7.667	\$ 183.909	\$ 329.314	\$ 2.298.190	\$ 27.578.283
Servicios generales	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 5.897	\$ 141.468	\$ 258.433	\$ 1.803.502	\$ 21.642.020
Auxiliar contable	\$ 1.694.635	\$ 132.376	\$ 1.827.010	\$ -	\$ 203.356	\$ 8.846	\$ 212.202	\$ 376.568	\$ 2.627.983	\$ 31.535.792
TOTALES	\$ 18.640.981	\$ 926.630	\$ 19.567.611	\$ -	\$ 2.236.918	\$ 97.306	\$ 2.334.224	\$ 4.053.593	\$ 28.289.650	\$ 339.475.806

Cuadro 53. Proyección nomina personal administrativo 2025

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 4.202.863	\$ -	\$ 4.202.863	\$ -	\$ 504.344	\$ 21.939	\$ 526.283	\$ 878.957	\$ 6.134.386	\$ 73.612.630
Secretaria	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.521	\$ -	\$ 144.098	\$ 6.268	\$ 150.366	\$ 274.689	\$ 1.916.942	\$ 23.003.308
Jefe talento humano	\$ 2.401.636	\$ 140.702	\$ 2.542.339	\$ -	\$ 288.196	\$ 12.537	\$ 300.733	\$ 525.820	\$ 3.669.624	\$ 44.035.488
Jefe producción	\$ 2.401.636	\$ 140.702	\$ 2.542.339	\$ -	\$ 288.196	\$ 12.537	\$ 300.733	\$ 525.820	\$ 3.669.624	\$ 44.035.488
Contador	\$ 3.002.045	\$ -	\$ 3.002.045	\$ -	\$ 360.245	\$ 15.671	\$ 375.916	\$ 627.827	\$ 4.381.704	\$ 52.580.450
Supervisor produccion	\$ 2.041.391	\$ 140.702	\$ 2.182.093	\$ -	\$ 244.967	\$ 10.656	\$ 255.623	\$ 450.480	\$ 3.143.820	\$ 37.725.834
Vigilante	\$ 1.561.064	\$ 140.702	\$ 1.701.766	\$ -	\$ 187.328	\$ 8.149	\$ 195.476	\$ 350.028	\$ 2.442.747	\$ 29.312.962
Servicios generales	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.521	\$ -	\$ 144.098	\$ 6.268	\$ 150.366	\$ 274.689	\$ 1.916.942	\$ 23.003.308
Auxiliar contable	\$ 1.801.227	\$ 140.702	\$ 1.941.930	\$ -	\$ 216.147	\$ 9.402	\$ 225.550	\$ 400.254	\$ 2.793.283	\$ 33.519.398
TOTALES	\$ 19.813.498	\$ 984.917	\$ 20.798.416	\$ -	\$ 2.377.620	\$ 103.426	\$ 2.481.046	\$ 4.308.564	\$ 30.069.072	\$ 360.828.866

Cuadro 54. Proyección nomina personal administrativo 2026

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	\$ 4.467.223	\$ -	\$ 4.467.223	\$ -	\$ 536.067	\$ 23.319	\$ 559.386	\$ 934.244	\$ 6.520.239	\$ 78.242.864
Secretaria	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 6.663	\$ 159.824	\$ 291.967	\$ 2.037.517	\$ 24.450.209
Jefe talento humano	\$ 2.552.699	\$ 149.552	\$ 2.702.251	\$ -	\$ 306.324	\$ 13.325	\$ 319.649	\$ 558.894	\$ 3.900.443	\$ 46.805.314
Jefe producción	\$ 2.552.699	\$ 149.552	\$ 2.702.251	\$ -	\$ 306.324	\$ 13.325	\$ 319.649	\$ 558.894	\$ 3.900.443	\$ 46.805.314
Contador	\$ 3.190.874	\$ -	\$ 3.190.874	\$ -	\$ 382.905	\$ 16.656	\$ 399.561	\$ 667.317	\$ 4.657.313	\$ 55.887.760
Supervisor produccion	\$ 2.169.794	\$ 149.552	\$ 2.319.346	\$ -	\$ 260.375	\$ 11.326	\$ 271.702	\$ 478.816	\$ 3.341.565	\$ 40.098.782
Vigilante	\$ 1.659.254	\$ 149.552	\$ 1.808.807	\$ -	\$ 199.111	\$ 8.661	\$ 207.772	\$ 372.045	\$ 2.596.395	\$ 31.156.741
Servicios generales	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 6.663	\$ 159.824	\$ 291.967	\$ 2.037.517	\$ 24.450.209
Auxiliar contable	\$ 1.914.524	\$ 149.552	\$ 2.064.076	\$ -	\$ 229.743	\$ 9.994	\$ 239.737	\$ 425.430	\$ 2.968.980	\$ 35.627.762
TOTALES	\$ 21.059.768	\$ 1.046.865	\$ 22.106.633	\$ -	\$ 2.527.172	\$ 109.932	\$ 2.637.104	\$ 4.579.572	\$ 31.960.413	\$ 383.524.955

Para finalizar con los gastos administrativos, se presenta en la siguiente tabla los egresos relacionados con servicios públicos, póliza de seguro, mantenimientos y reparaciones y depreciaciones tomando en cuenta el 40% que representan del valor total de gastos (ver cuadro 48).

Para realizar la proyección de los gastos generales de la empresa que corresponden al área de administración, se utilizará el IPC que según el DANE la variación del año 2022 corrido es de 5.66%.

Cuadro 55.Otros gastos administrativos

DESCRIPCION	2022	2023	2024	2025	2026
SERVICIOS PUBLICOS	7.200.000	7.607.520	8.038.106	8.493.062	8.973.770
ARRENDAMIENTO	43.200.000	45.645.120	48.228.634	50.958.374	53.842.618
POLIZA DE SEGUROS	17.280.000	18.258.048	19.291.454	20.383.350	21.537.047
DEPRECIACION	3.916.440	3.498.840	3.498.840	3.498.840	3.498.840
TOTALES	71.598.462	75.011.551	79.059.057	83.335.652	87.854.302

- **Gastos de ventas:** En este rubro se ubican aquellos gastos necesarios para que el bien que se produce pueda llegar hasta el consumidor final, aquí se contemplan los gastos relacionados con la difusión, distribución y comercialización de la barra de cereal.

Cuadro 56. Gastos nomina personal de ventas 2022

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de ventas	\$ 1.200.000	\$ 117.172	\$ 1.317.172	\$ -	\$ 144.000	\$ 6.264	\$ 150.264	\$ 270.578	\$ 1.888.278	\$ 22.659.337
Vendedor 1	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 5.220	\$ 125.220	\$ 228.751	\$ 1.596.363	\$ 19.156.362
Vendedor 2	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 5.220	\$ 125.220	\$ 228.751	\$ 1.596.363	\$ 19.156.362
Asesor comercial 1	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 5.220	\$ 125.220	\$ 228.751	\$ 1.596.363	\$ 19.156.362
Asesor comercial 2	\$ 1.000.000	\$ 117.172	\$ 1.117.172	\$ -	\$ 120.000	\$ 5.220	\$ 125.220	\$ 228.751	\$ 1.596.363	\$ 19.156.362
TOTALES	\$ 5.200.000	\$ 585.860	\$ 5.785.860	\$ -	\$ 624.000	\$ 27.144	\$ 651.144	\$ 1.185.584	\$ 8.273.732	\$ 99.284.783

Para realizar la proyección de la nómina de ventas se utiliza el promedio de incremento para el salario mínimo correspondiente al 6.29% (ver cuadro 41).

Cuadro 57. Proyección nomina personal de ventas 2023

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de ventas	\$ 1.275.480	\$ 124.542	\$ 1.400.022	\$ -	\$ 153.058	\$ 6.658	\$ 159.716	\$ 287.597	\$ 2.007.051	\$ 24.084.609
Vendedor 1	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 5.548	\$ 133.096	\$ 243.140	\$ 1.696.775	\$ 20.361.297
Vendedor 2	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 5.548	\$ 133.096	\$ 243.140	\$ 1.696.775	\$ 20.361.297
Asesor comercial 1	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 5.548	\$ 133.096	\$ 243.140	\$ 1.696.775	\$ 20.361.297
Asesor comercial 2	\$ 1.062.900	\$ 124.542	\$ 1.187.442	\$ -	\$ 127.548	\$ 5.548	\$ 133.096	\$ 243.140	\$ 1.696.775	\$ 20.361.297
TOTALES	\$ 5.527.080	\$ 622.711	\$ 6.149.791	\$ -	\$ 663.250	\$ 28.851	\$ 692.101	\$ 1.260.157	\$ 8.794.150	\$ 105.529.796

Cuadro 58. Proyección nomina personal de ventas 2024

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de ventas	\$ 1.355.708	\$ 132.376	\$ 1.488.083	\$ -	\$ 162.685	\$ 7.077	\$ 169.762	\$ 305.687	\$ 2.133.294	\$ 25.599.529
Vendedor 1	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 5.897	\$ 141.468	\$ 258.433	\$ 1.803.502	\$ 21.642.020
Vendedor 2	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 5.897	\$ 141.468	\$ 258.433	\$ 1.803.502	\$ 21.642.020
Asesor comercial 1	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 5.897	\$ 141.468	\$ 258.433	\$ 1.803.502	\$ 21.642.020
Asesor comercial 2	\$ 1.129.756	\$ 132.376	\$ 1.262.132	\$ -	\$ 135.571	\$ 5.897	\$ 141.468	\$ 258.433	\$ 1.803.502	\$ 21.642.020
TOTALES	\$ 5.874.733	\$ 661.878	\$ 6.536.612	\$ -	\$ 704.968	\$ 30.666	\$ 735.634	\$ 1.339.421	\$ 9.347.301	\$ 112.167.611

Cuadro 59. Proyección nomina personal de ventas 2025

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de ventas	\$ 1.440.982	\$ 140.702	\$ 1.581.684	\$ -	\$ 172.918	\$ 7.522	\$ 180.440	\$ 324.915	\$ 2.267.479	\$ 27.209.744
Vendedor 1	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.521	\$ -	\$ 144.098	\$ 6.268	\$ 150.366	\$ 274.689	\$ 1.916.942	\$ 23.003.308
Vendedor 2	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.521	\$ -	\$ 144.098	\$ 6.268	\$ 150.366	\$ 274.689	\$ 1.916.942	\$ 23.003.308
Asesor comercial 1	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.521	\$ -	\$ 144.098	\$ 6.268	\$ 150.366	\$ 274.689	\$ 1.916.942	\$ 23.003.308
Asesor comercial 2	\$ 1.200.818	\$ 140.702	\$ 1.341.521	\$ -	\$ 144.098	\$ 6.268	\$ 150.366	\$ 274.689	\$ 1.916.942	\$ 23.003.308
TOTALES	\$ 6.244.254	\$ 703.512	\$ 6.947.766	\$ -	\$ 749.310	\$ 32.595	\$ 781.905	\$ 1.423.671	\$ 9.935.248	\$ 119.222.977

Cuadro 60. Proyección nomina personal de ventas 2026

CARGO	SALARIO BASICO	AUX. TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	ARL (0,522%)	SUB TOTAL SOCIAL	PRESTACIONES SOCIALES	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Jefe de ventas	\$ 1.531.619	\$ 149.552	\$ 1.681.172	\$ -	\$ 183.794	\$ 7.995	\$ 191.789	\$ 345.352	\$ 2.410.103	\$ 28.921.230
Vendedor 1	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 6.663	\$ 159.824	\$ 291.967	\$ 2.037.517	\$ 24.450.209
Vendedor 2	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 6.663	\$ 159.824	\$ 291.967	\$ 2.037.517	\$ 24.450.209
Asesor comercial 1	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 6.663	\$ 159.824	\$ 291.967	\$ 2.037.517	\$ 24.450.209
Asesor comercial 2	\$ 1.276.350	\$ 149.552	\$ 1.425.902	\$ -	\$ 153.162	\$ 6.663	\$ 159.824	\$ 291.967	\$ 2.037.517	\$ 24.450.209
TOTALES	\$ 6.637.018	\$ 747.761	\$ 7.384.778	\$ -	\$ 796.442	\$ 34.645	\$ 831.087	\$ 1.513.219	\$ 10.560.172	\$ 126.722.068

Para los gastos de publicidad se toma en cuenta el presupuesto para las estrategias de mercado (ver cuadro 8), con el valor presente en dicho cuadro se realiza una proyección a 5 años teniendo en cuenta el IPC vigente a 2022 que según el DANE es de 5.66%

Cuadro 61. Proyección gastos de publicidad

DESCRIPCION	2022	2023	2024	2025	2026
Publicidad	\$ 7.000.000	\$ 7.396.200	\$ 7.814.825	\$ 8.257.144	\$ 8.724.498
TOTALES	\$ 7.002.022	\$ 7.398.223	\$ 7.816.849	\$ 8.259.169	\$ 8.726.524

Teniendo en cuenta los cuadros anteriormente mencionados, se realiza una consolidación de los costos y gastos de la empresa MiKuy S.A.S en la siguiente tabla:

Cuadro 62. Consolidación costos y gastos MiKuy S.A.S

DESCRIPCION	2022	2023	2024	2025	2026
COSTOS DE PRODUCCION	\$ 419.463.190	\$ 456.867.498	\$ 498.306.990	\$ 544.278.521	\$ 594.817.435
1. Materia prima	\$ 114.326.600	\$ 125.839.288	\$ 138.511.305	\$ 152.459.393	\$ 167.812.054
2. Mano de obra directa	\$ 137.310.051	\$ 145.946.853	\$ 155.126.910	\$ 164.884.392	\$ 175.255.621
3. Costos indirectos de fabricacion	\$ 167.826.540	\$ 185.081.357	\$ 204.668.775	\$ 226.934.736	\$ 251.749.760
3.1 Materiales indirectos	\$ 72.181.200	\$ 83.689.985	\$ 97.206.146	\$ 113.057.216	\$ 131.094.267
3.3 Servicios publicos	\$ 10.800.000	\$ 11.411.280	\$ 12.057.158	\$ 12.739.594	\$ 13.460.655
3.4 Póliza de seguro	\$ 25.920.000	\$ 27.387.072	\$ 28.937.180	\$ 30.575.025	\$ 32.305.571
3.5 Arrendamiento	\$ 64.800.000	\$ 68.467.680	\$ 72.342.951	\$ 76.437.562	\$ 80.763.928
3.6 Depreciación	\$ 5.874.660	\$ 5.874.660	\$ 5.874.660	\$ 5.874.660	\$ 5.874.660
GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$ 364.249.413	\$ 383.491.191	\$ 407.408.605	\$ 430.833.828	\$ 457.676.634
Nómina	\$ 300.485.853	\$ 315.896.943	\$ 335.766.852	\$ 354.915.481	\$ 377.239.638
Servicios públicos	\$ 7.200.000	\$ 7.607.520	\$ 8.038.106	\$ 8.493.062	\$ 8.973.770
Póliza de seguro	\$ 17.280.000	\$ 18.258.048	\$ 19.291.454	\$ 20.383.350	\$ 21.537.047
Arrendamiento	\$ 43.200.000	\$ 45.645.120	\$ 48.228.634	\$ 50.958.374	\$ 53.842.618
Depreciación	\$ 3.916.440	\$ 3.916.440	\$ 3.916.440	\$ 3.916.440	\$ 3.916.440
GASTOS DE VENTAS	\$ 106.284.783	\$ 112.925.996	\$ 119.982.436	\$ 127.480.121	\$ 135.446.567
Nómina	\$ 99.284.783	\$ 105.529.796	\$ 112.167.611	\$ 119.222.977	\$ 126.722.068
Publicidad	\$ 7.000.000	\$ 7.396.200	\$ 7.814.825	\$ 8.257.144	\$ 8.724.498
TOTAL	\$ 889.997.386	\$ 953.284.684	\$ 1.025.698.030	\$ 1.102.592.470	\$ 1.187.940.635

6.1.3 Cálculo y proyección de ingresos. Los ingresos del proyecto tienen origen en la producción y comercialización de las barras de cereal, los cuales se proyectarán a 5 años teniendo en cuenta el IPC a 2022 que según el DANE es del 5,66% para el precio de venta y el ICE que según el DANE corresponde al 9.9% para el 2021 para la proyección de las unidades producidas.

Cuadro 63. Proyección de ingresos

DESCRIPCION	2022	2023	2024	2025	2026
Barras de cereal	360.906	396.635	435.902	479.056	526.483
precio de venta	\$ 2.472	\$ 2.612	\$ 2.760	\$ 2.916	\$ 3.081
TOTAL	\$ 892.159.632,00	\$ 1.035.976.985,35	\$ 1.202.980.370,28	\$ 1.396.904.027,15	\$ 1.622.091.110,73

Para establecer el precio de venta se tomó en cuenta las opiniones de los consumidores dada en la encuesta que se realizó en el estudio de mercado (ver cuadro 6) dando como resultado \$2.472.

6.1.4 Identificación punto de equilibrio. Rus Arias afirma que “el punto de equilibrio no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero. A partir de él, la empresa empezará a obtener ganancias. Este concepto es esencial para saber cuál es el mínimo vital para poder sobrevivir en el mercado”³⁵.

Para el cálculo del punto de equilibrio se utiliza la formula presentada por “Emma Gudiño y Lucy Coral.

$$PE = CF \left(\frac{1}{1 - \frac{CV}{Ventas}} \right)$$

Fuente. Emma Gudiño y Lucy Coral. Contabilidad plus 2000

Teniendo en cuenta que:

CF= Costos fijos, son aquellos que tiene la empresa independientemente si produce o no, si vende o no.

Ventas= Valor de ventas del periodo

CV= Costo variable, es el que, si depende de la producción que tiene la empresa, incluye la materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

³⁵ RUS ARIAS, Enrique. Punto de equilibrio (en línea). En: Economipedia: 06, mayo, 2020 (consultada: 12, agosto, 2022). Disponible en la dirección electrónica: <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

Cuadro 64. Datos para cálculo del punto de equilibrio

Año	Costos variables	Costos fijos	Unidades producidas	Ingresos	Precio venta	Costo variable unitario
2022	\$ 419.463.190	\$ 470.534.195	360.906	\$ 892.159.632	\$ 2.472	1.162
2023	\$ 456.867.498	\$ 496.417.186	396.635	\$ 1.035.976.985	\$ 2.612	1.152
2024	\$ 498.306.990	\$ 527.391.040	435.902	\$ 1.202.980.370	\$ 2.760	1.143
2025	\$ 544.278.521	\$ 558.313.949	479.056	\$ 1.396.904.027	\$ 2.916	1.136
2026	\$ 594.817.435	\$ 593.123.201	526.483	\$ 1.622.091.111	\$ 3.081	1.130

$$PE = CF \left(\frac{1}{1 - \frac{CV}{Ventas}} \right)$$

Donde:

CF = Costos Fijos

CV = Costos variables

Se reemplaza valores dejando la siguiente formula:

$$PE = \$470.534.195 \left(\frac{1}{1 - \frac{\$419.463.190}{\$892.159.632}} \right)$$

$$PE = \$888.078.641$$

$$PE = \$888.078.641 \div \$2.472 = 359.255 \text{ UNIDADES}$$

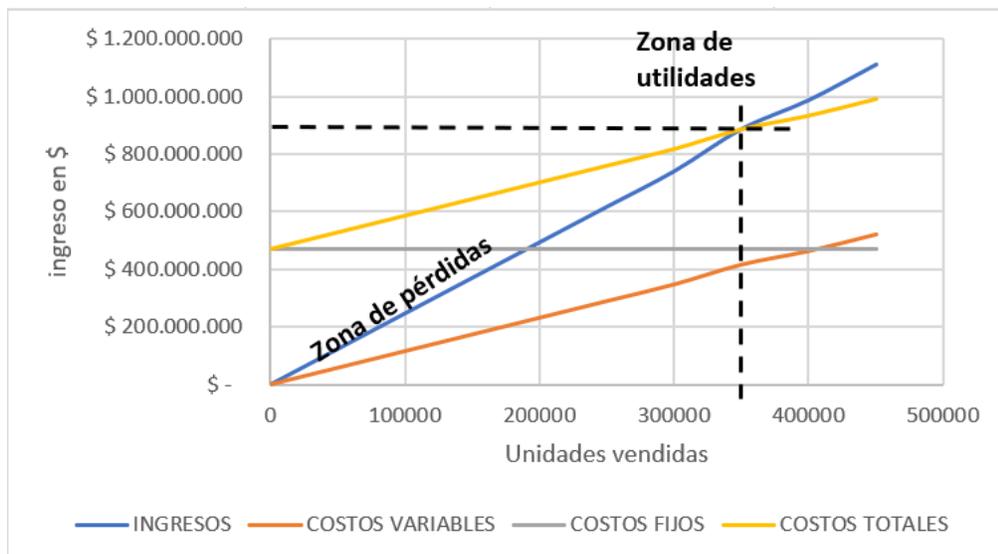
Esto quiere decir que la empresa MiKuy S.A.S, al producir y vender 359.255 barras de cereal no obtendrá utilidades ni perdidas, tomando en cuenta lo anterior, si la empresa MiKuy S.A.S desea generar utilidades deberá producir y vender por encima de las 359.255 barras de cereal.

Cuadro 65. Punto de equilibrio

UDS. VENDIDAS	INGRESOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS TOTALES	UTILIDAD / PERDIDA
0	\$ -	\$ -	\$ 470.534.195	\$ 470.534.195	-\$ 470.534.195
25.000	\$ 61.800.000	\$ 29.046.000	\$ 470.534.195	\$ 499.580.195	-\$ 437.780.195
50.000	\$ 123.600.000	\$ 58.092.000	\$ 470.534.195	\$ 528.626.195	-\$ 405.026.195
100.000	\$ 247.200.000	\$ 116.184.000	\$ 470.534.195	\$ 586.718.195	-\$ 339.518.195
150.000	\$ 370.800.000	\$ 174.276.000	\$ 470.534.195	\$ 644.810.195	-\$ 274.010.195
200.000	\$ 494.400.000	\$ 232.368.000	\$ 470.534.195	\$ 702.902.195	-\$ 208.502.195
250.000	\$ 618.000.000	\$ 290.460.000	\$ 470.534.195	\$ 760.994.195	-\$ 142.994.195
300.000	\$ 741.600.000	\$ 348.552.000	\$ 470.534.195	\$ 819.086.195	-\$ 77.486.195
359.255	\$ 888.078.643	\$ 417.544.448	\$ 470.534.195	\$ 888.078.643	\$ -
400.000	\$ 988.800.000	\$ 464.736.000	\$ 470.534.195	\$ 935.270.195	\$ 53.529.805
450.000	\$ 1.112.400.000	\$ 522.828.000	\$ 470.534.195	\$ 993.362.195	\$ 119.037.805

Para un mejor entendimiento del punto de equilibrio, se presenta la siguiente gráfica:

Gráfica 22. Punto de equilibrio MiKuy S.A.S 2022



6.1.5 Estados financieros. Teniendo en cuenta las disposiciones legales y normativas presentes en Colombia para el correcto funcionamiento de una empresa, esta debe presentar estados financieros, con el fin de realizar una buena gestión administrativa dentro de la entidad en el desarrollo de su actividad económica cumpliendo su misión y alcanzando su visión.

La presentación de los estados financieros tiene como finalidad atraer a posibles inversiones, conseguir financiamiento mediante créditos con entidades bancarias para el desarrollo de la empresa en caso que sea necesario.

Tabla 1. Estado situación financiera

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
MiKuy S.A.S			
A 31 DE DICIEMBRE 2022			
DESCRIPCIÓN	SALDO CUENTA	SALDO GRUPO	SALDO TOTAL
ACTIVO			\$ 94.234.951
ACTIVO CORRIENTE			
DISPONIBLE		\$ 57.808.207	
Caja	\$ 11.561.641		
Bancos	\$ 46.246.566		
DEUDORES		\$ 14.869.327	
Clientes	\$ 14.869.327		
Depositos	\$ -		
Anticipos de impuestos	\$ -		
INVENTARIOS		\$ 21.557.417	
Materia prima	\$ 13.150.024		
Envases y empaques	\$ 8.407.393		
ACTIVO NO CORRIENTE			\$ 54.323.900
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO		\$ 54.323.900	
Maquinaria y equipo	\$ 17.350.000		
Equipo de oficina	\$ 12.969.000		
Equipo de computación y comunicación	\$ 33.796.000		
Depreciación acumulada	\$ 9.791.100		
TOTAL ACTIVO			\$ 148.558.851
PASIVO			\$ 11.127.165
PASIVO CORRIENTE			\$ 11.127.165
PROVEEDORES		\$ 4.662.695	
Nacionales	\$ 4.662.695		
CUENTAS POR PAGAR		\$ 2.066.130	
Retenciones y aportes de nomina	\$ 2.066.130		
Acreedores varios	\$ -		
IMPUESTOS		\$ 810.316	
Renta y complementarios	\$ 756.786		
Industria y comercio	\$ 53.530		
Otros	\$ -		
OBLIGACIONES LABORALES		\$ 3.588.024	
Salarios por pagar	\$ -		
Cesantías consolidadas	\$ 1.442.773		
Intereses sobre las cesantías	\$ 14.428		
Prima de servicios	\$ 1.442.773		
Vacaciones consolidadas	\$ 688.050		
TOTAL PASIVO			\$ 11.127.165
PATRIMONIO			\$ 137.431.686
CAPITAL SOCIAL		\$ 136.026.226	
Cuotas o partes de interés social	\$ 136.026.226		
RESERVAS		\$ 140.546	
Reserva legal	\$ 140.546		
RESULTADOS DEL EJERCICIO		\$ 1.264.914	
Utilidad el ejercicio	\$ 1.264.914		
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES			
TOTAL PATRIMONIO			\$ 137.431.686
TOTAL PASIVO MAS PATRIMONIO			\$ 148.558.851

ANDRES PATIÑO
REPRESENTANTE LEGAL

EMERSON RUIZ
CONTADOR

Cuadro 66. Estado de resultados primer año

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL	
MiKuy S.A.S	
A 31 DE DICIEMBRE 2022	
Ingresos por actividades ordinarias	\$ 892.159.632
(-) Costos de producción	\$ 419.463.190
UTILIDAD BRUTA	\$ 472.696.442
Gastos administrativos	\$ 364.249.413
Gastos de ventas	\$ 106.284.783
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.162.246
Otros gastos	\$ -
Otros ingresos	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 2.162.246
(-) Impto. De renta 35%	\$ 756.786
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$ 1.405.460
(-) Reservas 10%	\$ 140.546
UTILIDAD / PERDIDA NETA	\$ 1.264.914

6.2 EVALUACIÓN FINANCIERA

Al momento de realizar un proyecto es necesario evaluarlo para estar seguros de que el dinero a invertir en él no se perderá, para esto hay muchos índices que permiten identificar y evaluar las situaciones futuras que puede afrontar el proyecto.

6.2.1 Determinación de indicadores financieros. A continuación, se identifican los indicadores financieros Valor Presente Neto (VPN), Tasa Interna de Retorno (TIR) y Relación Beneficio Costo, así:

Valor Presente Neto (VPN): El valor presente neto consiste en traer todos los ingresos y egresos futuros de un Flujo de efectivo a valor presente empleando para ello una Tasa de Interés de Oportunidad (TIO) que representa la expectativa del inversionista en cuanto a la rentabilidad mínima del proyecto.

Al realizar el cálculo del valor presente neto se puede presentar una de las siguientes situaciones:

- Si el valor presente de los ingresos es mayor que el valor presente de los egresos, dará un VPN mayor a cero, por lo tanto, el proyecto es viable ya que generará ganancia en pesos de hoy.

- Si el valor presente de los ingresos es menor al valor presente de los egresos, el VPN será menor que cero, por lo tanto, el proyecto no es viable ya que genera pérdida.
- Si el valor presente de los ingresos es igual al valor presente de los egresos, el VPN será igual a cero. Por lo tanto, el proyecto no es viable.

Tasa Interna de Retorno (TIR): la tasa interna de retorno (TIR) indica la capacidad que tiene un proyecto de producir utilidades, la TIR se compara con la TIO para establecer un criterio al momento de tomar una decisión, es importante tener en cuenta que, el proyecto será viable cuando la TIR sea mayor que la tasa de descuento.

Relación beneficio costo (B/C): la relación beneficio costo toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, ejecutando una división entre ingresos sobre egresos para determinar cuánto se obtiene de ganancia por cada peso invertido.

En la relación beneficio costo se pueden presentar tres situaciones:

- El resultado es mayor a 1, esto quiere decir que, los ingresos son mayores a los egresos generando utilidad, por lo tanto, el proyecto es viable.
- El resultado es igual a 1, esto quiere decir que, los ingresos son iguales a los egresos, no se genera pérdida ni utilidad, por lo tanto, el proyecto no es viable.
- El resultado es menor a 1, esto quiere decir que, los ingresos son menores a los egresos generando pérdida, por lo tanto, el proyecto no es viable.

Para continuar con los indicadores de evaluación financiera, se presenta el estado de resultados proyectado a 5 años en la siguiente tabla:

Cuadro 67. Estado de resultados proyectado

RUBRO	AÑOS				
	2022	2023	2024	2025	2026
Ingresos por actividades ordinarias	\$ 892.159.632	\$ 1.035.976.985	\$ 1.202.980.370	\$ 1.396.904.027	\$ 1.622.091.111
(-) Costos de producción	\$ 419.463.190	\$ 456.867.498	\$ 498.306.990	\$ 544.278.521	\$ 594.817.435
UTILIDAD BRUTA	\$ 472.696.442	\$ 579.109.487	\$ 704.673.380	\$ 852.625.506	\$ 1.027.273.676
Gastos administrativos	\$ 364.249.413	\$ 383.491.191	\$ 407.408.605	\$ 430.833.828	\$ 457.676.634
Gastos de ventas	\$ 106.284.783	\$ 112.925.996	\$ 119.982.436	\$ 127.480.121	\$ 135.446.567
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.162.246	\$ 82.692.301	\$ 177.282.340	\$ 294.311.557	\$ 434.150.475
Otros gastos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 2.162.246	\$ 82.692.301	\$ 177.282.340	\$ 294.311.557	\$ 434.150.475
(-) Impto. De renta 35%	\$ 756.786	\$ 28.942.305	\$ 62.048.819	\$ 103.009.045	\$ 151.952.666
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$ 1.405.460	\$ 53.749.996	\$ 115.233.521	\$ 191.302.512	\$ 282.197.809
(-) Reservas 10%	\$ 140.546	\$ 5.375.000	\$ 11.523.352	\$ 19.130.251	\$ 28.219.781
UTILIDAD / PERDIDA NETA	\$ 1.264.914	\$ 48.374.996	\$ 103.710.169	\$ 172.172.261	\$ 253.978.028

Valor Presente Neto (VPN):

Para calcular el VPN se elabora el flujo de fondos del proyecto presentado en la siguiente tabla:

Cuadro 68. Inversión

DETALLE	TOTAL
Inversión fija	-\$ 64.115.000
Inversión diferida	-\$ 2.728.600
Capital de trabajo	-\$ 86.472.256
TOTAL	-\$ 153.315.856

Cuadro 69. Flujo de fondos

RUBRO	ETAPA DE INVERSIÓN	AÑOS				
		2022	2023	2024	2025	2026
Inversión fija	\$ 64.115.000					
Inversión diferida	\$ 2.728.600					
Capital de trabajo	\$ 89.572.256					
Ingresos por actividades ordinarias		\$ 892.159.632	\$ 1.035.976.985	\$ 1.202.980.370	\$ 1.396.904.027	\$ 1.622.091.111
(-) Costos de producción		\$ 419.463.190	\$ 456.867.498	\$ 498.306.990	\$ 544.278.521	\$ 594.817.435
UTILIDAD BRUTA		\$ 472.696.442	\$ 579.109.487	\$ 704.673.380	\$ 852.625.506	\$ 1.027.273.676
Gastos administrativos		\$ 364.249.413	\$ 383.491.191	\$ 407.408.605	\$ 430.833.828	\$ 457.676.634
Gastos de ventas		\$ 106.284.783	\$ 112.925.996	\$ 119.982.436	\$ 127.480.121	\$ 135.446.567
UTILIDAD OPERACIONAL		\$ 2.162.246	\$ 82.692.301	\$ 177.282.340	\$ 294.311.557	\$ 434.150.475
Otros gastos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros ingresos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		\$ 2.162.246	\$ 82.692.301	\$ 177.282.340	\$ 294.311.557	\$ 434.150.475
(-) Impto. De renta 35%		\$ 756.786	\$ 28.942.305	\$ 62.048.819	\$ 103.009.045	\$ 151.952.666
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 1.405.460	\$ 53.749.996	\$ 115.233.521	\$ 191.302.512	\$ 282.197.809
(-) Reservas 10%		\$ 140.546	\$ 5.375.000	\$ 11.523.352	\$ 19.130.251	\$ 28.219.781
UTILIDAD / PERDIDA NETA		\$ 1.264.914	\$ 48.374.996	\$ 103.710.169	\$ 172.172.261	\$ 253.978.028
(+) Depreciación		\$ 9.791.100	\$ 9.791.100	\$ 9.791.100	\$ 9.791.100	\$ 9.791.100
(+) Reserva legal		\$ 140.546	\$ 5.375.000	\$ 11.523.352	\$ 19.130.251	\$ 28.219.781
FLUJO DE FONDOS	\$ 156.415.856	\$ 11.196.560	\$ 63.541.096	\$ 125.024.621	\$ 201.093.612	\$ 291.988.909

A continuación, se establece la Tasa de Interés de Oportunidad (TIO) que se usará en este proyecto, esta se basa en la DTF que según Grupo Aval³⁶, a la fecha de 21 de julio 2022 tiene un valor del 8.75%, más 11.25% de premio al riesgo, para un total de 20% anual, con esta tasa los inversionistas esperan obtener un rendimiento mayor al presente en el mercado.

Se parte de la fórmula:

$$VPN = \sum \left(\frac{FY_n}{(1+i)^n} + \frac{FY_n}{(1+i)^n} + \frac{FY_n}{(1+i)^n} + \frac{FY_n}{(1+i)^n} + \frac{FY_n}{(1+i)^n} \right)$$

Donde:

FY= sumatorio de flujo de ingresos.

i= Tasa de Descuento (TIO)

n= número del periodo (1, 2, 3, 4, 5)

Como resultado se obtiene el VPN presentado en la siguiente tabla:

Tabla 2. Valor Presente Neto

	TIO		20%	
	Inversion inicial	-\$	156.415.856	
1	2022	\$	11.196.560	
2	2023	\$	63.541.096	
3	2024	\$	125.024.621	\$ 199.762.277 beneficios 3er año
4	2025	\$	201.093.612	
5	2026	\$	291.988.909	
	Σ Fy	\$	692.844.798	
	VPN	\$	183.714.392	
	TIR		48%	
	RELACION B/C		692.844.798	
		\$	156.415.856	
	RELACION B/C		4,43	

El resultado indica que el proyecto financieramente es viable, porque la sumatoria de ingresos en los 3 primeros años permite establecer la recuperación de la inversión a mediano plazo, además el valor determinado como VPN es positivo y mayor a 1 con un valor de \$183.714.392, por lo tanto, se determina que el valor

³⁶Grupo Aval. Portal financiero (en línea). En: Grupo Aval: x (consultada:7, agosto,2022). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/indicadores/tasas-interes>.

futuro del flujo de ingresos y al actualizarlos al ahora, de los cobros y pagos futuros de la inversión, a la tasa de descuento elegida generará beneficios.

Tasa Interna de Retorno (TIR):

En el caso de la empresa MiKuy S.A.S, la TIR tiene un valor de 48% frente al 20% de la TIO (ver tabla 2), superándola en 28 puntos porcentuales, señalando que el dinero invertido en el proyecto tendrá una rentabilidad anual de 48%; por lo tanto, La tasa interna de retorno, determinando la rentabilidad de los cobros y pagos futuros y traerlos al presente, nos indica la viabilidad del proyecto.

Relación Beneficio/Costo (B/C):

Para realizar el cálculo de la relación beneficio costo, se utiliza el VPN de ingresos e inversiones como se puede observar en la siguiente tabla:

Cuadro 70. Relación B/C

VPN DE INGRESOS	\$ 692.844.798
VPN DE INVERSIONES	\$ 156.415.856
B/C	4,43

Como resultado se obtiene un valor de 4.43, esto indica que, por cada peso invertido en el proyecto se recupera \$3.43, siendo un resultado muy bueno e indicando con certeza que el proyecto presentado es viable.

7. IDENTIFICACIÓN DE POSIBLES INCIDENCIAS DEL PLAN DE NEGOCIOS

En un proyecto es de gran importancia realizar una evaluación económica, social y ambiental para determinar la forma en cómo afecta la iniciativa empresarial a la sociedad en los aspectos anteriormente mencionados; por lo tanto, se realiza la siguiente evaluación de incidencias.

7.1 INCIDENCIAS ECONÓMICAS

De acuerdo a la evaluación económica realizada, se observa que la viabilidad resulta notable por parte del proyecto, puesto que genera ganancias importantes para los inversionistas dentro de la relación directa entre ingresos costos y gastos, así mismo contribuye a un aumento en el PIB de la ciudad de Pasto mediante la creación de mecanismos que incentivan oportunidades laborales para las personas de esta región y dinamiza la económica local pasando de una de consumo a una productora de bienes y servicios; de igual manera se promueve el comercio regional, siendo los principales proveedores los agricultores del departamento de Nariño, los cuales serán importantes en la medida que se desarrolle la presente idea de negocio promovido por el carácter, personalidad y compromiso empresarial característico del sur occidente de Colombia

7.2 INCIDENCIAS AMBIENTALES

Actualmente se presenta una problemática en la reducción de diversidad biológica por distintos factores, mayormente a causa del hombre en su intención de ampliar el uso industrial para generar más riqueza, esto ha llevado a que muchas empresas estén obligadas a implementar culturas de responsabilidad social y ambiental en el desarrollo de sus actividades económicas.

Frente a esto las empresas deben realizar una adecuada gestión ambiental dentro y fuera de sus instalaciones; por lo tanto, MiKuy S.A.S se compromete a realizar procesos con bajos índices de contaminación fabricando empaques biodegradables para las barras de cereal orgánicas y así mismo el manejo adecuado que se le proporcionara a los residuos una vez finalizado el proceso de fabricación de las mismas, los cuales se los proporcionarán a los agricultores como abono para sus cultivos y alimentación para sus animales.

Así mismo la empresa como valor agregado realizara un adecuado seguimiento y control a indicadores ambientales que permitan destacar la sostenibilidad del proyecto consiente de la responsabilidad social, los cuales serán:

- Controlar el consumo de energía/hora durante el proceso productivo.

- Medir la cantidad de agua/hora usada durante el proceso productivo.
- Reducir el uso de insumos químicos.
- Fomentar actividades de reciclaje y reutilización de materiales y demás residuos.
- Elaborar estrategias, programas sostenibles enfocadas a una economía verde.

7.3 INCIDENCIAS SOCIALES

En el ámbito social, el proyecto busca brindar oportunidades laborales, los cuales representan beneficios para las personas vinculadas con la empresa, en donde su remuneración estará sujeta a un incremento porcentual mayor al establecido dentro del mercado laboral en el departamento de Nariño.

MiKuy S.A.S proporcionara adecuadas condiciones laborales; incluyendo capacitaciones, incentivos y demás métodos que sirvan de motivación para el personal permitiendo obtener un crecimiento profesional, así mismo estandarizando las diferentes actividades obteniendo de estas un mayor resultado en un menor tiempo posible.

La empresa está comprometida con disminuir la tasa de desempleo en la región sectorizada en una mayor proporción por madres y padres cabeza de familia, la cual ha sido vulnerada por la escasez de oportunidades laborales dentro del mercado ocasionado por la ausencia de estudios y porque no cumple con los estándares de edad establecidos por las diferentes empresas.

El proyecto está encaminado en adoptar una visión social comprometida con la expansión empresarial tanto a nivel departamental, nacional e internacional, otorgando de esta manera un cambio de una sociedad consumista a una productora generadora de empleo y oportunidades sociales que influyan en el desarrollo y sostenibilidad de la sociedad a nivel económico, cultural, ambiental entre otros, lo cual servirá para que la región sea más competitiva y más atractiva para la inversión extranjera.

CONCLUSIÓN

La pandemia producida por Covid-19 sirvió para que la sociedad en general se incentivara por el cuidado personal provocando un cambio en su alimentación y su estilo de vida, incurriendo de esta forma en una variación de alimentos procesados a una alimentación más saludable. Ante esta iniciativa la presente idea de negocios se desarrolla en proporcionar una alternativa acorde a los parámetros demandados por la sociedad, donde se busca que los productos tengan altos índices de proteínas, vitaminas, y minerales, donde estos requerimientos se podrán encontrar en las barras de cereal orgánicas producidas por la empresa MIKUY S.A.S.

Las barras de cereal orgánicas se realizarán de acuerdo a las propiedades de las diferentes semillas que incurrirán en su fabricación, puesto que cada una de ellas satisfacen las diferentes necesidades que el mercado consumista requiere para el cumplimiento de sus actividades diarias.

Ante la iniciativa de cambio de alimentación que demanda los consumidores muchas empresas se han encaminado en proporcionar diferentes alternativas con el objetivo de abarcar en este mercado, como Nutresa, Tostitos Y Kellogs, las cuales actualmente tienen un posicionamiento fuerte en esta unidad de negocio, ante esta situación la empresa MIKUY S.A.S, tiene el deseo de abarcar este nuevo mercado con la fabricación de barras de cereales, las cuales han tenido un alto nivel de aceptación por parte de los clientes, quienes han establecido un precio de venta adecuado, de \$2.472, siendo este valor, competitivo en el mercado.

La fabricación de las barras de cereal orgánicas estará enfocada a satisfacer 3 necesidades dentro del mercado, las cuales son: mejora de procesos digestivos, aumento de masa muscular y la obtención de energía, en una presentación de 49 gramos. Esta producción será posible en la planta de producción ubicada en el corregimiento de Buesaquillo y podrá ser encontrada en su punto de venta en el barrio Santa Mónica.

La estructura organizacional de la empresa estará enfocada en solventar todas las actividades administrativas, comerciales y financieras, se dispone de 21 empleados, donde se cuenta con el personal capacitado para la realización de dichas funciones las cuales están descritas en el manual de funciones y estatutos establecidos por la empresa, con el objetivo de brindar al cliente una mejor experiencia; estas actividades contarán con una remuneración superior a lo establecido dentro del mercado laboral.

De acuerdo al estudio de análisis y evaluación financiera se determinó que el proyecto es viable, debido a que su precio de venta es competitivo por lo cual es atractivo para la demanda insatisfecha presente en el mercado otorgando de esta forma un flujo de efectivo y una proyección de ingresos capaces de solventar los gastos y costos incurridos en el desarrollo del objeto social, teniendo un VPN de

\$286.706.675, el cual indica que el flujo de ingresos del proyecto en un periodo de 5 años es positivo, además de contar con una TIR de 48% indicando un porcentaje de rentabilidad que favorece a los inversionistas y para finalizar se tiene una relación B/C de \$4.43 donde indica que se recupera \$3.43 por cada peso invertido, de esta manera se concluye que la presente idea de negocio es rentable y aceptada en la ciudad de Pasto.

Este proyecto está enfocado en brindar soluciones asertivas frente a la problemática social, económica y ambiental que presenta el sector empresarial en cuanto a la realización de actividades industriales y comerciales, mitigando de esta forma las incidencias presentes en el desarrollo de una sociedad.

RECOMENDACIONES

De acuerdo con las iniciativas que la sociedad demanda con respecto al cambio de alimentación se recomienda que más empresas innoven sus productos que son dañinos a la salud por unos que contribuyan al bienestar de la salud humana, de igual forma las empresas que abarcan este mercado promover más productos capaces de satisfacer las necesidades de los clientes.

Realizar un estudio técnico- científico a las diferentes semillas, alimentos secos, los cuales en sus propiedades poseen altos índices de proteínas, vitaminas y minerales capaces de brindar una nueva alternativa a la alimentación saludable, de esta forma se incentivará a la producción dinamizando su calidad y sabor para el consumo de los potenciales clientes.

Las empresas del sector industrial deben implementar y ejecutar los parámetros presentes en la responsabilidad social empresarial frente a los temas sociales y ambientales, promoviendo así una competencia más dinámica, con precios justos con relación directa a su calidad y mitigando el impacto ambiental bajo el desarrollo de estrategias, procesos y procedimientos que conlleven a una planeación de beneficio e interés colectivo.

El departamento de Nariño cuenta con zonas de expansión de acuerdo al POT en donde el sector industrial podría posicionarse ya que cuenta con varios recursos naturales los cuales facilitan la transformación de materia prima en productos finales promoviendo de esta forma el empleo, las mejoras de vías de comunicación y la economía departamental.

Las empresas en la actualidad deben estar enfocadas en realizar una acertada planeación estructural en donde los trabajadores desarrollen actividades acordes a sus conocimientos y/o experiencias con el objetivo que los procesos se ejecuten con el personal calificado para obtener resultados eficaces en un menor tiempo, de esta manera los empleados obtendrán un buen ambiente laboral acompañado por una buena remuneración, logrando que las empresas sean más competitivas y sostenibles.

Realizar una buena gestión con los costos y gastos que interviene en el desarrollo del objeto social de la empresa para que estos no intervengan en gran medida en el aumento de precios y en la baja calidad de sus productos finales, lo que promoverá que la empresa pierda su credibilidad y sostenibilidad frente a la competencia directa presente en el mercado.

Implementar y ejecutar el sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo, desarrollar prácticas que mitiguen el impacto ambiental, promover sistemas de sostenibilidad económica para mejorar la calidad de vida de los ciudadanos del departamento de Nariño.

BIBLIOGRAFIA

ANONIMO. La importancia de las semillas en nuestras comidas (en línea). En: Omni vegetales: 29, marzo, 2017 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.omnivegetales.com/blogs/news/el-poder-de-las-semillas>

ANONIMO. Cuatro de doce actividades crecieron en medio de crisis de COVID en 2020 (en línea). En: El tiempo: 16, febrero, 2021 (consultada: 25, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/pib-los-4-sectores-economicos-que-crecieron-segun-el-dane-noticias-hoy-567205#:~:text=Las%20actividades%20econ%C3%B3micas%20que%20m%C3%A1s,0%20puntos%20porcentuales%20a%20la>

ANONIMO. Actividades económicas de Nariño, HISTORIA DE NARIÑO (en línea). En: marzo, 2019 (consultada: 26 de mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://sites.google.com/site/historiadenarino/actividades-economicas-de-narino>

ANONIMO. Informe de gestión. (en línea). En: Fenalce: mayo, 2018 (consultada: 27, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: https://fenalce.org/siembras/archivos/lt/lt_412IG-FNC-2018-CONSOLIDADO.pdf

ANONIMO. ¿Qué es el amaranto y para qué sirve? (en línea). En: Amati foods: 07, julio, 2021 (consultada: 25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.amatifoods.com/que-es-el-amaranto-y-para-que-sirve/>

ANONIMO. 6 beneficios y propiedades de la semilla de girasol (en línea). En: Ifeelgood: x (consultada: 25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.ifeelgood.com.ar/blog/28-7-beneficios-de-las-semillas-de-girasol.html>

ANONIMO. Las propiedades y beneficios de la avena (en línea). En: Luz de tajo: 14, noviembre, 2018 (consultada: 25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.luzdeltajo.net/lifestyle/articles/los-beneficios-las-propiedades-la-avena/>

ANONIMO. Miel de abeja 10 beneficios y propiedades de este alimento (en línea). En: Psicología y mente: x (consultado: 25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://psicologiaymente.com/nutricion/miel-de-abeja>

BENAVIDES GUEVARA LINA. Grupo Nutresa y Kellog tienen 58% del negocio de barras de cereal (en línea). En: LR: 01, noviembre, 2017 (consultada: 28, septiembre, 2021). Disponible en la dirección electrónica:

<https://www.larepublica.co/empresas/nutresa-y-kellogg-tienen-58-del-negocio-de-barras-de-cereal-2565150>

BENAVIDES GUEVARA LINA. Grupo Nutresa y Kellogg tienen 58% del negocio de barras de cereal (en línea). En: LR: 01, noviembre, 2017 (consultada: 28, septiembre, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.larepublica.co/empresas/nutresa-y-kellogg-tienen-58-del-negocio-de-barras-de-cereal-2565150>

BUPA. Prevención. Alimentación saludable (en línea). En: Bupa: marzo, 2020 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.bupasalud.com.co/salud/alimentacion-saludable>

CABALLERO FERRARI, Federico J. Industria (en línea). En: Economipedia: 23, enero, 2016 (consultada: 25, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://economipedia.com/definiciones/industria.html>

CHIAVENATO, Idalberto. Gestión del Talento Humano. Editorial Mc Graw Hill, 2014.

DIAN. Estatuto tributario. (En línea). En: 18, marzo, 2022 (Consultada: 16, abril, 2022). Disponible en la dirección electrónica: http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario.html

DORIA, Jessica. Generalidades sobre las semillas: su producción, conservación y almacenamiento. Cultivos tropicales. Scielo (en línea). En: enero, 2010 (consultada: 26, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0258-59362010000100011

FAO, Agencia de desarrollo rural. Organización de Naciones Unidas para la alimentación y la agricultura (en línea). En: FAO (consultada: 27, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.adr.gov.co/servicios/pidaret/TOLIMA%20TOMO%20II.pdf>

FERNANDEZ, Sonia. Una opción más saludable: Estas son las semillas más generosas en proteínas vegetales (en línea). En: Alimento: 23, abril, 2019 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: https://www.alimento.elconfidencial.com/nutricion/2019-04-23/semillas-generosas-proteinas-vegetales_1908482/

FERNANDEZ Sonia. Frutos secos: cuáles son los mejores y más sanos para comer (en línea). En: Alimento: 27, junio, 2018 (consultada: 18, febrero, 2022). Disponible en la dirección electrónica: https://www.alimento.elconfidencial.com/nutricion/2018-06-27/frutos-secos-sanos_1577305/

GONZÁLES RAMIREZ, Ximena Alejandra. La industria colombiana en el siglo XXI (en línea). En: Banco de la República: x (consultada: 26, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.banrep.gov.co/es/industria-colombiana-el-siglo-xxi>

GORSKI, Alana. Cuales son las 5 semillas que por sus propiedades deberían incorporarse a la dieta cotidiana (en línea). En: Infobae: 9, noviembre, 2017 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.infobae.com/tendencias/nutriglam/2017/11/09/cuales-son-las-5-semillas-que-por-sus-propiedades-deberian-incorporarse-a-la-dieta-cotidiana/>

Grupo Aval. Portal financiero (en línea). En: Grupo Aval: x (consultada:7, agosto,2022). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/indicadores/tasas-interes>.

GUEVARA BENAVIDES, Lina María. Siete de cada 10 personas quieren más productos saludables (en línea). En: LR: 22, octubre, 2018 (consultada: 23, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.larepublica.co/consumo/siete-de-cada-10-personas-quieren-mas-productos-saludables-2783999>

HERNANDEZ LAURA. Chía: qué es, cómo tomar las semillas y beneficios que aporta su consumo (en línea). En: Mundo deportivo: 01, julio, 2021 (consultada:25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.mundodeportivo.com/vidae/nutricion/20210601/49398913757/chia-propiedades-y-beneficios-de-estas-poderosas-semillas.html>

MEDLINE PLUS. 5 fantásticos beneficios de las semillas de linaza (en línea). En: Salud digital: x (consultada:25, agosto,2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.clikisalud.net/5-fantasticos-beneficios-las-semillas-linaza/>

MINISTERIO DE COMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO. Decreto 957 (05, Junio, 2019). Bogotá D.C.: 2019. 3 p

NIETO, Carla. Nutricion saludable. Chia, sesamo, girasol y lino: los multibeneficios de 4 minisemillas (en línea). En: Alimento: 11, junio, 2018 (consultada: 24, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: https://www.alimento.elconfidencial.com/nutricion/2018-06-11/semillas-chia-sesamo-girasol-lino-beneficios_1574609/

QUELART, Raquel. Estas son las vitaminas y minerales imprescindibles en tu dieta. Bienestar (en línea). En: la vanguardia: 30, diciembre, 2015 (consultada: 24, mayo 2021). Disponible en la dirección electrónica

<https://www.lavanguardia.com/bienestar/20151230/301109007718/vitaminas-minerales-dieta.html>

REYES, Giovanni. Producción de cereales en Colombia esta estancada. (en línea). En: Portafolio: marzo, 21, 2019 (consultada: 8,junio, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.portafolio.co/economia/apertura-economica-vulnerabilidad-en-produccion-de-cereales-527727>

RUS ARIAS, Enrique. Punto de equilibrio (en línea). En: Economipedia: 06, mayo, 2020 (consultada: 12, agosto, 2022). Disponible en la dirección electrónica: <https://economipedia.com/definiciones/punto-de-equilibrio.html>

SABER ES PRACTICO. Población en los departamentos de Nariño. Saber es practico (en línea). En: 29, Marzo, 2019 (consultada: 4, marzo, 2022). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.saberespractico.com/demografia/poblacion-departamentos-colombia-2019/>

SIERRA, Carolina. La producción real de la industria manufacturera cayó 8% en 2020 según reporto el Dane (en línea). En: LR: 12, febrero, 2021 (Consultada: 26, mayo, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.larepublica.co/economia/la-produccion-real-de-la-industria-manufacturera-cayo-8-en-2020-segun-el-dane-3124474>

ZANIN TATIANA. Semillas de calabaza: 11 beneficios y como consumirlas (en línea). En: Tuasaúde: Octubre,2020 (consultada:25, agosto, 2021). Disponible en la dirección electrónica: <https://www.tuasaude.com/es/semillas-de-calabaza/>

ZERATSKY, Katherine. Nutricion y comida saludable (en línea). En: Mayo clinic: 2, febrero, 2021 (Consultada: 24, mayo , 2021). Disponible en la dirección electrónica <https://www.mayoclinic.org/es-es/healthy-lifestyle/nutrition-and-healthy-eating/expert-answers/flaxseed/faq-20058354>

ANEXOS

Anexo A. Formato de encuesta

UNIVERSIDAD CESMAG
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA – VIII SEMESTRE
ENCUESTA DIRIGIDAS A CONSUMIDORES

OBJETIVO: Conocer el grado de aceptación del plan de negocios para una empresa productora de barras de cereal orgánicas en el municipio de Pasto.

La empresa se encuentra realizando una encuesta con el fin de lanzar al mercado un nuevo producto saludable a base de semillas y cereales para ello, se planteó las siguientes preguntas.

El diseño de la encuesta esta formulada por medio de preguntas de selección múltiple con única respuesta.

Desarrollada por Angie Chaves, Andrés Patiño y Emerson Ruiz.

¿Cuál es su edad?

- a. 18-20
- b. 21-24
- c. 25-29
- d. Mayores a 30

¿A qué género pertenece?

- a. Femenino
- b. Masculino
- c. Prefiero no decirlo

1. ¿Cuál es su fuente de ingreso?

- a. Laboral.
- b. Familiar.
- c. Otra ¿Cuál? _____

2. ¿Consume barras de cereal?

- a. Si
- b. No

Si su respuesta es **No** ¿Por qué razón no consume una barra de cereal?

3. ¿Por qué razón consume o consumiría una barra de cereal?
 - a. Suplemento deportivo
 - b. Suplemento nutricional
 - c. Snack
 - d. Suplemento para el estudio.

4. ¿Cuál es la razón determinante al momento de escoger una marca de barras de cereal?
 - a. Calidad de ingredientes
 - b. Cantidad nutricional
 - c. Sabor
 - d. Precio

5. ¿Conoce las propiedades y beneficios de las semillas, chía, amaranto, linaza, pepitas de girasol, calabaza y avena?
 - a. Si
 - b. No

6. ¿Le gustaría que nuestro nuevo producto contenga estas semillas?
 - A. Si
 - B. No¿Por qué? _____

7. ¿Como prefieres las presentaciones de este producto?
 - a. Barra (1 barra de 34 gr)
 - b. Empaque (3 barras de 100 gr)
 - c. Caja (5 barras 200 gr)

8. ¿Este producto podría ser parte de los alimentos que consumen en su vida?
 - a. Si
 - b. No.

9. ¿Te parece acertada la nueva tendencia de consumir alimentos saludables?
 - a. Si
 - b. No.

10. ¿Las características y funciones de este nuevo producto son importantes para su alimentación?
 - a. Si
 - b. No

11. ¿Qué beneficio quiere que el producto le brinde?
 - a. Dar energía
 - b. Contenga vitaminas
 - c. Solo para snack
 - d. Todas las anteriores

12. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una barra de cereal?
- a. 2.000
 - b. 5.000
 - c. 7.000
 - d. 10.000
13. ¿Con que frecuencia consumiría nuestro producto?
- a. Diariamente
 - b. Semanalmente
 - c. Mensualmente
14. ¿Cuántas barras de cereales estaría dispuesto a consumir semanalmente?
- a. 1 a 2
 - b. 3 a 4
 - c. 5 a 6
 - d. Mas de 6
15. ¿En qué lugar compraría nuestro producto?
- a. Tienda de barrio
 - b. Tienda naturista
 - c. Supermercado
 - d. Gimnasios.
 - e. Tienda virtual
16. ¿Por qué medio le gustaría recibir información de nuestro producto?
- a. Redes sociales.
 - b. Radio.
 - c. Televisión.
 - d. Folletos.

 <p>UNIVERSIDAD CESMAG NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</p>	CARTA DE ENTREGA TRABAJO DE GRADO O TRABAJO DE APLICACIÓN – ASESOR(A)	CÓDIGO: AAC-BL-FR-032
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

San Juan de Pasto, 29 de noviembre de 2022.

Biblioteca
REMIGIO FIORE FORTEZZA OFM. CAP.
Universidad CESMAG
Pasto

Saludo de paz y bien.

Por medio de la presente se hace entrega del Trabajo de Grado / Trabajo de Aplicación denominado PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BARRAS DE CEREALES ORGANICAS EN EL MUNICIPIO DE PASTO, presentado por el (los) autor(es) ANGIE MELISSA CHAVES DELGADO, ANDRES FELIPE PATIÑO BOLAÑOS y EMERSON DALADIER RUIZ DELGADO del Programa Académico CONTADURÍA PÚBLICA al correo electrónico biblioteca.trabajosdegrado@unicesmag.edu.co. Manifiesto como asesor(a), que su contenido, resumen, anexos y formato PDF cumple con las especificaciones de calidad, guía de presentación de Trabajos de Grado o de Aplicación, establecidos por la Universidad CESMAG, por lo tanto, se solicita el paz y salvo respectivo.

Atentamente,



Jinha Mauren Botina Mora
Contaduría Pública
Cel: 3162588537
Correo: jmbotina@unicesmag.edu.co

 UNIVERSIDAD CESMAG <small>NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	CÓDIGO: AAC-BL-FR-031
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

INFORMACIÓN DEL (LOS) AUTOR(ES)	
Nombres y apellidos del autor: Emerson Daladier Ruiz Delgado	Documento de identidad: 1.233.189.238 de Pasto
Correo electrónico: emersonruiz0497@gmail.com	Número de contacto: 3155406662 - 602722639
Nombres y apellidos del autor: Angie Melissa Chaves Delgado	Documento de identidad: 1.004.217.546 de Pasto
Correo electrónico: Angiemeli29@gmail.com	Número de contacto: 3185472211
Nombres y apellidos del autor: Andrés Felipe Patiño Bolaños	Documento de identidad: 1.010.130.509 de Pasto
Correo electrónico: felipepatinob@gmail.com	Número de contacto: 3186989834
Nombres y apellidos del asesor:	Documento de identidad:
Correo electrónico:	Número de contacto:
Título del trabajo de grado: PLAN DE NEGOCIOS PARA UNA EMPRESA PRODUCTORA DE BARRAS DE CEREAL ORGANICAS EN EL MUNICIPIO DE PASTO	
Facultad y Programa Académico: Facultad de ciencias administrativas y contables Programa de Contaduría Pública	

En mi (nuestra) calidad de autor(es) y/o titular (es) del derecho de autor del Trabajo de Grado o de Aplicación señalado en el encabezado, confiero (conferimos) a la Universidad CESMAG una licencia no exclusiva, limitada y gratuita, para la inclusión del trabajo de grado en el repositorio institucional. Por consiguiente, el alcance de la licencia que se otorga a través del presente documento, abarca las siguientes características:

- a) La autorización se otorga desde la fecha de suscripción del presente documento y durante todo el término en el que el (los) firmante(s) del presente documento conserve (mos) la titularidad de los derechos patrimoniales de autor. En el evento en el que deje (mos) de tener la titularidad de los derechos patrimoniales sobre el Trabajo de Grado o de Aplicación, me (nos) comprometo (comprometemos) a informar de manera inmediata sobre dicha situación a la Universidad CESMAG. Por consiguiente, hasta que no exista comunicación escrita de mi(nuestra) parte informando sobre dicha situación, la Universidad CESMAG se encontrará debidamente habilitada para continuar con la publicación del Trabajo de Grado o de Aplicación dentro del repositorio institucional. Conozco(conocemos) que esta autorización podrá revocarse en cualquier momento, siempre y cuando se eleve la solicitud por escrito para dicho fin ante la Universidad CESMAG. En estos eventos, la Universidad CESMAG cuenta con el plazo de un mes después de recibida la petición, para desmarcar la visualización del Trabajo de Grado o de Aplicación del repositorio institucional.
- b) Se autoriza a la Universidad CESMAG para publicar el Trabajo de Grado o de Aplicación en formato digital y teniendo en cuenta que uno de los medios de publicación del repositorio institucional es el internet, acepto(amos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación circulará con un alcance mundial.

 UNIVERSIDAD CESMAG <small>NIT: 800.109.387-7 VIGILADA MINEDUCACIÓN</small>	AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL	CÓDIGO: AAC-BL-FR-031
		VERSIÓN: 1
		FECHA: 09/JUN/2022

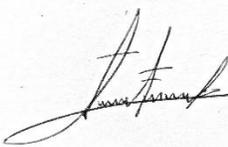
- c) Acepto (aceptamos) que la autorización que se otorga a través del presente documento se realiza a título gratuito, por lo tanto, renuncio(amos) a recibir emolumento alguno por la publicación, distribución, comunicación pública y/o cualquier otro uso que se haga en los términos de la presente autorización y de la licencia o programa a través del cual sea publicado el Trabajo de grado o de Aplicación.
- d) Manifiesto (manifestamos) que el Trabajo de Grado o de Aplicación es original realizado sin violar o usurpar derechos de autor de terceros y que ostento(amos) los derechos patrimoniales de autor sobre la misma. Por consiguiente, asumo(asumimos) toda la responsabilidad sobre su contenido ante la Universidad CESMAG y frente a terceros, manteniéndose indemne de cualquier reclamación que surja en virtud de la misma. En todo caso, la Universidad CESMAG se compromete a indicar siempre la autoría del escrito incluyendo nombre de(los) autor(es) y la fecha de publicación.
- e) Autorizo(autorizamos) a la Universidad CESMAG para incluir el Trabajo de Grado o de Aplicación en los índices y buscadores que se estimen necesarios para promover su difusión. Así mismo autorizo (autorizamos) a la Universidad CESMAG para que pueda convertir el documento a cualquier medio o formato para propósitos de preservación digital.

NOTA: En los eventos en los que el trabajo de grado o de aplicación haya sido trabajado con el apoyo o patrocinio de una agencia, organización o cualquier otra entidad diferente a la Universidad CESMAG. Como autor(es) garantizo(amos) que he(hemos) cumplido con los derechos y obligaciones asumidos con dicha entidad y como consecuencia de ello dejo(dejamos) constancia que la autorización que se concede a través del presente escrito no interfiere ni transgrede derechos de terceros.

Como consecuencia de lo anterior, autorizo(autorizamos) la publicación, difusión, consulta y uso del Trabajo de Grado o de Aplicación por parte de la Universidad CESMAG y sus usuarios así:

- Permiso(permitimos) que mi(nuestro) Trabajo de Grado o de Aplicación haga parte del catálogo de colección del repositorio digital de la Universidad CESMAG por lo tanto, su contenido será de acceso abierto donde podrá ser consultado, descargado y compartido con otras personas, siempre que se reconozca su autoría o reconocimiento con fines no comerciales.

En señal de conformidad, se suscribe este documento en San Juan de Pasto a los 28 días del mes de noviembre del año 2022.

	
Nombre del autor: Emerson Daladier Ruiz Delgado	Nombre del autor: Angie Melissa Chaves Delgado
	
Nombre del autor: Andrés Felipe Patiño Bolaños	



UNIVERSIDAD
CESMAG
NIT: 800.109.387-7
VIGILADA MINEDUCACIÓN

**AUTORIZACIÓN PARA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS DE
GRADO O TRABAJOS DE APLICACIÓN EN
REPOSITORIO INSTITUCIONAL**

CÓDIGO: AAC-BL-FR-031

VERSIÓN: 1

FECHA: 09/JUN/2022

Firma del asesor

Nombre del asesor: