

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMERCIALIZADORA DE
CARNE DE RES EN BUCARAMANGA

NICOLAS CASTRO ALMEYDA
ISNARDO ALFONSO CAMACHO

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA

2022

FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMERCIALIZADORA DE CARNE DE
RES EN BUCARAMANGA

NICOLAS CASTRO ALMEYDA
ISNARDO ALFONSO CAMACHO

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Gestión Empresarial.

Querubín Sánchez Martínez
Profesional en Gestión Empresarial

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA

2022

DEDICATORIA

A nuestra familia por el apoyo, el deseo de superación y amor que nos brindan cada día en que han sabido guiar por el camino indicado.

Simultáneamente, está dedicado a todas esas personas que nos han apoyado guiándonos en nuestro proyecto de vida, inspirando para tomar sabias y mejores decisiones en nuestras vidas.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por darnos la oportunidad de tener salud, vida y poder aportar al crecimiento y desarrollo de nuestro país, a mi familia porque nos alienta y acompañan en mi proyecto de vida.

A todas las personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice de la mejor manera y, en especial, a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron su conocimiento con nosotros, a todos ellos, gracias.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	20
1. ANÁLISIS GENERAL DEL SECTOR	22
1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR.....	22
1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR	24
1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR.	25
1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS	26
1.5 MARCO LEGAL	28
1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO	30
2. ESTUDIO DE MERCADOS.....	32
2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO	32
2.1.1 Definiciones, usos y especificaciones del producto.....	32
2.1.2 Atributos diferenciadores.	33
2.2 SEGMENTO DEL MERCADO.....	33
2.3 ESTUDIO DE DEMANDA.....	33
2.3.1 Necesidades de información..	33
2.3.2 Tipo de estudio.	34
2.3.3 Enfoque.	35
2.3.4. Fuentes de información.....	35
2.3.5 Técnica de investigación..	35
2.3.6 Instrumento para la recolección de información.	35
2.3.7 Modo de aplicación.	35
2.3.8 Cálculo de la muestra.....	35
2.3.9 Alcance.....	36
2.3.10 Tiempo de aplicación.....	36

2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.	36
2.3.12 Estimación de la demanda actual.....	45
2.3.13 Estimación de la demanda efectiva.....	46
2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años.	47
2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA	47
2.5 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO MÍNIMO VIABLE.....	49
2.5.1 Descripción, uso y especificaciones del servicio.	49
2.5.2 A tributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia..	49
2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN.	50
2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS.....	50
2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES.	50
2.8.1 Estrategias de comunicación.....	50
2.8.2 Presupuesto de comunicación	50
2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento.	50
2.8.2.2 Presupuesto de operación.....	51
3. ESTUDIO TÉCNICO	52
3.1 TIPO DE PROYECTO.....	52
3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO	52
3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.....	52
3.2.2 Descripción y diagramación de actividades claves	55
3.2.3 Características del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo.....	58
3.2.4 Análisis ambiental.	59
3.2.5 Recursos claves.	60
3.2.5.1 Talento humano.	60
3.2.5.2 Infraestructura.	60
3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancía.....	62
3.2.6 Distribución de planta	62

3.2.7 Localización.....	63
3.2.7.1 Macro localización.....	64
3.2.7.2 Micro localización.	64
3.2.8 Control de calidad..	67
3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO	68
3.3.1 Capacidad total diseñada por la línea de servicio.	68
3.3.2 Capacidad instalada.....	69
3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada.....	69
4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	71
4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN.....	71
4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	73
4.2.1 Misión.....	73
4.2.2 Visión.....	73
4.2.3 Valores corporativos.....	73
4.2.4 Organigrama	74
4.2.5 Asignación salarial	74
5 ESTUDIO FINANCIERO.....	76
5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA.....	76
5.1.1 Inversión fija	76
5.1.2 Inversión diferida.....	80
5.2 COSTOS Y GASTOS.....	81
5.2.1 Costos del servicio	81
4.2.1.1 Costos fijos.....	82
4.2.1.2 Costos variables.....	82
5.2.1.3 Costos totales.....	85
5.2.2 Gastos de administración y ventas.....	85
5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas.....	85

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas	87
5.2.2.3 Gastos totales	89
5.3 CAPITAL DE TRABAJO.....	89
5.3.1 Periodo de capital de trabajo.....	89
5.3.2 Estructura del crédito.....	90
5.3.2.1 Amortización del crédito.....	90
5.3.2.2 Gastos financieros.....	93
5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo.....	93
5.4 INVERSIÓN TOTAL	93
5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL.....	94
5.5.1 Recursos propios.....	95
5.5.2 Recursos de financiación.....	95
5.6 PRECIO DE VENTA.....	95
5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.....	96
5.7.2 Flujo de fondos proyectado	98
5.7.3 Estado de situación Financiera inicial y proyectado.....	99
5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA.....	101
5.8.1 Razones financieras.....	101
5.8.1.1 Razones de liquidez	101
5.8.1.2 Razones de operación.....	102
5.8.1.3 Razones de rentabilidad.....	103
5.8.1.4 Razones de endeudamiento.....	104
5.8.2 Indicadores de viabilidad.....	105
5.8.2.1 Tasa interna de retorno (TIR).....	106
5.8.2.2 Valor presente neto (VPN).....	106
5.8.2.3 Periodo de recuperación.....	107
5.8.2.4 Punto de equilibrio.....	107
5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO	108

6. CONCLUSIONES.....	109
7. RECOMENDACIONES	111
BIBLIOGRAFÍA	112
ANEXOS	118

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Consumo de carne de res en los hogares.....	36
Cuadro 2. Sitios frecuentes para la compra de carne de res	37
Cuadro 3. Factor determinante para la compra de carne de res.	38
Cuadro 4. Tipos de carne de res que compra	39
Cuadro 5. Consumo de carne por semana.....	40
Cuadro 6. Gasto de dinero en carne de res	41
Cuadro 7. Empaque y entrega del producto.....	42
Cuadro 8. Ofertas de productos	43
Cuadro 9. Acogida de la nueva comercializadora de carne de res.	44
Cuadro 10. Demanda proyectada.	47
Cuadro 11. Benchmarking.....	47
Cuadro 12. Presupuesto de apertura	50
Cuadro 13. Publicidad anual.	51
Cuadro 14. Ficha técnica del producto.....	52
Cuadro 15. Ficha técnica del servicio.....	54
Cuadro 16. Puestos de trabajo.....	60
Cuadro 17. Equipos de oficina	60
Cuadro 18. Equipos de computación y comunicación.....	60
Cuadro 19. Maquinaria y equipo	61
Cuadro 20. Muebles y enseres operativos o de producción.....	61
Cuadro 21. Herramientas, repuestos y accesorios.....	61
Cuadro 22. Materiales directos e insumos para la venta.....	62
Cuadro 23. Materiales indirectos.....	62
Cuadro 24. Distribución por metros cuadrados	63
Cuadro 25. Micro localización	65
Cuadro 26: Capacidad diseñada por servicio.....	69
Cuadro 27. Capacidad instalada por servicio.....	69

Cuadro 28. Crecimiento de capacidad	69
Cuadro 29. Salarios.....	74
Cuadro 30. Porcentaje de prestaciones sociales	75
Cuadro 31. Equipos de oficina	76
Cuadro 32. Equipos de computación y comunicación.....	77
Cuadro 33. Maquinaria y equipos.....	77
Cuadro 34. Muebles y enseres operativos o de producción.....	78
Cuadro 35. Herramientas	78
Cuadro 36: Inversión fija.	79
Cuadro 37. Inversión diferida.	80
Cuadro 38. Prorrateso de servicios.....	81
Cuadro 39. Costos fijos	82
Cuadro 40. Nomina operativa (MOD).....	82
Cuadro 41. Materia prima.....	83
Cuadro 42. Materiales indirectos.....	83
Cuadro 43. Costos variables	84
Cuadro 44. Costos fijos y variables.	85
Cuadro 45. Nómina administrativa	85
Cuadro 46. Gastos fijos de administración y venta	86
Cuadro 47. Nómina de ventas.....	87
Cuadro 48. Gastos variables de administración y ventas.....	88
Cuadro 49. Total, gastos de administración y ventas.....	89
Cuadro 50: Estructura del crédito	90
Cuadro 51: Estructura del crédito.....	90
Cuadro 52. Capital de trabajo.....	93
Cuadro 53. Total, en inversión.	94
Cuadro 54. Estructura de capital	94
Cuadro 55: Precio de venta.....	95
Cuadro 56. Estados financieros	96

Cuadro 57. Flujo de fondos proyectados.....	98
Cuadro 58: Situación financiera proyectada.....	100
Cuadro 59. Razones de liquidez	101
Cuadro 60. Razones de operación.....	102
Cuadro 61. Razones de rentabilidad	103
Cuadro 62. Razones de endeudamiento	104
Cuadro 63. Indicadores de viabilidad	105
Cuadro 64. Proyección de indicadores de viabilidad.....	106
Cuadro 65. variables punto de equilibrio.	107
Cuadro 66. Punto de equilibrio.	107

LISTA DE IMÁGENES.

	pág.
Imagen 1. Diagrama de servicio.....	56
Imagen 2. Plano de distribución por áreas.	62
Imagen 3. Organigrama	74

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Consumo de carne de res en los hogares.	36
Gráfica 2. Sitios frecuentes para la compra de carne de res.....	37
Gráfica 3. Factor determinante para la compra de carne de res.	38
Gráfica 4. Tipos de carne de res que compra	39
Gráfica 5. Consumo de carne por semana.....	41
Gráfica 6. Gasto de dinero en carne de res	41
Gráfica 7. Empaque y entrega del producto	42
Gráfica 8. Ofertas de productos	43
Gráfica 9. Acogida de la nueva comercializadora de carne de res.....	44
Gráfica 10. Punto de equilibrio	107

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A: Propuesta e implementación del plan de manejo ambiental.....	118
Anexo B: Propuesta e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo.....	126
Anexo C: Encuesta.....	132

GLOSARIO

BOVINO: Dicho de un mamífero, Del grupo de los rumiantes, de gran talla, con el estuche de los cuernos liso, el hocico ancho y desnudo y la cola larga con un mechón en el extremo, y que está en muchos casos domesticado.

CIIU: Con el propósito de clasificar las actividades económicas de los empresarios del país de la manera más precisa, las cámaras de comercio del país, a partir del año 2000, se rigen por la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) de todas las actividades económicas.

CARNE: Se entiende por carne la parte muscular comestible de los animales de abasto sacrificados en mataderos autorizados constituida por todos los tejidos blandos que rodean el esqueleto tendones vasos nervios aponeurosis y todos los tejidos no separados durante la faena.

CARNE EN CANAL. Se comprende como carne en canal “el cuerpo de cualquier animal de abasto público o para consumo humano, después de haber sido sacrificado y eviscerado.

CARNE MEDIA CANAL. Se entiende media canal, “la pieza obtenida por la separación de la canal siguiendo el plano de simetría que pasa por el centro de las vértebras cervicales, dorsales, lumbares y sacras y por el centro del esternón y la sínfisis púbica.

CARNE CUARTO CANAL. “La media canal, suele cortarse en dos cuartos, (frecuentemente a nivel del espacio entre las 13 costillas 12^a y 13^a), definiéndose así un cuarto delantero (desde la costilla 12^a hasta la primera vértebra cervical “atlas”), y un cuarto trasero (desde la costilla 13^a hasta la 3^a vértebra caudal), aunque puede haber

variantes en la confección de los cuartos según necesidades preestablecidas por las costumbres locales.

FEDEGAN: La Federación Colombiana de Ganaderos.

INVIMA: Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos.

INVESTIGACIÓN: Que tiene por fin ampliar el conocimiento científico, sin perseguir, en principio, ninguna aplicación práctica.

TRAZABILIDAD: Posibilidad de identificar el origen y las diferentes etapas de un proceso de producción y distribución de bienes de consumo.

RESUMEN

TÍTULO: FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA COMERCIALIZADORA DE CARNE DE RES EN BUCARAMANGA*

AUTOR: NICOLAS CASTRO ALMEYDA, ISNARDO ALFONSO CAMACHO**

PALABRAS CLAVE: TRAZABILIDAD, INOCUIDAD, BOVINO, GANADERÍA, BPM, DESPOSTE, CARNE.

DESCRIPCIÓN: En vista de un mercado exigente que busca productos de inocuidad, se puede concluir que Carnes & Cortes por su trazabilidad aporta un crecimiento en el ámbito empresarial y mejora continua en el proceso y consumo de carne de res en Bucaramanga.

El estudio de mercado despliega un sin número de aspectos, como es la necesidad de innovar en los servicios y cambiar esa forma tan tradicional y conservadora de comercializar carne de res.

En el estudio técnico se revela la importancia de la estructura organizacional de la empresa, como también, la importancia de cumplir aspectos que contribuyen al cumplimiento de los diferentes objetivos, así mismo, la importancia de reclutar un talento humano que contribuya y brinde confianza y experiencia en el desarrollo de sus actividades.

Con relación a la parte financiera, inicialmente se pudo determinar la distribución de los recursos financieros, donde la mayor participación es con recursos propios (inversionistas) es de 64,64% seguido de socios fundadores con una participación de 25,32 % y finalmente un crédito de 9,64% del total de los recursos.

Lo que indica que el crédito será fácilmente aprobado, debido a la capacidad de producción y las utilidades que generan en el tiempo, igualmente se observó un comportamiento importante para los inversionistas ya que la tasa interna de retorno es favorable y generalmente el desarrollo de la factibilidad es viable para todos.

*Trabajo de grado

**Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director: Querubín Sánchez Martínez. Profesional en Gestión Empresarial.

ABSTRACT

TITLE: FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A BEEF COMMERCIALIZATION COMPANY IN BUCARAMANGA*

AUTHOR: NICOLAS CASTRO ALMEYDA, ISNARDO ALFONSO CAMACHO**

KEY WORDS: TRACEABILITY, SAFETY, BOVINE, CATTLE, LIVESTOCK, BPM, DEBONING, MEAT.

DESCRIPTION: In view of a demanding market that looks for safe products, it can be concluded that Carnes & Cortes, due to its traceability, contributes to the growth and continuous improvement in the consumption of beef in Bucaramanga.

The market study reveals several aspects, such as the need to innovate in services and change the traditional and conservative way of marketing beef.

The technical study reveals the importance of the organizational structure of the company, as well as the importance of following aspects that contribute to the fulfillment of the different aims, as well as the importance of recruiting a human talent that contributes and supplies confidence and experience in the development of its activities.

In relation to the financial part, initially it was possible to decide the distribution of financial resources, where the greatest participation is with own resources (investors) is 64,64% followed by founding partners with a participation of 25,32 % and finally a credit of 9,64% of the total resources.

This shows that the credit will be easily approved, due to the production ability and the profits generated over time, also an important behavior was seen for investors since the internal rate of return is favorable and generally the development of the feasibility is viable for all.

*Degree Work

**Institute of Regional Projection and Distance Education, Business Management.
Director: Querubín Sánchez Martínez. Professional in Business Management.

INTRODUCCIÓN

La idea de crear Carnes & Cortes como comercializadora de carne de res en la ciudad de Bucaramanga, nace como alternativa para suplir necesidad de carne de res asegurando su calidad y propiedades que le permitan al cliente y a la comunidad en general una confianza de consumo de este bien y a su vez un favorable resultado de crecimiento financiero que le permita a la nueva empresa establecerse en un mercado y proyectarse competitivamente en la ciudad de Bucaramanga.

En la ciudad se ha observado en varios expendios de carne de res la no aplicación de buenas prácticas de manufactura (BPM) además la falta de conocimiento de los procedimientos y otros temas legales que establece el decreto 3075 de 1997 y las deficientes condiciones de salubridad de acuerdo con lo exigido por la secretaria de salud de la ciudad, esto como factor importante para que el cliente o consumidor no tenga confianza sobre la inocuidad de la carne de res que le puedan ofrecer.

Esta problemática conlleva a los autores a desarrollar este proyecto en el cual lo complementa una serie de estudios, entre ellos un estudio de mercados mediante el cual se determina el comportamiento del mercado para esta clase de productos, fijando su demanda, oferta, canales de comercialización, precio, estrategias de publicidad y promoción y demás variables que le permitan a esta nueva empresa condicionarse con el mercado.

En el estudio técnico se presenta una serie de datos que permite analizar la viabilidad del proyecto, de igual manera provee información de la estructuración de la empresa como lo es, la micro localización, diagrama de actividades, los recursos claves, entre otros con lo cual se logra calcular la capacidad de la nueva empresa Carnes & Cortes.

En el estudio administrativo se presenta la estructura organizacional que tendrá el proyecto, es fundamental conocer la estructura organizacional ya que a partir de este estudio permite definir los requisitos que se tienen que cumplir dentro del proyecto.

Luego del estudio administrativo, continuamos con el estudio financiero que permite analizar todo lo que se refiere a inversión, gastos que el proyecto tendrá para este pueda iniciar sus operaciones, además se conocen los ingresos que tendrá por su operación. se presenta de igual manera la proyección de gastos e ingresos por cinco años, después del análisis de estos resultados nos facilita conocer el punto de equilibrio para Carnes & Cortes.

1. ANÁLISIS GENERAL DEL SECTOR

1.1 DESCRIPCIÓN DEL SECTOR

Carnes & Cortes, pertenece al sector terciario, por otro lado, el Código CIIU al que es el 4723: Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados.

Según el censo pecuario del año 2022, la población bovina en el país está distribuida en 633.841 predios y totaliza 29.301.392 animales, lo cual representa un incremento de un 4,7%, respecto a 2021. De manera similar, que el año anterior, el 68,6% del total de ganado bovino se concentra en los mismos diez departamentos, Antioquia (11,2%), Córdoba (7,8%), Meta (7,8%), Caquetá (7,5%), Casanare (7,5%), Santander (5,7%), Magdalena (5,5%), Cesar (5,5%), Bolívar (4,9%) y Cundinamarca (5,0%).

El número de predios a nivel nacional aumento en 0,07%, respecto al total de predios del año anterior, y es consistente con el incremento en el número total de cabezas de ganado bovino. De los 633.841 predios en el país, el 69,8% se concentra en diez departamentos del país de Boyacá (13,8%), Cundinamarca (12,9%), Antioquia (10,3%), Nariño (7,4%), Santander (6,8%), Córdoba (5,0%), Tolima (3,8%), Cauca (3,3%), Caquetá (3,3%) y Meta (3,2%).¹

Colombia no solo es exportador de carne, sino también importa, y las cifras rondan en 2.954 toneladas de carne proveniente de Argentina, Chile, EUA. Paraguay Uruguay, por otro lado, los países que consumen carne de res colombiana son Congo, Emiratos árabes, Líbano, Egipto, Rusia entre otros, que en total exportan 21.063 toneladas de

¹ COLOMBIA. INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO

carne, en pie exportan 188.250 cabezas, lo que indica que es un sector en crecimiento y que aporta crecimiento al país.

Santander ahora exporta carne congelada a Angola y Guinea Ecuatorial. Durante el primer semestre de 2022, el departamento de Santander logró exportaciones no minero-energéticas por 236 millones de dólares, lo que significó un incremento del 15,4% con respecto al mismo periodo del 2021 y 61% frente al 2020. Donde los productos más comercializados fueron, café, cítricos, cárnicos y textiles, destacándose el incremento de 558,7% en carnes y ganado en pie.²

Minerva Foods realizó el primer despacho de carne bovina 100% colombiana a Chile desde su planta en Bucaramanga, Santander, el pasado 30 de junio. El hecho se dio después de que el Sistema Agrícola y Ganadero de Chile notificará a Minerva Foods sobre la habilitación de esta planta de producción para iniciar exportaciones al país austral.

La aprobación se da por dos años y se suma a la que previamente ya se había dado a la planta de Ciénaga de Oro, Córdoba. La autorización por parte de la autoridad chilena le permitirá a Minerva Foods exportar carne bovina sin hueso, refrigerada y congelada.³

² VANGUARDIA LIBERAL. Santander ahora exporta carne congelada a Angola y Guinea Ecuatorial. [En línea] [31 de agosto de 2022] Disponible en: <https://www.vanguardia.com/economia/local/santander-ahora-exporta-carne-congelada-a-angola-y-guinea-ecuatorial-GX5635787>

³ VANGUARDIA LIBERAL. Minerva foods realizó su primer despacho de carne bovina a Chile. [En línea] [6 de julio de 2022] Disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/minerva-foods-realizo-su-primero-despacho-de-carne-bovina-a-chile-567846>

1.2 EVOLUCIÓN DEL SECTOR

El comercio internacional de carne de res y animales vivos tuvo un importante repunte durante los primeros seis meses de 2021. En el primero, las exportaciones totalizaron US\$98,4 millones y en el segundo sumaron US\$83,2 millones.

Así lo reveló la Oficina de Planeación y Estudios Económicos de la Federación Colombiana de Ganaderos (Fedegán) con base en cifras publicadas por el DANE. Los indicadores expresan que, en el caso de la carne, los meses con más ventas externas fueron febrero y marzo de este año con USD 20,5 millones y USD 20,4 millones, respectivamente.

En el primer semestre de 2021 las ventas internacionales de carne ascendieron a 24.442 toneladas y un valor de US\$ 98,4 millones, muy por encima de los tres años precedentes en similar periodo: USD 51,1 millones en 2020; USD 34,8 millones en 2019; y 39,9 millones de dólares en 2018.

El ejecutivo añadió que los países que más compraron carne colombiana en el periodo enero-junio de este año fueron Chile con 3.313 toneladas (US\$16,8 millones); Hong Kong, 3.296 toneladas (US\$ 14,6 millones); Líbano, 3.127 toneladas (US\$13,7 millones); Egipto, 3.920 toneladas (US\$ 13 millones) y Rusia con 3.342 toneladas por 11,5 millones de dólares.

“Son más de una veintena de naciones que adquieren y consumen nuestra carne de res, resultado de la crianza de animales en pastoreo y en sistemas silvopastoriles que protegen la flora, fauna y fuentes hídricas. Somos optimistas en que al final del año exportaremos USD 400 millones en carne y animales vivos”, indicó.⁴

⁴ LA REPÚBLICA. A junio exportaciones de carne subieron 92% y bordearon los US\$100 millones. [En línea] [10 de agosto de 2021] Disponible en: <https://www.larepublica.co/economia/a-junio-exportaciones-de-carne-subieron-92-y-bordearon-los-us-100-millones-3215011>

1.3 TENDENCIAS DEL SECTOR.

En cuanto al PIB, en el 2020 el sector agropecuario contribuye con el 6,8% del PIB nacional. La ganadería contribuye con el 1,4% del PIB nacional. La ganadería aporta el 21,8% del PIB agropecuario y la ganadería aporta el 48,7% del PIB pecuario.

A su vez, esta genera 1,06 millones de empleos directos que representan el 6% de empleos nacionales y el 19% de empleos agropecuarios.⁵

Cada día el consumidor se vuelve más exigente a la hora de comprar cualquier producto y en el caso de los alimentos con mayor razón, por eso los proveedores deben prepararse para ofrecer un producto de calidad.

Según el gerente comercial de Minerva Foods, Germán Agudelo, el consumo de carne vacuna en Colombia ha venido con cierta estabilidad, aunque una leve tendencia a la baja en los últimos años. En estos momentos se está en 17,8 kilos/persona/año

La proyección que hay para los próximos ocho años (2030) es de estabilidad y con un leve crecimiento tanto en el consumo como en la producción de ganado.

Esto se da porque la carne de res es una proteína básica y aunque sus precios han crecido también lo han hecho otras alternativas como el cerdo y el pollo, e incluso los huevos.⁶

⁵ COLOMBIA. MINISTERIO DE AGRICULTURA.

⁶ CONTEXTO GANADERO. Conozca las tendencias del mercado de la carne en Colombia. [En línea] [25 de noviembre de 2022] Disponible en: <https://www.contextoganadero.com/economia/conozca-las-tendencias-del-mercado-de-la-carne-en-colombia#:~:text=Es%20as%C3%AD%20como%20la%20participaci%C3%B3n,2%20a%201%2C4%20%25.>

El proyecto establece que el ganado podría disminuir entre un 7% y un 10% si las temperaturas globales aumentan 2°C para 2050, lo que implica una pérdida económica de entre 9.7 mil millones de dólares y 12.6 mil millones de dólares. Además, el 23% de los inversores ve un escenario de “activos varados” como muy probable y el 61% como posible.

Sin embargo, como se estableció anteriormente, el mismo informe dice que la industria predice un aumento del 50% en la producción de carne y lácteos, lo que está en desacuerdo con parte de la ciencia climática.

Las emisiones de metano del ganado son responsables de hasta el 32% de las emisiones de metano a nivel mundial, y reducirlas en el sector agrícola en un 45% para 2030 podría traducirse en evitar un calentamiento de 0,3 ° C para 2040.⁷

1.4 IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES Y AMENAZAS

Oportunidades

- Carnes & Cortes, cuenta con oportunidades como lo es el crecimiento en la exportación de carne de res y bovinos en pie colombianos tuvieron un comportamiento récord durante el año 2020, llegando a los USD \$ 267 Millones de dólares equivalentes a un 102 % más de lo exportado en 2019, cuando las ventas en el exterior sumaron USD \$ 132 millones de dólares⁸

⁷ THE FOOD TECH. El sector cárnico y de lácteos está preocupado por los cambios climáticos: (pérdidas económicas para el sector cárnico y lácteos). [sitio web]. 3 de agosto de 2022. [Consultado el 04 de diciembre de 2022]. Disponible en: <https://thefoodtech.com/tendencias-de-consumo/el-sector-carnico-y-de-lacteos-esta-preocupado-por-el-cambio-climatico/>

⁸ FEDEGAN. Sector ganadero balance y perspectivas (2020 – 2021). {en línea}. {24 de septiembre de 2021}. Disponible en: (<https://www.fedegan.org.co/estadisticas/documentos-de-estadistica>).

- La importancia de la crianza del ganado colombiano ha generado una confianza en el mercado global, es decir, las técnicas naturales utilizadas por los ganaderos y campesino, brindar un confort al bovino, el poco estrés, la sanidad, la nutrición de los forrajes, la libertad y el entorno en el que se crían, son espacios óptimos para el desarrollo de este.
- Una ventaja de interés es la mejora en la comercialización de carne, tanto para el comerciante, como para el consumidor, lo que indica que se debe crecer en los procesos, ya que el comportamiento del sector es parte para la mejora.
- Abrir nuevos puntos de venta y optar por adquirir puntos de ventas existentes, es decir, comprar puntos de venta conocidos como competencia, así mismo, abrir nuevos mercados, como el área metropolitana Bucaramanga, teniendo en cuenta el crecimiento de la población.
- Difícilmente se hace el cambio de proteína, es decir, la cultura colombiana ha arraigado en sus hogares el consumir diariamente proteína, ya sea carne, pollo, cerdo o pescado y la carne está al frente, por lo que se puede deducir que el consumo de carne estará siempre presente en el alimento de los colombianos.

Amenazas

- Nuevas tendencias de consumo que suprimen los productos cárnicos, como las tendencias del consumo saludable, es el caso de los hongos, en este caso son las setas y champiñones, que cuentan con alta fuente de proteínas, como también, el estilo de vida vegetariano, lo que busca este estilo de vida es eliminar de su dieta alimentaria las carnes.

- Carnes procedentes de mataderos ilegales que no cumplen con los estándares de calidad de la carne, ni la inocuidad necesaria para el consumo.
- Distribuyen carnes de burro como carne de res, lo que da una mala reputación al gremio de los carniceros, como también, desconfianza y disminución en el consumo de carne de res⁹.
- Riesgo sanitario que representa el contrabando de bovinos de origen venezolano procedente de Arauca, es decir, que ingresa carne que posiblemente, tenga enfermedades como la fiebre aftosa, el carbón y otras enfermedades comunes en los semovientes. ¹⁰.
- El director del DANE, Juan Daniel Oviedo, explicó que una de las causas de la inflación de los alimentos que se viene presentando está precisamente asociada con este componente de los precios de los insumos. Los fertilizantes (51,56%) y fungicidas (49,40%) también registraron los mayores aumentos; mientras que los de insecticidas y coadyuvantes, cerraron en 45,51% y 43,53%, respectivamente.¹¹

1.5 MARCO LEGAL

⁹ VANGUARDIA LIBERAL. Matadero clandestino sacrificaba burros para luego vender la carne en Bucaramanga. En: Vanguardia Liberal. Bucaramanga: (12 Jun, 2021), P ,1. Disponible en: <https://www.vanguardia.com/judicial/video-matadero-clandestino-sacrificaba-burros-para-luego-vender-la-carne-en-bucaramanga-HB3883119>

¹⁰ CONTEXTO GANADERO, Ganaderos de Santander piden medidas especiales para frenar contrabando. (05 de septiembre 2019). [En línea]. [27 de noviembre de 2022] Disponible en: <https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/ganaderos-de-santander-piden-medidas-especiales-para-frenar-contrabando>

¹¹ AGRONEGOCIOS. El precio de los insumos agrícolas en Colombia aumentó 43% en enero de 2022: (16 de febrero de 2022). [sitio web]. [Consultado el 4 de diciembre de 2022]. Disponible en: <https://www.agronegocios.co/agricultura/el-precio-de-los-insumos-agricolas-en-colombia-aumento-43-en-enero-de-2022-3304119#:~:text=De%20acuerdo%20con%20el%20informe,este%20a%C3%B1o%2C%20en%20comparaci%C3%B3n%20con>

Decreto 2278 del 2 de agosto de 1982, del transporte. Por el cual se reglamenta parcialmente el Título V de la Ley 09 de 1979 en cuanto al sacrificio de animales de abasto público o para consumo humano y el procesamiento, transporte y comercialización de su carne.¹²

Resolución 2505 del 6 de septiembre de 2004, Ministerio de Transporte. “Por la cual se reglamentan las condiciones que deben cumplir los vehículos para transportar carne, pescado o alimentos fácilmente corruptibles”¹³.

Decreto 3149 del 13 de septiembre de 2006, Por el cual se dictan disposiciones sobre la comercialización, transporte, sacrificio de ganado bovino y bufalino y expendio de carne en el territorio nacional¹⁴.

Decreto 1500 del 4 de mayo de 2007, Por el cual se establece el reglamento técnico a través del cual se crea el Sistema Oficial de Inspección, Vigilancia y Control de la Carne, Productos Cárnicos Comestibles y Derivados Cárnicos Destinados para el Consumo Humano y los requisitos sanitarios y de inocuidad que se deben cumplir en su producción primaria, beneficio, desposte, desprese, procesamiento, almacenamiento, transporte, comercialización, expendio, importación o exportación¹⁵.

¹² COLOMBIA. EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. Decreto 2278. (agosto 02 de 1982). Bogotá D.C.: El presidente de la república.1982. 44 p. Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=24295>

¹³ COLOMBIA. MINISTERIO DE TRANSPORTE. Resolución 002505. (06 de septiembre de 2004). Bogotá D.C.: Ministerio de transporte.2004. 4 p. Disponible en: <https://www.studocu.com/co/document/pontificia-universidad-javeriana/gestion-ambiental/resolucion-2505-2004-por-la-cual-se-reglamentan-las-condiciones-que-deben-cumplir-los-vehiculos-para-transportar-carne-pescado-o-alimentos-facilmente-corruptibles/17752239>

¹⁴ COLOMBIA. MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. Decreto 3149. (septiembre 13 de 2006. Bogotá D.C.: Ministerio de agricultura y desarrollo rural .2006. 9 p. Disponible en: <https://www.suin-juricol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1516796>

¹⁵ MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL. DECRETO NÚMERO 1500 DE 2007(4 de mayo). Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=38923>

Resolución 2009026594 del 9 de septiembre de 2009, expedida por el Invima “Por la cual se adopta la guía de transporte de carne en forma de canales enteras, medias canales, cuartos de canal, deshuesada empacada y demás subproductos comestibles de las especies bovina, bufalina y porcina”.¹⁶

Resolución 3753 del 24 de septiembre de 2013 “Por la cual se definen los lineamientos técnicos para la formulación de planes de acción de inspección, vigilancia y control de la carne y productos cárnicos comestibles a lo largo de la cadena y se dictan otras disposiciones”¹⁷.

Resolución 2016041871 del 7 de octubre de 2016 “por la cual se establecen los lineamientos para obtener autorización sanitaria provisional por parte de los establecimientos que realizan las actividades de almacenamiento y expendio de carne y/o productos cárnicos comestibles, así la inscripción, inspección, vigilancia y control de transporte de carne y/o productos cárnicos comestibles”¹⁸.

1.6 CONTEXTO GEOGRÁFICO

Bucaramanga, Colombia (unidad administrativa: Santander) – última población conocida es 528 500 (Año 2017). Este fue 1.077% del total de la población de Colombia. Si la tasa de crecimiento de la población sería igual que en el periodo 2015-2017 (+0.06%/Año), Bucaramanga la población en 2021 sería: 529 667. Existen 175.107 hogares conformados.

¹⁶ COLOMBIA. INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS. Resolución 2009026594. (09 de septiembre de 2009) 2009. 5 p. Disponible en: https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_invima_26594_2009.htm

¹⁷ MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL, RESOLUCIÓN 3753 DE 2013. Septiembre 24 del 2013. Disponible en: https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_minagricultura_3753_2013.htm

¹⁸ INVIMA, Resolución NO. 2016041871 del 7 de octubre de 2016. 7 de octubre del 2016. Disponible en: <https://vlex.com.co/vid/resolucion-numero-2016041871-2016-651797349>

El Área metropolitana de Bucaramanga es una conurbación colombiana, ubicada en el departamento de Santander, en el valle del Río de Oro. Sus municipios conformantes son Bucaramanga, Girón, Piedecuesta y Floridablanca. Su población es de 1.341.694 habitantes. Dichas cifras evidencian que mientras en Santander existen actualmente 224 mil 92 personas mayores, para 2020 habría aproximadamente 295 mil 500 adultos mayores.

En Bucaramanga y su área metropolitana se ubica el 55,3% de la población (Un millón 111 mil 999 habitantes). Y la capital santandereana sigue siendo el municipio con el mayor número de habitantes, con 528 mil 855. En el departamento hay más hombres que mujeres, según el DANE.

La ciudad se divide en 17 comunas, cada una de las cuales incluye barrios, asentamientos, urbanizaciones y otros sectores con población flotante. Las comunas del área urbana comprenden 1.341 manzanas y existen alrededor de 200 barrios.

Bucaramanga fue establecida como un pueblo indígena señalado de tierras de resguardo adscrito a la jurisdicción de Pamplona el 22 de diciembre de 1622 por el presbítero Miguel Trujillo y por el Capitán Andrés Páez de Sotomayor, siguiendo las disposiciones del auditor Juan de Villabona Zubiaurre, visitador de la provincia de Pamplona.

Los sectores de la economía ordenados de acuerdo con su participación dentro de la economía de la ciudad son comercio, servicios e industria, asimismo, la economía del Área metropolitana de Bucaramanga representa la quinta mayor del país. La tasa de desempleo por efecto de la pandemia de COVID-19 para enero del año 2021 se ubica 16,2%.¹⁹

¹⁹ LA RESPUESTA. ¿Cuáles son las comunas en Bucaramanga? [En línea] .2022. [26 de septiembre de 2022] Disponible en: (<https://la-respuesta.com/contribuyendo/cuantos-habitantes-tiene-bucaramanga-2021/>)

2. ESTUDIO DE MERCADOS.

2.1 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.

2.1.1 Definiciones, usos y especificaciones del producto. Como comercializadora de carne de res, el producto se ofrece porcionado, es decir, medio kilo en adelante en sus diferentes cortes y categorías.

- Carne de medio kilo en adelante
- Carne cuarto canal
- Carne media canal.

Los beneficios que ofrece una canal son, los diversos cortes de carne y como subproducto vísceras, huesos, cartílagos, piel grasosa, faneras, cola, dependiendo del buen desposte que se realice se alcanzará la más alta eficiencia productiva de la canal.

Los horarios de atención al público serán:

- Lunes a sábado 07:00 a.m. a 04:00 p.m.
- Festivos 08:00 a.m. a 12:00 m.

El producto se entrega en bolsa de polietileno, igualmente, se ofrecen diferentes opciones de pago ya sea en efectivo, Nequi, Daviplata, transferencia de Banco de Bogotá y Bancolombia y servicio de datafono.

Por otro lado, los responsables de brindar el servicio al cliente, asesorar y despachar el producto son los colaboradores contratados expertos y con experiencia en conocimiento de ganado, desposte y cortes ya que Carnes & Cortes contará con las maquinaria y equipos necesarios para facilitar los procesos, así mismo, tendrá unas vitrinas

exhibidoras modernas que facilitaran la apreciación del producto y sus diferentes corte, como también, áreas aseadas y organizadas que brindan una experiencia agradable al momento de la compra y trazabilidad interna y hacia delante.

2.1.2 Atributos diferenciadores. La estrategia que a utilizar es la forma cómo se exhibe y se vende la carne, donde habrá un cuarto frío y a su vez exhibidor, donde se podrá observar el contenido de lo que va a comprar, así mismo, el cliente podrá indicar al despostador, qué tipo de carne desea, el objetivo de exhibir la carne de esta manera es exponer un producto sano, fresco y que brinde confianza al consumidor al momento de su compra.

Esta exhibición va acompañada de unas modernas instalaciones para brindar una experiencia en la compra, como también, un excelente servicio al cliente, como también la trazabilidad del medio en adelante.

2.2 SEGMENTO DEL MERCADO

En Bucaramanga hay 175.107 hogares²⁰, de lo cual el 24,2% corresponde estrato tres²¹ lo que equivale a 42.376 hogares de estrato tres.

2.3 ESTUDIO DE DEMANDA

2.3.1 Necesidades de información. Teniendo en cuenta las diferentes variables que constituyen una demanda, cliente, precio, canal de distribución, publicidad, producción, competencia etc. Se requiere la siguiente información.

²⁰ DANE. Censo nacional de población y vivienda 2018. [En línea] [1 de enero de 2018] Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

²¹ CENAC. Boletín estadístico – contexto sectorial, última actualización 2016. Archivado desde el original marzo del 2016. Consulta 29 de marzo 2022. Disponible en: <https://www.cenac.org.co/publicaciones.shtml>

- Precio del producto, con el fin de ofrecer un precio altamente competitivo y conveniente para el cliente.
- Información sobre la demanda, que permita identificar preferencias y características para dar solución a las necesidades del sector sobre la comercialización de carne de res.
- Análisis de la oferta la cual permita determinar las fortalezas y oportunidades con respecto a la comercialización del producto.
- Perfil del cliente, para poder ofrecer un producto o servicio más adecuado a las necesidades de los posibles clientes.
- Canales de distribución más adecuados, basado en los canales actuales empleados a la comercialización de este producto.
- Comportamiento de la plaza, para identificar aspectos y respuestas a las tendencias del mercado.
- Estrategias de publicidad, con el fin de ofrecer una publicidad acertada que logre posicionar la marca de la nueva empresa comercializadora de carne Carnes & Cortes.

2.3.2 Tipo de estudio. Corresponde a un estudio descriptivo, ya que la intención es conocer el grado de aceptación de una nueva comercializadora de carne de res en la ciudad de Bucaramanga.

Descriptiva: Con el fin de delimitar los hechos que conforman el problema de investigación y estudia factores como el comportamiento del cliente.

2.3.3 Enfoque. Se realizará un enfoque mixto con el fin de ejecutar un proceso que permita recolectar, analizar y verter datos cuantitativos y cualitativos, en un mismo estudio para poner en marcha una nueva comercializadora de carne de res en Bucaramanga.

2.3.4. Fuentes de información. Las fuentes utilizadas en la investigación serán de dos tipos: las primarias y las secundarias. Las fuentes primarias están constituidas en la población a la cual se les realizará los estudios, los potenciales consumidores del producto y conocedores de la información, como fuentes secundarias, Secretaría de Planeación de Bucaramanga, DANE, proyectos internet, etc.

2.3.5 Técnica de investigación. La encuesta que se realiza a la población objetivo de estudio será mediante la técnica de muestreo probabilístico aleatorio.

2.3.6 Instrumento para la recolección de información. Mediante cuestionario estructurado realizado a la población objetivo de estudio.

2.3.7 Modo de aplicación. Directa, mediante formulario de Google. (encuesta)

2.3.8 Cálculo de la muestra. Para calcular el tamaño de la muestra, se considera el muestreo de tipo probabilístico y, aleatorio simple, aplicando a la siguiente expresión matemática.

$$n = \frac{Z^2 \times N \times p \times q}{(N-1) \times e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

Donde:

N= población = 42.376 hogares.

Z= nivel de confiabilidad, 95% = 1,96

e = error estimado, 8% = 0,8

p = probabilidad de éxito, 50% = 0,5

q = probabilidad de no éxito, 50% = 0,5

n = número de muestra (encuestas)

Reemplazando la ecuación se tiene:

$$n = \frac{(1.96)^2 \times 42.376 \times 0,5 \times 0,5}{(0,08)^2(42.375-1) + (1.96)^2 \times 0,5 \times 0,5} = 150$$

2.3.9 Alcance. Bucaramanga, Santander Colombia.

2.3.10 Tiempo de aplicación. Marzo 30 de 2022 – abril 15 de 2022

2.3.11 Tabulación, presentación y análisis de resultados.

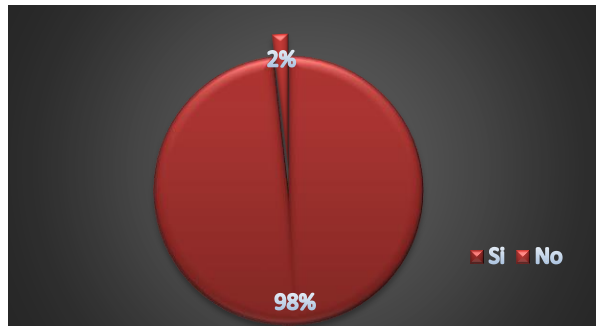
Pregunta 1. En su Hogar ¿Consumen carne de res?

Cuadro 1. Consumo de carne de res en los hogares.

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	147	98,2%
No	3	1,8%
TOTAL	150	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfica 1. Consumo de carne de res en los hogares.



Fuente: elaboración propia.

En la gráfica se observa que el 98,2% de los hogares de Bucaramanga consumen carne de res, dato favorable para la factibilidad.

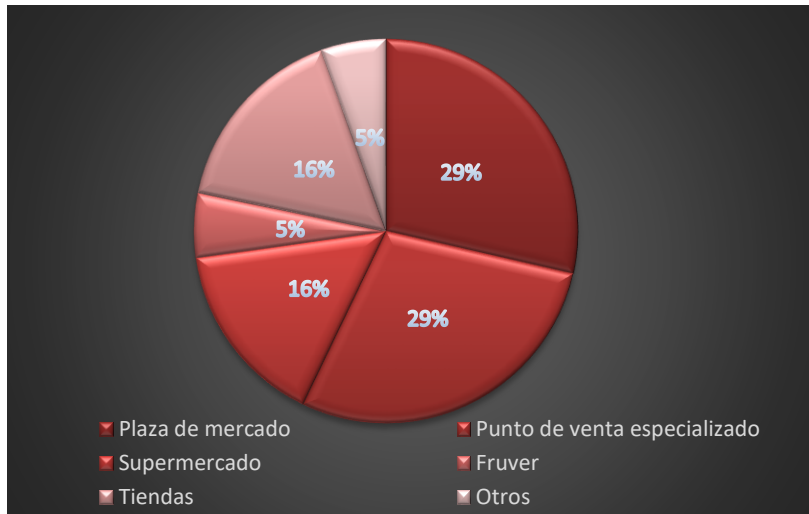
Pregunta 2. ¿Qué sitios frecuenta para comprar carne de res?

Cuadro 2. Sitios frecuentes para la compra de carne de res

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Plaza de mercado	42	28,57%
Punto de venta especializado.	42	28,57 %
Supermercado	23	15,65%
Fruver	8	5,44%
Tiendas	24	16,33%
Otros	8	5,44%
TOTAL	147	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfica 2. Sitios frecuentes para la compra de carne de res



Fuente: elaboración propia

La gráfica indica que el comprador prefiere adquirir su carne principalmente en puntos de venta especializados y plazas de mercado con un 28,57%, seguido de tiendas con un 16,33%, posterior con supermercados un 15,65%.

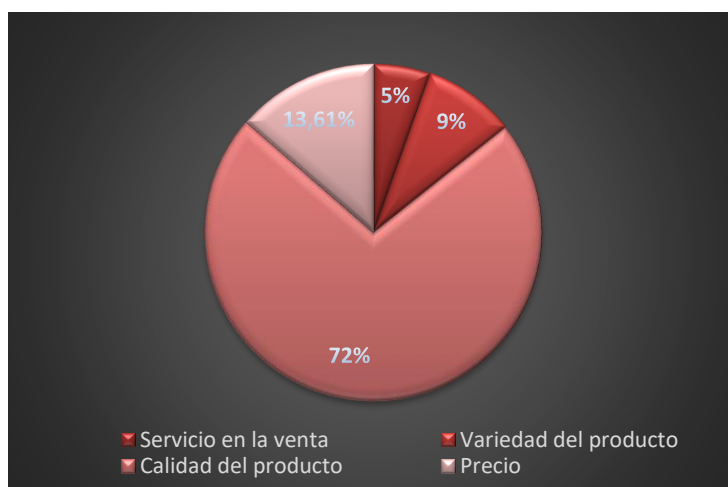
Pregunta 3. ¿Cuál es el factor más determinante, al momento de compra de carne de res?

Cuadro 3. Factor determinante para la compra de carne de res.

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Servicio en la venta	8	5,44%
Variedad del producto	13	8,84%
Calidad del producto	106	72,11%
Precio	20	13,61%
TOTAL	147	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfica 3. Factor determinante para la compra de carne de res.



Fuente: elaboración propia

Según los encuestados de estrato 3 de Bucaramanga prefieren comprar la carne en un sitio donde ofrezcan carne de calidad del con una calificación de 72,11%, seguido de precio con un 13,61%, por último, servicio en la venta con un 5,44%

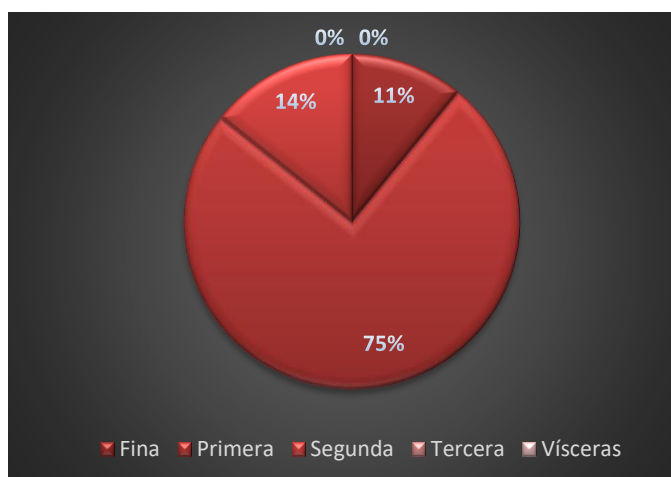
Pregunta 4. ¿Qué tipo de carne de res compra?

Cuadro 4. Tipos de carne de res que compra

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Fina	16	10,88%
Primera	110	74,83%
Segunda	21	14,29%
Tercera	0	0%
Vísceras	0	0%
TOTAL	147	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfica 4. Tipos de carne de res que compra



Fuente: elaboración propia

La carne de mayor consumo es la de primera con un 74,83%, es decir, para fritar, dentro de esta tendencia centro de pierna, cadera, chatas y posta entre otros, luego se encuentra la carne de segunda con una participación de 14,29%, seguido de la carne fina con una participación del 10,88%.

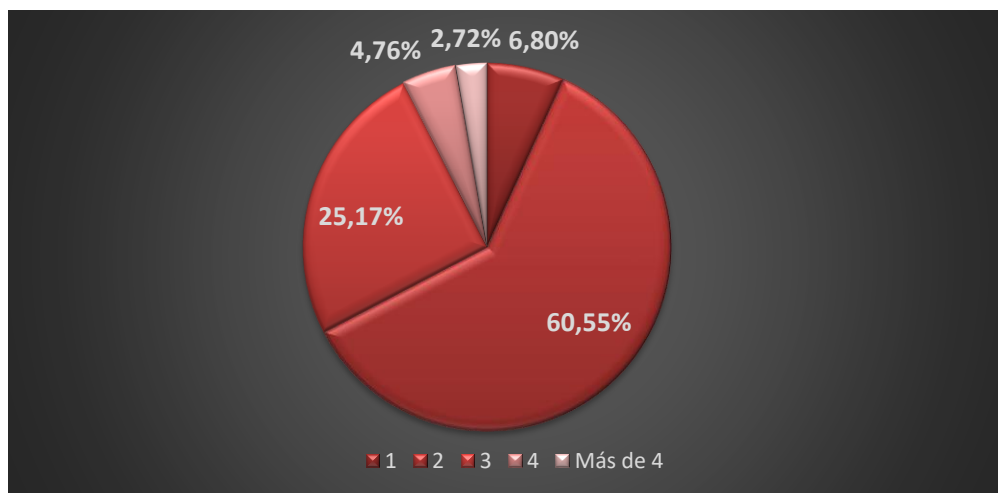
Pregunta 5. ¿Cuántos kilos de carne de res consume por semana?

Cuadro 5. Consumo de carne por semana

KILO	FRECUENCIA	%	MEDIA DE CLASE	PONDERACIÓN
1	10	6,80%	1 kg	0,07
2	89	60,55%	2 kg	1,21
3	37	25,17%	3 kg	0,76
4	7	4,76%	4 kg	0,19
Más de 4 kg	4	2,72%	5 kg	0,14
TOTAL	147	100%		2,36

Fuente: elaboración propia

Gráfica 5. Consumo de carne por semana.



Fuente: elaboración propia

En la gráfica anterior se evidencia que, en los hogares encuestados, el 60,55% consumen 2 kg de carne a la semana, del mismo modo el 25,17% consume 3kg, como también se observa en la tercera posición en consumo de carne semanal con un 6,80% lo hacen con 1kg de carne.

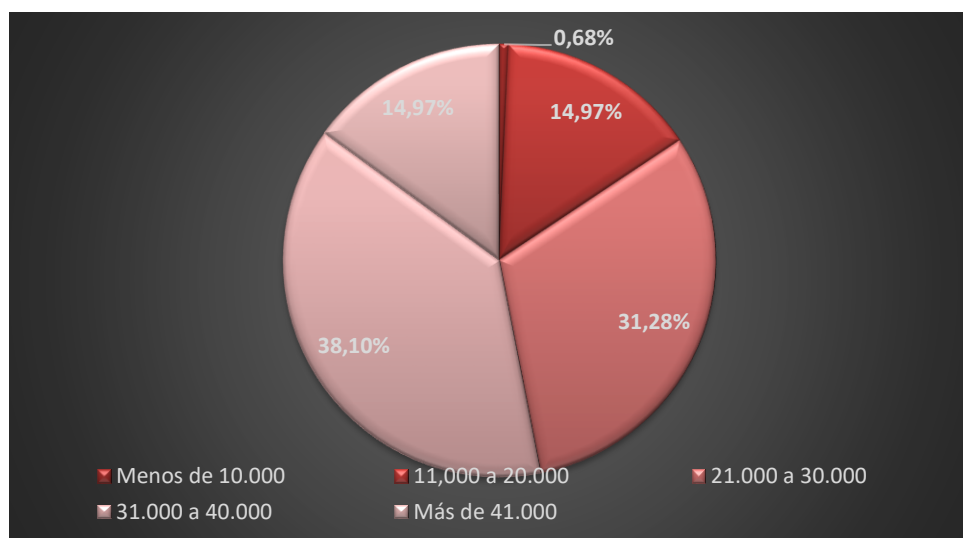
Pregunta 6. ¿Cuánto dinero invierte semanalmente comprando carne de res?

Cuadro 6. Gasto de dinero en carne de res

RESPUESTA	FRECUENCIA	%	MEDIA DE CLASE	PONDERACIÓN
Menos de 10.000	1	0,68%	5.000	34
11.000 a 20.000	22	14,97%	15.500	2.320
21.000 a 30.000	46	31,28%	25.500	7.976
31.000 a 40.000	56	38,10%	35.500	13.526
Más de 41.000	22	14,97%	45.500	6.811
TOTAL	147	100%		30,668

Fuente: elaboración propia

Gráfica 6. Gasto de dinero en carne de res



Fuente: elaboración propia

La gráfica anterior, muestra que el 38,10% de los hogares encuestados invierte entre \$31.000 y \$40.000\$, seguido de \$21.000 a \$30.000 con un 31,28%, así mismo, la tabla indica que el 0,68% de las personas encuestadas gastan menos de \$10.000 en la compra de carne de res para su dieta.

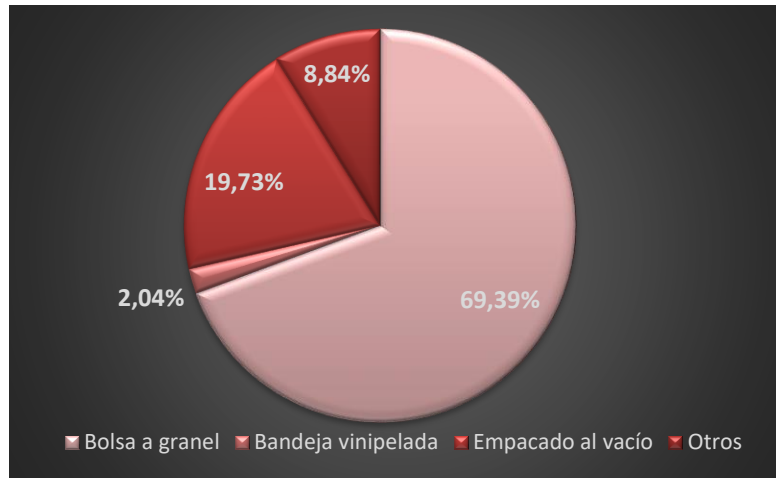
Pregunta 7. ¿En qué tipo de empaque le gustaría que viesese empacada la carne?

Cuadro 7. Empaque y entrega del producto

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Bolsa a granel	102	69,39%
Bandeja vinipelada	3	2,04%
Empacado al vacío	29	19,73%
Otro	13	8,84%
TOTAL	147	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfica 7. Empaque y entrega del producto



Fuente: elaboración propia

La gráfica muestra que el 69,39% de los hogares encuestados les gusta que le entreguen la carne en bolsa a granel, del mismo modo, el 19,73% dice que empacada al vacío y un 8,84% en otras presentaciones, el restante que es un 2,04% sea entregada en bandeja vinipelada.

Pregunta 8. ¿Cómo le gustaría enterarse de las ofertas?

Cuadro 8. Ofertas de productos

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Llamada telefónica	11	7,48%
Volantes	13	8,84%
Anuncios por redes sociales	110	74,83%
Otro	13	8,84%
TOTAL	147	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfica 8. Ofertas de productos



Fuente: elaboración propia

La grafica indica que el 74,83% de los hogares encuestados les gustaría enterarse de las ofertas por redes sociales, el otro 8,84% por medio de volantes y otros, del mismo modo, el 7,49% por medio de llamadas telefónicas.

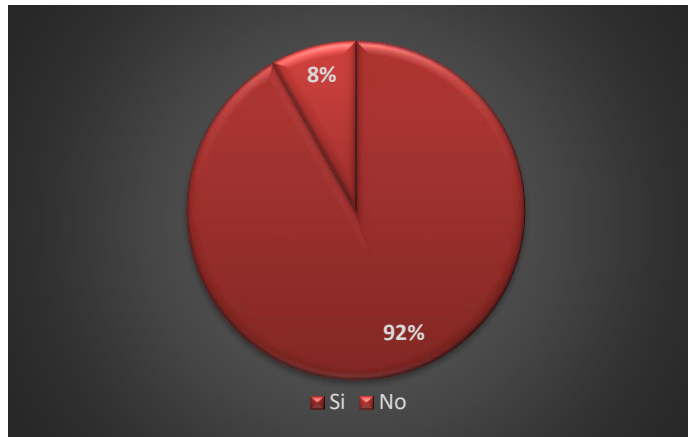
Pregunta 9. ¿Si se crea una nueva empresa dedicada a la comercialización de carne en Bucaramanga con una trazabilidad en su cadena de producción, acudiría a ella?

Cuadro 9. Acogida de la nueva comercializadora de carne de res.

RESPUESTA	FRECUENCIA	%
Si	135	91,84%
No	12	8,16%
TOTAL	147	100%

Fuente: elaboración propia

Gráfica 9. Acogida de la nueva comercializadora de carne de res.



Fuente: elaboración propia

Los encuestados manifiestan que si una nueva empresa les ofrece un servicio más adecuado a sus necesidades el 92% le comprarían y tan solo un 8% no le comprarían por fidelidad a empresas actuales. (Ver anexo C)

2.3.12 Estimación de la demanda actual. Con base en la información que se ha recolectado, en la aplicación de la encuesta se pretende realizar la estimación; mediante la técnica de extrapolación, para el primer año de la nueva empresa comercializadora de carne de res en Bucaramanga.

Considerando que el comportamiento observado en la prueba de campo estimada se puede proyectar para el total de la población, mediante los porcentajes y promedios obtenidos en el siguiente análisis.

Tomando la información suministrada de la encuesta realizada, pregunta número 1 (donde se indica si consume carne de res), donde el 98,2% (ver cuadro 1) responde, sí; y según lo expresado en el ítem 3.2 (segmento de mercado) la población objetivo de estudio es 42.376 hogares en Bucaramanga de estrato tres, con esta información se obtiene la cantidad de hogares que consumen carne de res en Bucaramanga.

42.376 * 98.2% hogares que consumen carne de res = 41.613 hogares. Considerando que en la pregunta número 5 (ver cuadro 5) se pregunta por la cantidad de carne que cada hogar consume y se encontró que el promedio de consumo por hogares es de 2.36 Kilo/semana, se puede observar la siguiente cantidad de kilos de carne estimados de consumo.

41,613 hogares * 2.36 kilos/semana * 52 semanas = 5.106.747 kilos/año.

En conclusión, la demanda estimada en el mercado objetivo es de 5.106.747 kilos/año.

2.3.13 Estimación de la demanda efectiva. Con base en la información que se ha recolectado, en la aplicación de la encuesta y en la estimación de la demanda se pretende realizar la estimación de la demanda efectiva.

Tomando la información suministrada al contestar la pregunta número 9 (donde se indica la acogida o aceptación de la nueva empresa) donde el 92% (ver tabla 9) responde sí; y del resultado de la demanda actual (ver ítems 2.3.12) que es de 5.106,747 kilos/año, con esta información se obtendría la demanda efectiva, así: 5.106.747 kilos/año * 92% = 4.698.207 kilos/año.

Conclusión, Carnes & Cortes tendría una demanda estimada efectiva de 4.698.207 kilos/año.

La demanda proyectada se realiza con una tasa de proyección de 0,75% al año, porcentaje que equivale a la tasa de crecimiento de la población²²

²² DATA COMMONS. Clasificación por índice de crecimiento demográfico. [En línea] [1 de enero de 2021] Disponible en: https://datacommons.org/ranking/GrowthRate_Count_Person/Country/southamerica?h=country%2FCOL&unit=%25&hl=es

2.3.14 Proyección de la demanda para los próximos cinco años. La demanda proyectada se realiza con una tasa de proyección de 0,75% al año, porcentaje que equivale a la tasa de crecimiento de la población²³

Cuadro 10. Demanda proyectada.

AÑO	FORMULA	DEMANDA PROYECTADA
1	$F = 5.106.747 * (1 + 0,75\%)^1$	5.145.047
2	$F = 5.106.747 * (1 + 0,75\%)^2$	5.183.635
3	$F = 5.106.747 * (1 + 0,75\%)^3$	5.222.513
4	$F = 5.106.747 * (1 + 0,75\%)^4$	5.261.681
5	$F = 5.106.747 * (1 + 0,75\%)^5$	5.301.144

Fuente: elaboración propia

2.4 ANÁLISIS DE LA OFERTA

Cuadro 11. Benchmarking

EMPRESAS CONSULTADAS			
CRITERIOS	CARNES Y CARNES ²⁴	LA BOUTIQUE DE LAS CARNES ²⁵	CARNES & CORTES

²³ DATA COMMONS. Clasificación por índice de crecimiento demográfico. [En línea] [1 de enero de 2021] Disponible en: https://datacommons.org/ranking/GrowthRate_Count_Person/Country/southamerica?h=country%2FCOL&unit=%25&hl=es

²⁴ CARNES Y CARNES. Ahora puedes comprar en línea. Página web. [En línea] [1 de enero de 2020] Disponible en: <https://carnesyarnes.com/#!/home>

²⁵ LA BOUTIQUE DE LAS CARNES. Quienes somos. Página web. [En línea] [1 de enero de 2022] Disponible en: <https://www.laboutiquedelascarnes.com/quienes-somos>

SISTEMA DE GESTIÓN DE CALIDAD	Cuenta con una planta de corte y empaque con la certificación HCCP y Decreto 15000, dónde su materia prima es sometida a estrictos controles de calidad y sus productos son inocuos	Cuenta con dos sellos. 1- GRASS FEED, qué significa, criado con pasturas naturales, sin hormonas antibióticos herbicidas y plaguicidas. 2 - FARM TO TABLE. Es un sello que evita intermediarios entre ganaderos y comercializadores.	Busca aportar con un sistema de trazabilidad, lo que indica que sus productos son inocuos y de calidad
TECNOLOGÍA	Cuenta con maquinaria y equipos de última tecnología que optimizan los procesos, reduce los accidentes de trabajo y mejora los cortes	Tienen como pilar las redes sociales, ya que la pandemia contribuyó al crecimiento significativo y a la apertura de nuevos puntos de venta	Se contará con página web para la venta de E-commerce, que facilita y aumenta las ventas virtuales, como también, el uso de las redes sociales.
PERSONAL IDÓNEO	Cuenta con personal calificado en cortes de carne y desprese de la materia prima	Se cuenta con expertos, no solo en corte de carne, sino también en cocina y carnes, para contribuir al desarrollo organizacional.	Se busca un personal con experiencia y conocimiento en el área de cortes y comercialización de carne, igualmente se brindará capacitación oportuna en servicio al cliente y afianzar el conocimiento.
INSTALACIONES LOCATIVAS	Cuenta con puntos de venta amplios y modernos para satisfacción del cliente	Sus puntos de venta se caracterizan por ser rústicos, clásicos e industriales, crean una mezcla agradable para el cliente.	Se busca brindar una experiencia diferente, dónde el cliente tendrá una experiencia al momento de comprar la carne, igualmente unas modernas y acogedoras instalaciones
PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO	La carne se vende empacada al vacío, vinipelada y en bandeja y sobre todo madurada.	Sus carnes son maduradas y empacadas al vacío, como también, carne lista para consumir de acuerdo con solicitud del cliente.	La carne estará en media canal, en bloques exhibida y vinipelada para conservar sus líquidos.

<p style="text-align: center;">MEDIO AMBIENTE</p>	<p>Contribuye al cuidado de las fincas de donde proviene la materia prima, como también, la conservación del medio ambiente acuíferos y el respeto por los animales</p>	<p>Contribuye con el cuidado del medio ambiente, especies de la región, acuíferos y la protección en general de las fincas, como también, los puntos de venta cuentan con bicicletas eléctricas.</p>	<p>Contribuirá con el desarrollo de políticas medioambientales, e incentivará a la siembra de árboles convocadas por activistas.</p>
--	---	--	--

Fuente: elaboración propia.

2.5 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO MÍNIMO VIABLE.

2.5.1 Descripción, uso y especificaciones del servicio. Como comercializadora de carne de res, el producto se ofrece porcionado, es decir, de medio kilo en adelante, cuarto canal o media canal de carne de res en sus diferentes cortes y de acuerdo con las categorías

Los beneficios que ofrece una canal son, los diversos cortes de carne y como subproducto vísceras, huesos, cartílagos, piel grasosa, cola, dependiendo del buen desposte que se realice se alcanzará la más alta eficiencia productiva de la canal.

2.5.2 Atributos diferenciadores del servicio con respecto a la competencia.

Teniendo en cuenta las características con las cuales se busca posicionamiento de en el mercado es la diferencia al momento de comprar, la calidad de la carne, la frescura y brindar confianza de los productos, estas son algunas características que busca como comercializadora de carne de res, por lo tanto, se brinda al mercado objetivo no solo carne de res, sino una experiencia diferente al momento de comprar carne, como lo es, realizar el corte y sacar la carne directamente de la res.

Por otro lado, se brindará una experiencia y conocimiento en los procesos de corte y desposte de esta, así mismo, instalaciones diferentes que brinden una experiencia de

compra satisfactoria y agradable, donde el cliente no sienta que vendemos carne, sino crear un sentimiento de agrado, experiencia y gusto por la compra.

2.6 ESTRUCTURA DE COMERCIALIZACIÓN Y DE DISTRIBUCIÓN. Directo, ya que habrá punto de venta, como también, se contará con servicio a domicilio.

2.7 ESTRATEGIA PARA FIJACIÓN DE PRECIOS. La estrategia que brinda mayor competitividad en el mercado para Carnes & Cortes en cuanto a la fijación de precio está basada en los costos, esto teniendo en cuenta que se busca entregar al cliente un producto inocuo y esta debe conservarse siempre refrigerada y fresca.

Sin embargo, se tendrá en cuenta los precios de la competencia a la hora de fijar el precio.

2.8 RELACIONAMIENTO CON LOS CLIENTES.

2.8.1 Estrategias de comunicación. Para ello se va a utilizar un carro valla en el sector, anuncios en Facebook, Instagram, Tik Tok, WhatsApp, llamadas telefónicas, una mascota corporativa en punto de venta, el perifoneo y página web con base de datos y CRM para enviar automáticamente información de interés y promociones.

2.8.2 Presupuesto de comunicación

2.8.2.1 Presupuesto de lanzamiento. Para la publicidad de lanzamiento se estima el siguiente presupuesto, para ser difundida dos semanas antes de la apertura de la empresa Carnes & Cortes en la ciudad de Bucaramanga.

Cuadro 12. Presupuesto de apertura

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR
-------------	----------	----------------	-------

Volantes en papel bond 1/2 carta	5.000	\$ 70	\$ 350.000
Carro valla	25	\$ 350.000	\$ 8.750.000
Traje (mascota corporativa)	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
Perifoneo (todo costo)	30	\$ 70.000	\$ 2.100.000
Pendones publicitarios 90*200 cm	2	\$ 350.000	\$ 700.000
Redes sociales (Facebook)	7	\$ 50.000	\$ 350.000
TOTAL			\$ 13.550.000

Fuente: elaboración propia

Nota: Carnes & Cortes, tiene un presupuesto de lanzamiento \$ 13.550.000 discriminado conforme lo indica el cuadro 11.

2.8.2.2 Presupuesto de operación. Para la publicidad de operación se estima el siguiente presupuesto, para ser difundida durante el primer año, para promocionar el producto de la empresa Carnes & Cortes.

Cuadro 13. Publicidad anual.

DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad en línea (Facebook)	\$ 1.300.000	\$ 15.600.000
Degustación	\$ 150.000	\$ 1.800.000
Carro valla	\$ 350.000	\$ 4.200.000
Animador (punto de venta)	\$ 150.000	\$ 1.800.000
Animador (mascota corporativa)	\$ 100.000	\$ 1.200.000
TOTAL	\$ 2.050.000	\$ 24.600.000

Fuente: elaboración propia

Nota: En este presupuesto, el costo con mayor participación es la publicidad en línea, con \$ 1.300.000 de inversión mensual, seguido del carro valla con un valor de \$ 350.000 por día, seguido de la mascota corporativa, donde un mes tiene un valor de \$ 100.000 por cuatro días al mes, entre otras que suma un total de \$ 24.600.000

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1 TIPO DE PROYECTO. Carnes & Cortes brinda a sus clientes carne de res, siendo su actividad principal la comercialización de esta, por otro lado, brindando a los clientes trazabilidad de forma interna y del medio hacia delante en la cadena de producción, esta trazabilidad se cumple de manera indirecta, puesto que nos beneficiamos del estricto cumplimiento de los frigoríficos.

3.2 DESARROLLO OPERATIVO DEL PROYECTO

3.2.1 Ficha técnica del producto mínimo viable.

Cuadro 14. Ficha técnica del producto

<p>CARACTERÍSTICAS GENERALES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • La carne proviene de campesinos de Santander, de los cuales, la res es inspeccionada por un médico veterinario, del mismo modo, el sacrificio se hace en un lugar certificado por el Invima. • Se da cumplimiento con los estándares mínimos de calidad, en cuanto a transporte, faenado y comercialización de esta. • En cuanto al desposte, los cortes, son realizados por personal calificado en el área. 																																																													
<p>COMPOSICIÓN NUTRICIONAL APROXIMADA</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Cada 100 gramos</th> <th>Kcal</th> <th>Proteína g</th> <th>Grasa g</th> <th>Sodio mg</th> <th>Calcio mg</th> <th>Hierro mg</th> <th>Vit. A U. I</th> <th>Vit. B1 mg</th> <th>Vit. B2 mg</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="4">Carne Vacuna</td> <td>200</td> <td>200</td> <td>19</td> <td>13</td> <td>70</td> <td>9</td> <td>1.8</td> <td>20</td> <td>0.05</td> <td>0.14</td> </tr> <tr> <td>255</td> <td>255</td> <td>18</td> <td>20</td> <td>-</td> <td>9</td> <td>1.8</td> <td>30</td> <td>0.05</td> <td>0.13</td> </tr> <tr> <td>305</td> <td>305</td> <td>17</td> <td>25</td> <td>-</td> <td>8</td> <td>1.7</td> <td>40</td> <td>0.05</td> <td>0.13</td> </tr> <tr> <td>410</td> <td>410</td> <td>14</td> <td>40</td> <td>-</td> <td>7</td> <td>1.5</td> <td>60</td> <td>0.05</td> <td>0.11</td> </tr> </tbody> </table>											Cada 100 gramos	Kcal	Proteína g	Grasa g	Sodio mg	Calcio mg	Hierro mg	Vit. A U. I	Vit. B1 mg	Vit. B2 mg	Carne Vacuna	200	200	19	13	70	9	1.8	20	0.05	0.14	255	255	18	20	-	9	1.8	30	0.05	0.13	305	305	17	25	-	8	1.7	40	0.05	0.13	410	410	14	40	-	7	1.5	60	0.05	0.11
	Cada 100 gramos	Kcal	Proteína g	Grasa g	Sodio mg	Calcio mg	Hierro mg	Vit. A U. I	Vit. B1 mg	Vit. B2 mg																																																				
Carne Vacuna	200	200	19	13	70	9	1.8	20	0.05	0.14																																																				
	255	255	18	20	-	9	1.8	30	0.05	0.13																																																				
	305	305	17	25	-	8	1.7	40	0.05	0.13																																																				
	410	410	14	40	-	7	1.5	60	0.05	0.11																																																				

<p align="center">USOS Y APLICACIONES</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Frita • Carnes frías • Embutidos • Sudada • Asada • Al horno 																		
<p align="center">CARACTERÍSTICAS ORGANOLÉPTICAS</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Color: La carne tiene un color rojo oscuro, dado por el pigmento mioglobina • Olor: Tiene un olor débil y fresco • Sabor: Gusto sanguinolento. • Terneza: Depende de varios factores como, la edad, estilo de vida, alimentación, forma de cortar la carne y prepararla, ubicación anatómica 																		
<p align="center">CARACTERÍSTICAS DE RECEPCIÓN.</p>	<p>Temperatura entre 0 – 7°C. Potencial de hidrogeno (pH) 5.8 – 6.0</p>																		
<p align="center">CARACTERÍSTICAS MICROBIOLÓGICAS</p>	<table border="1" data-bbox="699 1167 1312 1686"> <tr> <td>Mesófilos aerobios</td> <td><100.000UFC/g</td> </tr> <tr> <td>Coliformes Totales</td> <td>< 500UFC/g</td> </tr> <tr> <td>NMP de coliformes fecales/gr</td> <td>< 3 UFC/g</td> </tr> <tr> <td>E-coli</td> <td><10 UFC/gr</td> </tr> <tr> <td>Estafilococo coagulasa +</td> <td><100 UFC/gr</td> </tr> <tr> <td>Esporas CSR</td> <td><10 UFC/gr</td> </tr> <tr> <td>Salmonella</td> <td>Negativo</td> </tr> <tr> <td>Listeria Monocytogene</td> <td>Negativo</td> </tr> </table> <p>Los parámetros microbiológicos especificados se realizan periódicamente como control interno</p>			Mesófilos aerobios	<100.000UFC/g	Coliformes Totales	< 500UFC/g	NMP de coliformes fecales/gr	< 3 UFC/g	E-coli	<10 UFC/gr	Estafilococo coagulasa +	<100 UFC/gr	Esporas CSR	<10 UFC/gr	Salmonella	Negativo	Listeria Monocytogene	Negativo
Mesófilos aerobios	<100.000UFC/g																		
Coliformes Totales	< 500UFC/g																		
NMP de coliformes fecales/gr	< 3 UFC/g																		
E-coli	<10 UFC/gr																		
Estafilococo coagulasa +	<100 UFC/gr																		
Esporas CSR	<10 UFC/gr																		
Salmonella	Negativo																		
Listeria Monocytogene	Negativo																		

EMPAQUE	El producto se entrega en bolsa de polietileno con manija. El producto se entrega empacado al vacío
ALMACENAMIENTO	Mantener refrigerado mínimo en 4°C y máximo 18°C.
VIDA ÚTIL	Refrigerada: entre 5 y 12 días sin perder la cadena de frío Congelada: 35 días máximo
TRANSPORTE	Vehículos provistos de sistemas de refrigeración o isotérmicos, de modo que aseguren la temperatura de refrigeración no mayor a 4°C. El transporte de productos congelados contará con sistema de refrigeración, que permita mantener temperatura de congelación (-18°C) en el producto La carrocería será de materiales aislantes e impermeables que permitan su fácil limpieza. ²⁶

Cuadro 15. Ficha técnica del servicio

FICHA TÉCNICA DEL SERVICIO DE:	Comercialización de carne de res	
TIEMPO DEL CORTE DE CARNE	3	/MINUTOS
CARACTERÍSTICAS DEL SERVICIO		
Los diferentes cortes se hacen teniendo en cuenta el sentido contrario de las fibras musculares, ya que esta influye en la dureza de la carne, posterior al corte, se empaca de acuerdo con la solicitud del cliente, entre ellas, empacada al vacío, vinipelada o bolsa a granel.		

²⁶ VILLA, Ariza Mónica. Scribd: Ficha técnica carne de res. [sitio web]. [Consultado: 3 de septiembre de 2022]. Disponible en: https://es.scribd.com/document/511549654/FICHA-TECNICA-CARNE-DE-RES#fullscreen&from_embed

EQUIPO HUMANO REQUERIDO	COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO	
Despostador	Técnico en corte y venta de carne	
Auxiliar		
UNIDAD DE MEDIDA	Kilo	
SITIO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	Punto de venta Carnes & Cortes	
MAQUINARIA, EQUIPO O HERRAMIENTA NECESARIA PARA LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO		cantidad /tiempo
Cuchillo		3 minutos
Sierra		30 segundos
Molino de carne		45 segundos
Maquina Empaque al vacío		1 minuto
TIEMPO TOTAL MAQUINA EMPLEADAS		MINUTOS
INSUMOS POR EMPLEAR	HORARIOS DE ATENCIÓN	
Vinipel	Lunes a sábado	
Bolsa polietileno	07:00 a.m. a 04:00 p.m.	
Bolsa de empaque al vacío	Festivos	
	08:00 a.m. a 12:00 p.m.	
INFORMACIÓN COMPLEMENTARIA		
Para solicitar la factura electrónica, favor enviar el RUT y Cámara de comercio al correo contabilidad@c&c-sas.com		

Fuente: elaboración propia

3.2.2 Descripción y diagramación de actividades claves

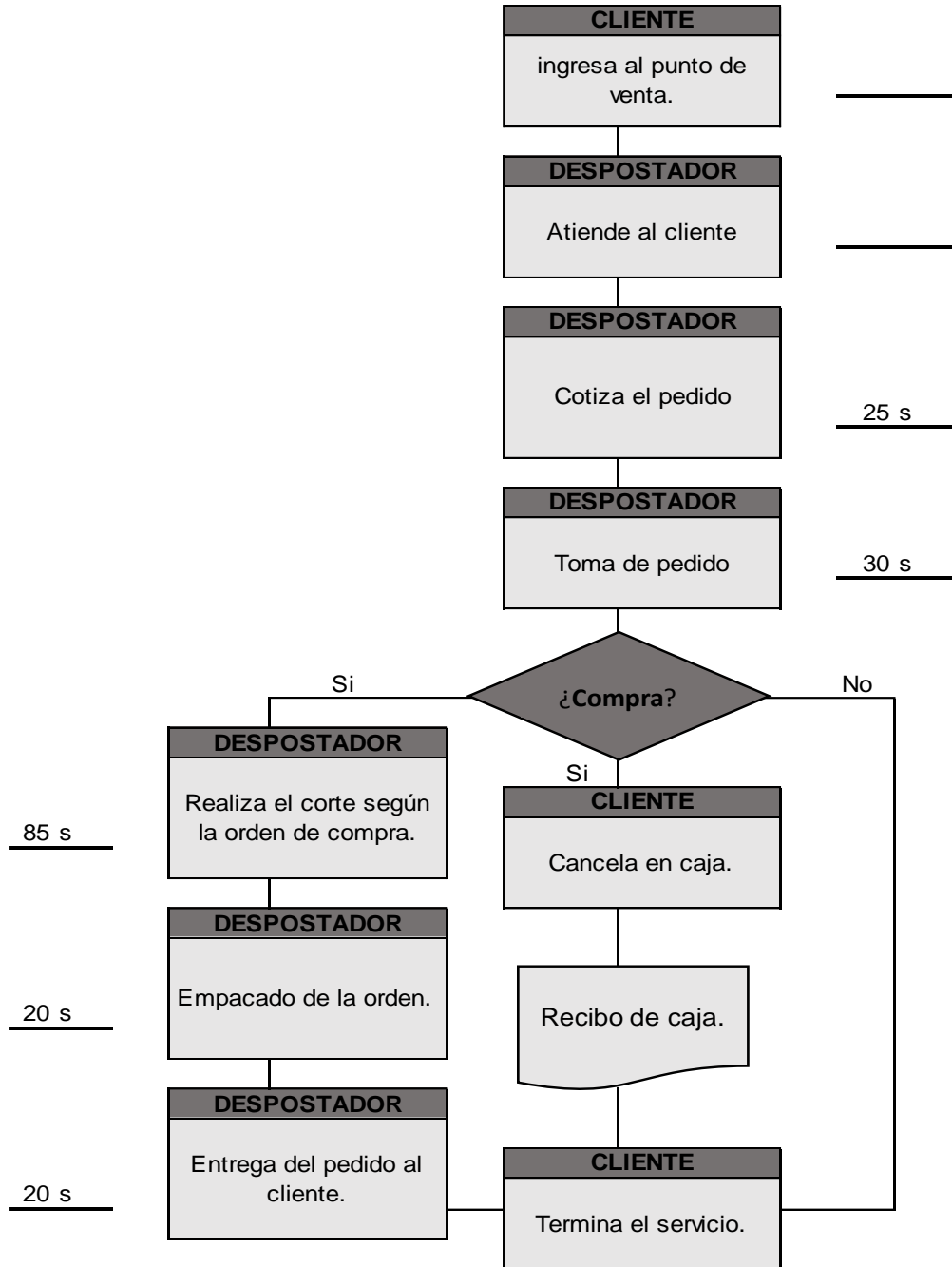
Descripción.

- **Ingreso al punto de venta:** El cliente ingresa a la carnicería, se dirige hacia las vitrinas donde será atendido.
- **Atiende al cliente:** El despostador saluda al cliente, posterior, lo asesora, con el objetivo que el cliente menciona lo que necesita según la ocasión para la cual requiere la carne.
- **Toma de pedido:** despostador se encarga de tomar la orden, después que el cliente haya tomado la decisión.
- **Cotiza el pedido:** Se realiza la cotización de la orden del cliente, se le da el precio que corresponde
- **Compra:** Después de hacerle la cotización, el cliente toma la decisión de comprar el pedido o por alguna razón cancelarlo.
- **Despostador realiza el corte según la orden:** Después que el cliente confirma la orden, el despostador se encarga de realizar los cortes del tipo de carne que el cliente desea.
- **Empacado de la orden:** Posterior a realizar los cortes el mismo despostador se encarga de empacar la orden al cliente en bolsa.
- **Cancela en la caja:** El cliente se dirige a caja, a cancelar la orden, ya pueda ser en efectivo, tarjeta, o cualquier otro medio de pago online.
- **Recibo de caja:** Después de realizar el pago de la orden recibirá su recibo de caja con los distintos detalles de compra.
- **Entrega del pedido al cliente:** Después de haber cancelado en la caja y recibido el comprobante de pago se le realiza la entrega de la orden al cliente.
- **Termina el servicio:** Aquí se da por concluido el servicio y se motiva al cliente a seguir comprando los productos de la tienda.

Diagrama.

Imagen 1. Diagrama de servicio.

Diagrama de flujo de servicio.



Fuente: elaboración propia

3.2.3 Características del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo. La inversión en el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo debe partir de la correcta planeación, diseño y control de las actividades específicas de cada empleador soportando sus acciones en las normas legales con el fin de garantizar una política preventiva satisfactorias de acuerdo con el Decreto 1072 de 2015 único reglamentario del sector trabajo

Para ello Carnes & Cortes, empresa dedicada a la comercialización de carne de res con código CIU 4723. El comercio al por menor de carne, el cual incluye carnes de aves de corral y productos cárnicos, tales como productos de salsamentaria, entre otros, lo que indica que es riesgo II, igualmente cuenta con menos de 10 trabajadores, por lo tanto, la resolución 0312 de 2019 indica que debe cumplir con mínimo 7 estándares que son:

- Asignación de una persona que diseñe el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo. SG-SST.
- Afiliación al Sistema de Seguridad Social Integral
- Capacitación en Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Plan anual de trabajo
- Evaluaciones medicas ocupacionales
- Identificación de peligros; evaluación y valoración del riesgo.
- Medidas de prevención y control frente a peligros / riesgos identificados

La propuesta presentada por la profesional en riesgos laborales Martha Serrano Identificada con CC. 63.496.012 indica que el diseño e implementación del SG-SST tiene un valor de \$ 2.500.000 y actualizar las actividades cada dos meses \$ 200.000. (Ver anexo B)

3.2.4 Análisis ambiental. La empresa CARNES & CORTES S.A.S. comercializadora de carne de res en Bucaramanga tomados como referentes, la distribución y comercialización de carne fina de primera, segunda y tercera, como también vísceras, donde su mano de obra está formada por 4 trabajadores, como comercializadora de carne toman sentido de pertenencia hacia el medio ambiente en la utilización de los recursos ambientales y animales que requieren para la comercialización de sus productos.

por esta razón, ya que su principal fuente de trabajo es la comercialización, corte, empaque, a su vez, han tomado conciencia de la implementación de un plan de manejo ambiental para su empresa enfocados en los impactos generados por su operación, en los diferentes recursos ambientales afectados en este modelo económico que son, generación de residuos, consumo de energía, consumo de agua, generación de olores ofensivos que debido a estos, han tomado la determinación de implementar un Plan de Manejo Ambiental para prevenir y mitigar los impactos ambientales que se generan en la comercialización de carne de res.

- Diseñar una propuesta ambientalmente sostenible para la comercialización de carne de res.
- Realizar el diagnóstico ambiental en la identificación de los aspectos e impactos ambientales
- Desarrollar alternativas de producción encaminadas a la protección de los recursos ambientales
- Optimizar la comercialización de carne de res con tecnologías más limpias para mitigar los impactos ambientales directos.

El costo de la implementación del Sistema de Gestión Ambiental es de \$12.400.000 el anticipo para iniciar el contrato es de \$7.000.000, el contrato tiene duración de un año y el saldo de \$5.400.000 se divide hasta culminar el proyecto. (Ver anexo A)

3.2.5. Recursos claves.

3.2.5.1 Talento humano.

Cuadro 16. Puestos de trabajo.

CARGO	ÁREA	No. PUESTOS
Gerente	Administrativa	1
Representante de ventas	Comercial	1
Despostador	Operativa	1
Auxiliar	Operativa	1

Fuente: elaboración propia

3.2.5.2 Infraestructura.

Cuadro 17. Equipos de oficina

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Escritorio	2	En madera ergonómico - sencillo
Silla ejecutiva	2	Ergonómica
Archivador	1	3 niveles
Pizarra	1	Vidrio templado 120 cm x 80 cm
Impresora	1	Laser Multifuncional
Cafetera	1	12 tazas
Horno Microondas	1	25 litros
UPS	2	Larga duración
Nevera minibar	1	Frost
Calculadora	1	Extragrande
Accesorios de escritorio	2	Kit de escritorio

Fuente: elaboración propia

Cuadro 18. Equipos de computación y comunicación

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES GENERALES
Computador todo en uno	2	I3 con 8 GB de RAM, SSD 500
Laptop	1	I3 con 4 GB de RAM, SSD 500
Teléfono	2	Inalámbrico con retención de llamadas
Celulares	2	Con minutos y datos

Fuente: elaboración propia

Cuadro 19. Maquinaria y equipo

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Caja registradora	1	Caja de dinero
Impresora de facturas	1	Impresora térmica Tm-t20iiiC31c
Ventilador	1	2 en 1
Balanza colgante	2	30 kg
teléfono	1	inalámbrico con retención de llamadas
Celulares	2	Con minutos y datos
Lector de Código de barras	1	Con soporte
Esterilizador de cuchillos	1	inmersión vertical
Exhibidores horizontales	2	Alto:1305 frente:1950 fondo:780-33 pies cúbicos
Exhibidores verticales	1	2 puertas, 1104 litros
Sierra sin fin más molino	1	Molino y sierra cortadora de hueso
Empacadora al vacío	1	Cv10
Cuarto frio, tipo exhibidor	1	Equipo elaborado con paredes en acero inoxidable y vidrio templado

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20. Muebles y enseres operativos o de producción.

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Silla, caja registradora	1	Con espaldar
Mesa de trabajo	2	Acero inoxidable 120 cm
Fregadero	1	Acero inoxidable

Fuente: elaboración propia

Cuadro 21. Herramientas, repuestos y accesorios.

ACTIVO	CANTIDAD	ESPECIFICACIONES
Juego de cuchillos	1	Kit cuchillos de trabajo pesado.
Ganchos	10	Ganchos en acero inoxidable
Bandejas gastronómicas	5	Bandejas en acero inoxidable
Cinta cuchillar sierra	1	Para hueso y carne 82 pulgadas
Kit de herramientas	1	Manuales de 250 piezas

Fuente: elaboración propia

3.2.5.3 Materiales, insumos o mercancía.

Cuadro 22. Materiales directos e insumos para la venta

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR UNIDAD	CANTIDAD AÑO 1
Carne	Kilo	1.02	57.504

Fuente: elaboración propia

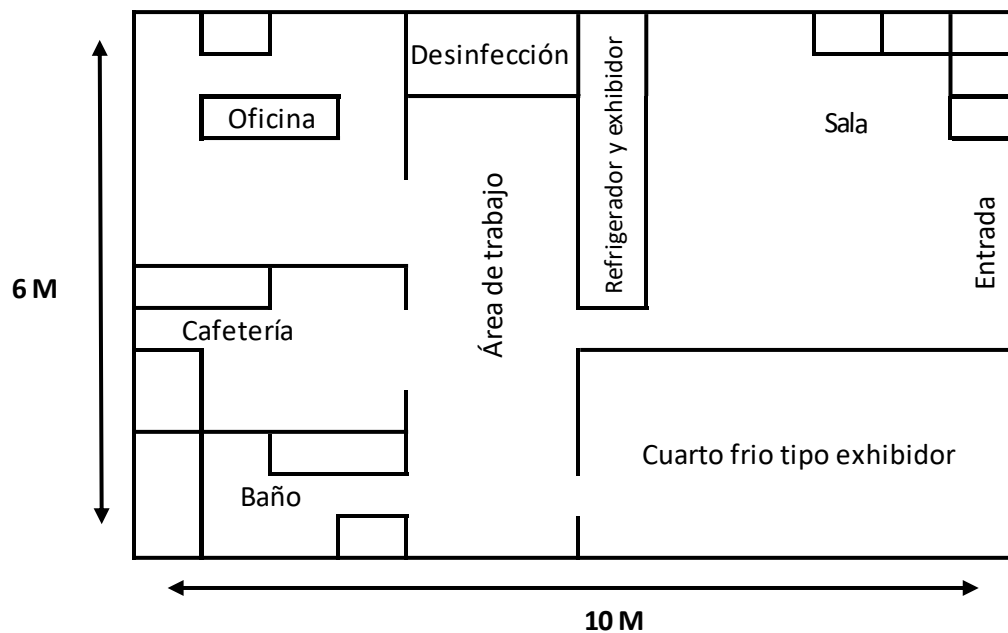
Cuadro 23. Materiales indirectos

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD POR UNIDAD	CANTIDAD AÑO 1
Bolsa polietileno 1 kg	Paquete x 100	0,01	57.504
Bolsa empaque al vacío 1kg	Paquete x 100	0,01	11.345
Bandeja de empaque	Paquete x 500	0,002	1.173
Vinipel 500 m x50 cm	Rollos x 500 M	0,002	1.173

Fuente: elaboración propia

3.2.6 Distribución de planta

Imagen 2. Plano de distribución por áreas.



Fuente: elaboración propia

Cuadro 24. Distribución por metros cuadrados

ÁREA	METROS CUADRADOS
Oficina	10
Sala	11
Cafetería	7
Desinfección	3
Área de trabajo	8
W.C.	6
Cuarto frio	15
TOTAL, M²	60

Fuente: Propia de los autores

3.2.7 Localización

3.2.7.1 Macro localización. La empresa será ubicada en la ciudad de Bucaramanga, ¿por qué? porque se tiene un conocimiento de su cultura, la forma de trabajar y que estrategias se pueden aplicar dentro de la misma, así mismo, es la capital de uno de los departamentos que se destaca en ganadería, del mismo modo es una capital con alto índice de crecimiento económico a nivel nacional.

3.2.7.2 Micro localización. Para definir la micro localización se tiene en cuenta el método cualitativo por puntos, que consiste en darle los valores más importantes o de peso, teniendo en cuenta la importancia que se le atribuye a los factores con mayor importancia.

Inicialmente el proyecto está dirigido a hogares de estrato 3 en Bucaramanga, para ellos se tiene en cuenta 3 posibles localizaciones.

- Ubicación 1: Barrio San Francisco
- Ubicación 2: Barrio Mutis
- Ubicación 3: Barrio San Alonso

Para definir esta se tiene en cuenta los diferentes factores:

- **Necesidad de remodelación:** Teniendo en cuenta el tipo de negocio, cuál sea el local es necesario remodelarlo, para cumplir con temas de asepsia y cumplimiento temas legales y salubres por esto se le asigna un peso del 15%
- **Área disponible:** Importante punto, aquí se define la amplitud de las diferentes áreas de la organización, por ende, se asigna un peso del 20%
- **Zona de parqueo:** Este punto es importante para la comodidad, seguridad y confort para el cliente, para ello su asignación es del 10%
- **Canon de arrendamiento:** Es un factor importante para la organización, teniendo en cuenta que es un gasto fijo de alto valor, por ello se calificó con un 18%

- **Facilidad de acceso para los clientes:** Carnes & Cortes, siempre busca la satisfacción del cliente, para ello el fácil acceso de vías y bahía, facilitarán la compra, disminuirán el tiempo y brinda mayor cuidado al cliente, a esta se le asignó un 15%.
- **Cultura ambiental:** Se busca la ubicación en estos sectores con el objetivo de dar una buena imagen corporativa y confianza al consumidor, para ello se le da una calificación del 12%.
- **Seguridad ciudadana:** Uno de los factores que mayormente temen los habitantes es el temor por la seguridad, para ello se buscan sectores que no representen mayor inseguridad, que, aunque es un tema que no podemos controlar, si podemos mejorar como sociedad y por eso se calificó con 10%.

NOTA: La calificación asignada a los factores es de 1 a 10, 1 siendo la más desfavorable y 10 la más favorable para el proyecto.

Cuadro 25. Micro localización

FACTOR	PESO	CALIFICACIÓN		
		SAN FRANCISCO	MUTIS	SAN ALONSO
Necesidad de remodelación	15%	1,00	2,00	3,00
Área disponible	20%	6,00	4,00	8,00
Zona de parqueo	10%	5,00	2,00	7,00
Canon de arrendamiento	15%	4,00	6,00	4,00
Facilidad de acceso para clientes	15%	7,00	6,00	8,00
Entornos limpios	15%	3,00	6,00	8,00
Seguridad ciudadana	10%	5,00	8,00	4,00
TOTALES	100%	4,45	4,80	6,15

Fuente: elaboración propia

Teniendo en cuenta el resultado arrojado, la ubicación que más favorece para poner el punto de venta de Carnes & Cortes es San Alonso con un 6.15, seguido del mutis con

4.80. Igualmente, el Plan de Ordenamiento Territorial (POT) menciona, comercio liviano o al por menor: Se divide en uso doméstico y especializado.

Se define como la venta de bienes y servicios de consumo doméstico habitual (relativo al hogar), de primera necesidad requeridos por los residentes de un barrio o sector específico, entre el cual se encuentran usos específicos como: Tienda, salones de belleza, víveres y abarrotes, floristería entre otros. El Desarrollo del comercio doméstico, se enfoca a dos escalas, Local y Local A.

la escala local, referencia unidades de comercio, servicio, dotacional más amplios, dado que se relaciona con las áreas de actividad residencial con comercio y servicios localizados, residencial mixta, residencial con actividad económica, que por su localización y nivel económico de la población, complementan sus ingresos con las actividades económicas; entre los negocios a desarrollar se encuentran: alimentos (víveres en general), frutas, verduras, productos lácteos, huevos, panadería, salsamentaria, carnes empacadas, farmacias (dispensarios), floristería, cerrajería, artículos de aseo, marquetería, librería y papelería, Miscelánea, ferretería de uso doméstico, productos de vidrio y espejos de uso doméstico, comidas *ides, peluquería y tratamientos de belleza, servicios gráficos e impresión, lavandería, alquiler de ropa, agencias de viajes y turismo, servicio de alquiler de automóviles, servicios auxiliares de la intermediación financiera, gestión de planes de seguros generales, cajero automático, preescolar y guarderías, educación no formal, primer nivel de atención, centros médicos de 2 o más consultorios de medicina y/o odontológicos, centros y puestos de salud, centros geriátricos, polideportivos, caí, apoyo diagnóstico, radiología, laboratorio clínico, apoyo terapéutico y especializado sin internación. dentro de sus condiciones de uso se

establecen áreas mínimas que oscilan entre de 12 m² y 18 m², dependiendo del desarrollo de la actividad y hasta 60 m² como máximo, excepto restaurantes.²⁷

3.2.8 Control de calidad. Carnes & Cortes, tiene como pilar la trazabilidad, teniendo en cuenta lo anterior, es necesario que sus proveedores cumplan con este mismo proceso para brindar productos que favorezcan al cliente, en este caso el frigorífico seleccionado es COLBEEF S.A.S. que cumple con esta trazabilidad, dando cumplimiento a un control de calidad riguroso y competitivo en el mercado.

Cómo Carnes & Cortes cumple la trazabilidad y a su vez la calidad, en este caso y teniendo en cuenta la continuidad de la trazabilidad, la calidad de la carne se determina teniendo en cuenta los siguientes aspectos.

- Características organolépticas: Olor, color, sabor y terneza.
- Características fisicoquímicas: PH, humedad, proteína, grasas.

En carnes y cortes el control de calidad inicia al momento de llegar la carne y abrir las compuertas del transporte, donde el primero paso es:

- Medir la temperatura, frente al transportador de la carne, esta se hace con un termómetro industria de láser infrarrojo.
- Si cumple con la temperatura indicada, que es entre -1°C y -4°C se procede a descargar los cuartos de canal, para trasladarse al cuarto frío, igualmente, se debe

²⁷ COLOMBIA. ALCALDÍA DE BUCARAMANGA. Plan de ordenamiento territorial de Bucaramanga, segunda generación 2013-2027. Acuerdo Municipal 011 de 2014. (mayo de 2014) Dr. Luis Francisco Bohórquez Pedraza. [en línea]. Bucaramanga. [Consultado: noviembre 11 de 2022]. Disponible en: <https://www.concejodebucaramanga.gov.co/pot-2012-2027/tomo03.pd>

cumplir con las condiciones adecuadas para mantener el control de calidad (asepsia y temperatura)

- Al momento de ingresar al cuarto frío, se verifica, mediante un checklist las condiciones organolépticas y fisicoquímicas, este procedimiento lo realiza el despostador, teniendo en cuenta que es la persona con mayor conocimiento en el área.
- De cumplir con el control de calidad, se deja constancia, con firma del conductor, firma del que recibe, hora, fecha del descargue de la materia prima.

Dando continuidad a la calidad, antes, durante y después del turno se hace limpieza y desinfección de herramientas, equipos y utensilio, del mismo modo, el personal debe dar cumplimiento con el procedimiento de lavado de manos, cumplir con las buenas prácticas de manufactura (BPM) este control se hace por medio de planillas, que indiquen el cumplimiento de estas actividades.

Al momento de que el producto es entregado al cliente, el cliente es responsable de la misma.

3.3 CAPACIDAD DEL PROYECTO

3.3.1 Capacidad total diseñada por la línea de servicio. Se estima trabajar 365 días al año, en una jornada diurna de 8 horas diarias, la empresa cuenta con 2 cargos operativos, un despostador y un auxiliar, las horas hombre trabajadas suman 5,840 horas/año, cada servicio cuenta con un tiempo estimado de 0,05 horas, que equivalen a 3 minutos, para un total de 116,800 servicios al año, lo que indica que cada servicio equivale a un kilo de carne.

Cuadro 26: Capacidad diseñada por servicio.

CARGO	HORAS - AÑO	SERVICIOS POR AÑO (0,05hr)	KILOS AL AÑO
Despostador	2.920	58.400	58.400
Auxiliar	2.920	58.400	58.400
TOTAL	5.840	116.800	116.800

Fuente: elaboración propia

NOTA: Cada servicio equivale a un kilo de carne despachada

3.3.2 Capacidad instalada. Esta capacidad se calcula teniendo en cuenta el tiempo de duración del servicio, que es de 0,05 horas que equivalen a 3 minutos por despacho, se estima trabajar 295 días al año, en una jornada diurna de 8 horas, con 2 cargos operativo, adicional, se espera trabajar días festivos (18 días), el festivo trabaja 1 operario 4 horas, la suma de horas hombre trabajadas 4.792 horas/año, para un total de servicios al año de 95.840, lo que indica que cada servicio equivale a un kilo de carne.

Cuadro 27. Capacidad instalada por servicio.

CARGO	HORAS - AÑO	SERVICIOS POR AÑO (0,05hr)	KILOS AL AÑO
Despostador	2.432	48.640	48.640
Auxiliar	2.360	47.200	47.200
TOTAL	4.792	95.840	95.840

Fuente: elaboración propia

3.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Teniendo en cuenta la demanda estimada que equivale a 5,106,747 se hace una proyección estimada para 5 años.

Cuadro 28. Crecimiento de capacidad

AÑO	CAPACIDAD UTILIZADA Y PROYECTADA			
	CAPACIDAD INSTALADA	NIVEL DE EFICIENCIA	CAPACIDAD UTILIZADA	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
1	95.840	60%	57.504	1,13%
2	95.840	64%	61.338	
3	95.840	68%	65.171	
4	95.840	72%	69.005	
5	95.840	76%	72.838	

Fuente: elaboración propia

NOTA: Carnes & Cortes inicia su capacidad con un nivel de eficiencia del 60% y se espera alcanzar un nivel de eficiencia del 76% en el año cinco, esta eficiencia anual del 4% deriva del liderazgo, los clientes y el mismo proyecto, además, tendrá una participación en el mercado del 1,13%, a pesar de que es una empresa joven en el mercado, donde la participación es significativa.

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN. Teniendo en cuenta las características de Carnes & Cortes se decidió la Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S. ya que permite una organización sencilla, y flexible para los emprendedores ya que los trámites son económicos, y permite acceder a fondos de financiación, como el capital semilla.

La Sociedad por Acciones Simplificada, creada en la legislación colombiana por la ley 1258 de 2008, es una sociedad de capitales, de naturaleza comercial que puede constituirse mediante contrato o acto unilateral y que consta en documento privado. El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.²⁸

- Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.
- La creación de la empresa es más fácil. Una S.A.S. se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin deber tener la pesada estructura de una sociedad anónima.
- Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de

²⁸ CÁMARA DE COMERCIO DE CALI. SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA. [sitio web]. Santiago de Cali; [Consultado: 24 de noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.ccc.org.co/sedevirtual/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>

pago. Es importante aclarar que las acciones de las S.A.S. no pueden negociarse en bolsa.

- No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar. El objeto social puede ser indeterminado, las personas que vayan a contratar con la S.A.S., no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tiene la capacidad para desarrollar determinada transacción.
- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.
- Por regla general no exige revisor fiscal. La S.A.S. solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.
- Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales. Existe la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.
- Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social. La S.A.S. no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderá al representante legal designado por la asamblea.

- El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades. empresario.²⁹

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.2.1 Misión. Somos una comercializadora de carne de res que contribuye con el bienestar y la salud de nuestros clientes, poniendo a disposición productos de excelente calidad y procesos transparentes que aporten valor para la compañía y a la vez para la sociedad.

4.2.2 Visión. Al 2033 Carnes & Cortes será una marca reconocida por el aporte nutricional en los hogares de los bumangueses, así mismo, crear fuertes lazos de hermandad con los campesinos de la región y consolidándose como la primera elección en los hogares.

4.2.3 Valores corporativos

AMOR por lo que hacemos y ofrecemos

RESPECTO. Por la naturaleza, animales y las comunidades

Ser **DIFERENTES** nos hace auténticos en los que nos apasiona.

ENTENDER la necesidad de nuestros consumidores

TRANSPARENCIA en cada uno de nuestros procesos

HONESTIDAD en los productos

ESPÍRITU DE SUPERACIÓN nos motivamos para esforzarnos cada día

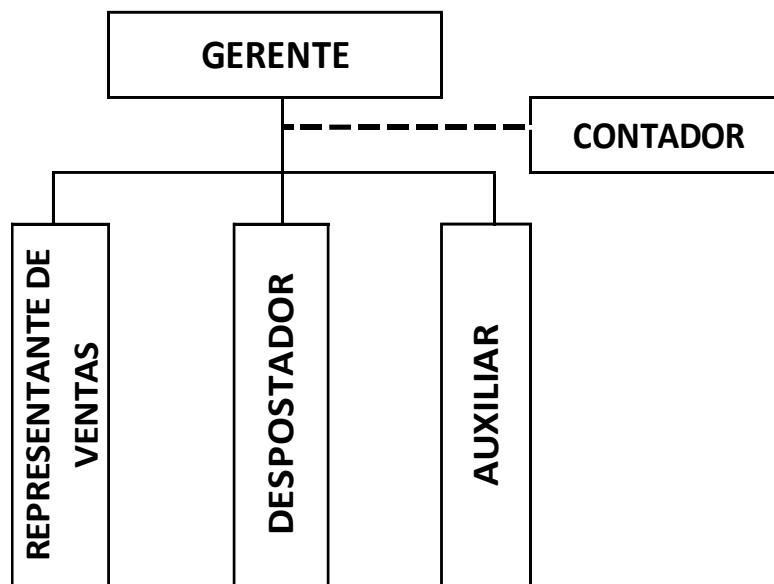
GRATITUD por los que hacen esto posible.

²⁹ CARDONA & CONSULTORES ASOCIADOS, CONOZCA LOS BENEFICIOS DE LAS SOCIEDADES POR ACCIONES SIMPLIFICADAS. [sitio web]. Santiago de Cali; [Consultado: 24 de noviembre de 2022].

Disponible en: <https://cardonayconsultores.com/2018/06/04/ventajas-constituir-una-s-a-s/>

4.2.4 Organigrama

Imagen 3. Organigrama



Fuente: Elaboración propia

4.2.5 Asignación salarial

Cuadro 29. Salarios

CARGO	SUELDO	SUBSIDIO TRANSPORTE	ÁREA	TIPO DE CONTRATO	N.º PUESTOS
Gerente	\$ 1.500.000	\$ 117.172	Administrativa	Indefinido	1
Representante de ventas	\$ 1.200.000	\$ 117.172	Comercial	Indefinido	1
Despostador	\$ 1.280.000	\$ 117.172	Operativa	Indefinido	1
Auxiliar	\$ 1.000.000	\$ 117.172	Operativa	Indefinido	1

Fuente: elaboración propia

El tipo de contrato que ofrecerá Carnes & Cortes es el de término indefinido, teniendo en cuenta que se quiere brindar una estabilidad laboral motivando a los trabajadores y cumpliendo y apoyando los objetivos de desarrollo sostenible, como el de trabajo decente y crecimiento económico, para ello se dará un gran apoyo y aporte al talento humano.

Cuadro 30. Porcentaje de prestaciones sociales

PRESTACIONES SOCIALES	PORCENTAJE
Cesantías	8,333%
Intereses a las Cesantías	1,000%
Prima de servicios	8,333%
Vacaciones	4,167%
Salud	8,500%
Pensión	12,000%
ARL	1,044%
Caja de compensación	4,000%
Dotación	5,000%

Fuente: elaboración propia

Carnes & Cortes está exonerada del pago del SENA y del ICBF, debido a que los trabajadores devengan menos de 10 SMMLV, esto teniendo en cuenta la Ley 1739 de 2014 ³⁰

³⁰ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPUBLICA, Ley 1739 (diciembre 23 de 2014). Por medio de la cual se modifica el Estatuto Tributario, la Ley 1607 de 2012, se crean mecanismos de lucha contra la evasión y se dictan otras disposiciones. [en línea]. Bogotá D.C. [Consultado:24 de 11 de 2022]. Disponible en: <https://uao.libguides.com/Citar-referenciar-apa-icontec-ieeee/referenciar-lcontec#Juridico>

5 ESTUDIO FINANCIERO.

5.1 INVERSIONES FIJA Y DIFERIDA. A continuación, se encontrarán los tres tipos de inversiones necesarios para la inversión del proyecto.

5.1.1 Inversión fija

Cuadro 31. Equipos de oficina

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Escritorio	2	\$ 450.000	\$ 900.000	\$ 150.000	\$ 150.000
Silla ejecutiva	2	\$ 400.000	\$ 800.000	\$ 150.000	\$ 50.000
Archivador	1	\$ 1.050.000	\$ 1.050.000	\$ 180.000	\$ 150.000
Pizarra	1	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 64.000	\$ 0
Impresora	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 120.000	\$ 600.000
Cafetera	1	\$ 220.000	\$ 220.000	\$ 44.000	\$ 0
Horno Microondas	1	\$ 520.000	\$ 520.000	\$ 94.000	\$ 50.000
UPS	2	\$ 250.000	\$ 500.000	\$ 90.000	\$ 50.000
Nevera minibar	1	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 110.000	\$ 200.000
Accesorios de escritorio	2	\$ 40.000	\$ 80.000	\$ 16.000	\$ 0
TOTAL			\$ 6.340.000	\$ 1.018.000	\$ 1.250.000

Fuente: elaboración propia

Cuadro 32. Equipos de computación y comunicación.

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Computador todo en uno	2	\$ 3.500.000	\$ 7.000.000	\$ 1.200.000	\$ 1.000.000
Laptop	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 200.000	\$ 800.000
Teléfono	2	\$ 170.000	\$ 340.000	\$ 58.000	\$ 50.000
Celulares	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
TOTALES			\$ 11.540.000	\$ 1.858.000	\$ 2.250.000

Fuente: elaboración propia

Cuadro 33. Maquinaria y equipos.

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Caja registradora	1	\$ 421.000	\$ 421.000	\$ 64.200	\$ 100.000
Impresora de factura	1	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 36.000	\$ 100.000
Ventilador	1	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 40.000	\$ 50.000
Balanza colgante	2	\$ 280.000	\$ 560.000	\$ 92.000	\$ 100.000
teléfono	1	\$ 170.000	\$ 170.000	\$ 24.000	\$ 50.000
Celulares	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000	\$ 440.000	\$ 200.000
Lector de Código de barras	1	\$ 150.000	\$ 150.000	\$ 26.000	\$ 20.000
Esterilizador de cuchillos	1	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 84.000	\$ 80.000
Exhibidores horizontales	2	\$ 5.500.000	\$ 11.000.000	\$ 1.800.000	\$ 2.000.000

Exhibidores verticales	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000	\$ 600.000	\$ 1.000.000
Sierra sin fin más molino	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 200.000	\$ 800.000
Empacadora al vacío	1	\$ 870.000	\$ 870.000	\$ 154.000	\$ 100.000
Cuarto frío, exhibidor	1	\$ 23.000.000	\$ 23.000.000	\$ 2.600.000	\$ 10.000.000
TOTALES			\$ 45.401.000	\$ 6.160.200	\$ 14.600.000

Fuente: elaboración propia

Cuadro 34. Muebles y enseres operativos o de producción.

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Silla caja registradora	1	\$ 250.000	\$ 250.000	\$ 46.000	\$ 20.000
Mesa de trabajo	2	\$ 5.800.000	\$ 11.600.000	\$ 1.920.000	\$ 2.000.000
Fregadero	1	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 36.000	\$ 20.000
TOTALES			\$ 12.050.000	\$ 2.002.000	\$ 2.040.000

Fuente: elaboración propia

Cuadro 35. Herramientas

ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	DEPRECIACIÓN ANUAL	VALOR DE SALVAMENTO
Juego de cuchillos	1	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 110.000	\$ 0
Ganchos	10	\$ 6.000	\$ 60.000	\$ 12.000	\$ 0
Bandejas gastronómicas	5	\$ 80.000	\$ 400.000	\$ 80.000	\$ 0

Cinta cuchillar sierra	1	\$ 60.000	\$ 60.000	\$ 12.000	\$ 0
Kit de herramientas	1	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 160.000	
TOTALES			\$ 1.870.000	\$ 374.000	\$ 0

Fuente: elaboración propia

Cuadro 36: Inversión fija.

ACTIVO	VALOR TOTAL
Equipo de oficina	\$ 6.340.000
Equipo de computación y comunicación	\$ 11.540.000
Maquinaria y equipo	\$ 45.401.000
Terreno	\$ 0
Construcciones y edificaciones	\$ 0
Muebles y enseres operativos	\$ 12.050.000
Herramientas, repuestos y accesorios	\$ 1.870.000
Inventario de mercancía	\$ 0
TOTAL, INVERSIÓN FIJA	\$ 77.201.000

Fuente: elaboración propia

NOTA: Teniendo en cuenta el cuadro 33, los muebles y enseres tienen un costo en la inversión, de \$ 12.050.000 y maquinaria y equipo tiene la mayor inversión de \$ 45.401.000 para un total de inversión fija de \$ 77.201.000. Es una inversión importante para poner en marcha el proyecto.

5.1.2 Inversión diferida. A continuación, se relacionan los gastos preoperativos en los que incurrirá la empresa, con anterioridad a su apertura.

Cuadro 37. Inversión diferida.

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	\$ 676.355
Licencia de funcionamiento	\$ 6.000
Registro sanitario	\$ 6.541.250
Escritura de Constitución	\$ 44.500
Registro de libros y documentos	\$ 154.000
Estudio impacto ambiental	\$ 2.400.000
Diseño del SG-SST	\$ 2.500.000
Otro software	\$ 0
Software contable	\$ 0
Adecuaciones-Remodelaciones	\$ 10.000.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 13.550.000
Diseño de identidad corporativa	\$ 2.400.000
Diseño del sitio web o tienda virtual	\$ 1.500.000
Patentes	\$ 0
Registro de marca	\$ 1.300.000
TOTAL, INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 41.072.105
Amortización anual	\$ 8.214.421
Amortización mensual	\$ 684.535

Fuente: elaboración propia

NOTA: La puesta en marcha de este proyecto, requiere de importantes adecuaciones, teniendo en cuenta las características que se deben cumplir para la puesta en marcha del emprendimiento.

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos del servicio

Cuadro 38. Prorrates de servicios

RUBRO	PORCENTAJE COSTO	PORCENTAJE GAV	VALOR MES
Arriendo	80%	20%	\$ 6.000.000
Acueducto	80%	20%	\$ 800.000
Energía	80%	20%	\$ 1.500.000
Gas	50%	50%	\$ 20.000
Teléfono	50%	50%	\$ 70.000
Depreciación Construcciones y edificaciones		100%	-\$ 20.833
Mitigación impacto ambiental	40%	60%	\$ 2.400.000
Internet	50%	50%	\$ 80.000
Seguros	50%	50%	\$ 150.000

Fuente: elaboración propia

4.2.1.1 Costos fijos. Carnes & Cortes no tiene contemplado contratar mano de obra indirecta

Cuadro 39. Costos fijos

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
Arriendo	\$ 4.800.000	\$ 57.600.000
Seguros	\$ 75.000	\$ 900.000
Teléfono	\$ 35.000	\$ 420.000
Internet	\$ 40.000	\$ 480.000
Mitigación impacto ambiental	\$ 960.000	\$ 11.520.000
Depreciación operativa	\$ 711.350	\$ 8.536.200
Otro	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 6.621.350	\$ 79.456.200

Fuente: elaboración propia

4.2.1.2 Costos variables.

Cuadro 40. Nomina operativa (MOD)

CARGO	PORCENTAJE	DESPOSTADOR	AUXILIAR
SUELDO		\$ 1.280.000	\$ 1.000.000
SUB.TRANSP		\$ 117.172	\$ 117.172
Cesantías	8,333%	\$ 122.259	\$ 93.094
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 14.672	\$ 11.172

Prima de servicios	8,333%	\$ 122.259	\$ 93.094
Vacaciones	4,167%	\$ 61.130	\$ 46.547
Salud	8,500%	\$ 114.750	\$ 85.000
Pensión	12,000%	\$ 162.000	\$ 120.000
ARL	0,500%	\$ 6.750	\$ 5.000
SENA	2,000%	\$ 27.000	\$ 20.000
ICBF	3,000%	\$ 40.500	\$ 30.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 54.000	\$ 40.000
Dotación	5,000%	\$ 67.500	\$ 50.000
SALARIO REAL		\$ 2.150.210	\$ 1.711.079
N.º DE PUESTOS		1	1
COSTO TOTAL MOD	\$ 46.335.458	\$ 25.802.515	\$ 20.532.943

Fuente: elaboración propia

Cuadro 41. Materia prima

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD AÑO 1	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
Carne	Kilo	57.504	\$ 12.500	\$ 718.800.000
COSTO TOTAL INSUMOS O MATERIA PRIMA				\$ 718.800.000

Fuente: elaboración propia

Cuadro 42. Materiales indirectos

MATERIAL	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD AÑO 1	COSTO UNITARIO	COSTO ANUAL
Bolsa polietileno 1 kg	Paquete x 100	57.504	\$ 50,00	\$ 2.875.200
Bolsa empaque al vacío 1kg	Paquete x 100	11.345	\$ 200	\$ 2.269.000
Bandeja de empaque	Paquete x 500	1.173	\$ 500	\$ 586.500
Vinipel 500 m x50 cm	Rollos x 500M	1.173	\$ 100	\$ 117.300
COSTO TOTAL MATERIALES INDIRECTOS				\$ 5.848.000

Fuente: elaboración propia

Cuadro 43. Costos variables

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
MOD	\$ 3.861.288	\$ 46.335.458
Materiales directos	\$ 59.900.000	\$ 718.800.000
Materiales indirectos	\$ 487.333	\$ 5.848.000
Acueducto	\$ 640.000	\$ 7.680.000
Energía	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Gas	\$ 10.000	\$ 120.000
Asesor técnico		\$ 0
Mantenimiento de maquinaria y equipo	\$ 247.171	\$ 2.966.050
Otro		\$ 0
TOTALES	\$ 66.345.792	\$796.149.508

Fuente: elaboración propia

Nota: El mantenimiento para activos operativos será del 5%.

5.2.1.3 Costos totales.

Cuadro 44. Costos fijos y variables.

CONCEPTO	VALOR MES	VALOR AÑO
COSTOS FIJOS	\$ 6.621.350	\$ 79.456.200
COSTOS VARIABLES	\$ 66.345.792	\$ 796.149.508
TOTALES	\$ 72.967.142	\$ 875.605.708

Fuente: elaboración propia

5.2.2 Gastos de administración y ventas

5.2.2.1 Gastos fijos de administración y ventas.

Cuadro 45. Nómina administrativa

CARGO	PORCENTAJE	GERENTE
SUELDO		\$ 1.500.000
TRANSPORTE		\$ 117.172
Cesantías	8,333%	\$ 134.759
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 16.172
Prima de servicios	8,333%	\$ 134.759
Vacaciones	4,167%	\$ 67.379

Salud	8,500%	\$ 127.500
Pensión	12,000%	\$ 180.000
ARL	0,500%	\$ 7.500
SENA	2,000%	\$ 30.000
ICBF	3,000%	\$ 45.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 60.000
Dotación	5,000%	\$ 75.000
SALARIO REAL		\$ 2.495.241
N.º DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893

Fuente: elaboración propia

Cuadro 46. Gastos fijos de administración y venta

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Nómina administrativa	\$ 2.495.241	\$ 29.942.893
jefe de ventas	\$ 0	\$ 0
Arriendo	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Acueducto	\$ 160.000	\$ 1.920.000
Energía	\$ 300.000	\$ 3.600.000
Gas	\$ 10.000	\$ 120.000
Teléfono	\$ 35.000	\$ 420.000

Internet	\$ 40.000	\$ 480.000
Administración redes sociales	\$ 50.000	\$ 600.000
Mantenimiento del sitio web o tienda virtual	\$ 15.000	\$ 180.000
Nombre de dominio	\$ 3.333	\$ 40.000
Seguros	\$ 75.000	\$ 900.000
Publicidad operativa	\$ 2.050.000	\$ 24.600.000
Contador	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000
Asesoría SG-SST	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Papelería	\$ 50.000	\$ 600.000
Cafetería	\$ 40.000	\$ 480.000
Mitigación impacto ambiental	\$ 1.440.000	\$ 17.280.000
Matrícula mercantil	\$ 3.000	\$ 36.000
Amortización de diferidos	\$ 684.535	\$ 8.214.421
Depreciaciones administrativas	\$ 218.833	\$ 2.626.000
TOTALES	\$ 10.069.943	\$ 120.839.314

Fuente: elaboración propia

5.2.2.2 Gastos variables de administración y ventas

Cuadro 47. Nómina de ventas

CARGO	PORCENTAJE	ASESOR COMERCIAL
SUELDO		\$ 1.200.000
TRANSPORTE		\$ 117.172
Cesantías	8,333%	\$ 109.760
Intereses a las Cesantías	1,000%	\$ 13.172
Prima de servicios	8,333%	\$ 109.760
Vacaciones	4,167%	\$ 54.880
Salud	8,500%	\$ 102.000
Pensión	12,000%	\$ 144.000
ARL	0,500%	\$ 6.000
SENA	2,000%	\$ 24.000
ICBF	3,000%	\$ 36.000
Caja de compensación	4,000%	\$ 48.000
Dotación	5,000%	\$ 60.000
SALARIO REAL		\$ 2.024.744
N.º DE PUESTOS		1
COSTO TOTAL NÓMINA	\$ 24.296.923	\$ 24.296.923

Fuente: elaboración propia

Cuadro 48. Gastos variables de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos de representación	\$ 0	\$ 0
Nómina de ventas	\$ 2.024.744	\$ 24.296.923
Comisiones de ventas	\$ 0	\$ 0
TOTALES	\$ 2.024.744	\$ 24.296.923

Fuente: elaboración propia

5.2.2.3 Gastos totales

Cuadro 49. Total, gastos de administración y ventas

CONCEPTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gastos fijos	\$ 10.069.943	\$ 120.839.314
Gastos variables	\$ 2.024.744	\$ 24.296.923
TOTAL	\$ 12.094.686	\$ 145.136.237

Fuente: elaboración propia

5.3 CAPITAL DE TRABAJO.

5.3.1 Periodo de capital de trabajo. La inversión que realiza la empresa comprende un periodo de 2 meses, ya que hay variables importantes, como es la compra de maquinaria y equipo, un proyecto de publicidad preoperativa importante para lograr lo deseado, la nómina de los trabajadores, arriendo y buscar clientes potenciales.

5.3.2 Estructura del crédito. Se solicitó un crédito de \$ 30.000.000, en Bancolombia, el tipo de crédito es de libre inversión, con una tasa fija del 1.85%³¹ mes vencido en un periodo de 60 meses (5 años)

Cuadro 50: Estructura del crédito

Préstamo	\$ 30.000.000	Interés mensual	1,85%
Periodo	60	Valor cuota mensual	831.982

Fuente: elaboración propia

5.3.2.1 Amortización del crédito.

Cuadro 51: Estructura del crédito

PERIODO	CAPITAL	INTERESES	CUOTA MENSUAL	SALDO
1	\$ 276.982	\$ 555.000	\$ 831.982	\$ 29.723.018
2	\$ 282.106	\$ 549.876	\$ 831.982	\$ 29.440.912
3	\$ 287.325	\$ 544.657	\$ 831.982	\$ 29.153.587
4	\$ 292.641	\$ 539.341	\$ 831.982	\$ 28.860.946
5	\$ 298.054	\$ 533.928	\$ 831.982	\$ 28.562.892
6	\$ 303.568	\$ 528.414	\$ 831.982	\$ 28.259.324
7	\$ 309.185	\$ 522.797	\$ 831.982	\$ 27.950.139

³¹ BANCOLOMBIA, TASAS Y TARIFAS. [sitio web]. Bogotá D.C.; [Consultado: 24 de noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre-inversion>

8	\$ 314.904	\$ 517.078	\$ 831.982	\$ 27.635.235
9	\$ 320.730	\$ 511.252	\$ 831.982	\$ 27.314.505
10	\$ 326.664	\$ 505.318	\$ 831.982	\$ 26.987.841
11	\$ 332.707	\$ 499.275	\$ 831.982	\$ 26.655.134
12	\$ 338.862	\$ 493.120	\$ 831.982	\$ 26.316.272
	\$ 3.683.728	\$ 6.300.056	\$ 9.983.784	
13	\$ 345.131	\$ 486.851	\$ 831.982	\$ 25.971.141
14	\$ 351.516	\$ 480.466	\$ 831.982	\$ 25.619.625
15	\$ 358.019	\$ 473.963	\$ 831.982	\$ 25.261.606
16	\$ 364.642	\$ 467.340	\$ 831.982	\$ 24.896.964
17	\$ 371.388	\$ 460.594	\$ 831.982	\$ 24.525.576
18	\$ 378.259	\$ 453.723	\$ 831.982	\$ 24.147.317
19	\$ 385.257	\$ 446.725	\$ 831.982	\$ 23.762.060
20	\$ 392.384	\$ 439.598	\$ 831.982	\$ 23.369.676
21	\$ 399.643	\$ 432.339	\$ 831.982	\$ 22.970.033
22	\$ 407.036	\$ 424.946	\$ 831.982	\$ 22.562.997
23	\$ 414.567	\$ 417.415	\$ 831.982	\$ 22.148.430
24	\$ 422.236	\$ 409.746	\$ 831.982	\$ 21.726.194
	\$ 4.590.078	\$ 5.393.706	\$ 9.983.784	
25	\$ 430.047	\$ 401.935	\$ 831.982	\$ 21.296.147
26	\$ 438.003	\$ 393.979	\$ 831.982	\$ 20.858.144
27	\$ 446.106	\$ 385.876	\$ 831.982	\$ 20.412.038
28	\$ 454.359	\$ 377.623	\$ 831.982	\$ 19.957.679
29	\$ 462.765	\$ 369.217	\$ 831.982	\$ 19.494.914
30	\$ 471.326	\$ 360.656	\$ 831.982	\$ 19.023.588
31	\$ 480.046	\$ 351.936	\$ 831.982	\$ 18.543.542
32	\$ 488.926	\$ 343.056	\$ 831.982	\$ 18.054.616
33	\$ 497.972	\$ 334.010	\$ 831.982	\$ 17.556.644
34	\$ 507.184	\$ 324.798	\$ 831.982	\$ 17.049.460
35	\$ 516.567	\$ 315.415	\$ 831.982	\$ 16.532.893
36	\$ 526.123	\$ 305.859	\$ 831.982	\$ 16.006.770

	\$ 5.719.424	\$ 4.264.360	\$ 9.983.784	
37	\$ 535.857	\$ 296.125	\$ 831.982	\$ 15.470.913
38	\$ 545.770	\$ 286.212	\$ 831.982	\$ 14.925.143
39	\$ 555.867	\$ 276.115	\$ 831.982	\$ 14.369.276
40	\$ 566.150	\$ 265.832	\$ 831.982	\$ 13.803.126
41	\$ 576.624	\$ 255.358	\$ 831.982	\$ 13.226.502
42	\$ 587.292	\$ 244.690	\$ 831.982	\$ 12.639.210
43	\$ 598.157	\$ 233.825	\$ 831.982	\$ 12.041.053
44	\$ 609.223	\$ 222.759	\$ 831.982	\$ 11.431.830
45	\$ 620.493	\$ 211.489	\$ 831.982	\$ 10.811.337
46	\$ 631.972	\$ 200.010	\$ 831.982	\$ 10.179.365
47	\$ 643.664	\$ 188.318	\$ 831.982	\$ 9.535.701
48	\$ 655.572	\$ 176.410	\$ 831.982	\$ 8.880.129
	\$ 7.126.641	\$ 2.857.143	\$ 9.983.784	
49	\$ 667.700	\$ 164.282	\$ 831.982	\$ 8.212.429
50	\$ 680.052	\$ 151.930	\$ 831.982	\$ 7.532.377
51	\$ 692.633	\$ 139.349	\$ 831.982	\$ 6.839.744
52	\$ 705.447	\$ 126.535	\$ 831.982	\$ 6.134.297
53	\$ 718.498	\$ 113.484	\$ 831.982	\$ 5.415.799
54	\$ 731.790	\$ 100.192	\$ 831.982	\$ 4.684.009
55	\$ 745.328	\$ 86.654	\$ 831.982	\$ 3.938.681
56	\$ 759.116	\$ 72.866	\$ 831.982	\$ 3.179.565
57	\$ 773.160	\$ 58.822	\$ 831.982	\$ 2.406.405
58	\$ 787.464	\$ 44.518	\$ 831.982	\$ 1.618.941
59	\$ 802.032	\$ 29.950	\$ 831.982	\$ 816.909
60	\$ 816.869	\$ 15.113	\$ 831.982	\$ 0
	\$ 8.880.089	\$ 1.103.695	\$ 9.983.784	
	30.000.000			

Fuente: Bancolombia.

NOTA: La tasa efectiva anual es del 24.60%

5.3.2.2 Gastos financieros. Los gastos financieros que tendrá la empresa por el periodo de capital de trabajo son de \$ 1.104.876 este valor hace referencia al interés del crédito.

5.3.3 Cuadro resumen del capital de trabajo. La empresa requiere de la siguiente inversión de capital de trabajo, para entrar a operar

Cuadro 52. Capital de trabajo.

CONCEPTO	VALOR	2
Costos totales de producción	\$ 145.934.285	
Gastos de administración y ventas	\$ 24.189.373	
Gastos financieros	\$ 1.104.876	
Menos Depreciaciones	-\$ 1.902.033	
Menos Amortización diferidos	-\$ 1.369.070	
TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO	\$ 167.957.430	

Fuente: elaboración propia

Nota: La empresa requiere de dos meses de inversión de capital de trabajo, para cubrir sus obligaciones a corto plazo.

5.4 INVERSIÓN TOTAL

Cuadro 53. Total, en inversión.

CONCEPTO	VALOR
Inversión fija	\$ 77.201.000
Inversión diferida	\$ 41.072.105
Inversión capital de trabajo	\$ 167.957.430
INVERSIÓN TOTAL	\$ 286.230.535

Fuente: elaboración propia

5.5 ESTRUCTURA DE CAPITAL. La empresa Carnes & Cortes cuenta con las siguientes fuentes de financiación

Cuadro 54. Estructura de capital

CONCEPTO	VALOR	PORCENTAJE
Socios fundadores	\$ 80.000.000	27,95%
Nuevos socios	\$ 176.230.535	61,57%
Crédito bancario	\$ 30.000.000	10,48%
TOTAL	\$ 286.230.535	100,00%

Fuente: elaboración propia

Nota. Se debe tener en cuenta que los recursos de los nuevos socios saldrán de dos contactos, inicialmente el primero se dedica a la venta de comidas rápidas (familiar), que tiene interés en la comercialización de carne de res, del mismo

modo, el segundo tiene como actividad comercial a la finca raíz (amigo) y están interesados en la incursión de nuevos negocios.

5.5.1 Recursos propios. Para la puesta en marcha se cuentan con recursos propios por valor de \$ 80.000.000, estos representan el 27,95% de la inversión total

5.5.2 Recursos de financiación. Para obtener el 10,48% que corresponden a \$ 30.000.000 requeridos para los costos de producción como desposte y gastos de la operación inicial, Se solicitó un crédito de \$ 30.000.000, en Bancolombia el tipo de crédito es de libre inversión, con una tasa fija del 1.85% mes vencido en un periodo de 60 meses (5 años)

5.6 PRECIO DE VENTA. El precio de venta para la unidad de kilo que se espera vender se puede observar a continuación.

Cuadro 55: Precio de venta.

Costos totales de producción	\$ 875.605.708
Gastos de administración y ventas totales	\$ 145.136.237
Costos y gastos totales	\$ 1.020.741.945
Capacidad utilizada año 1	57.504
Costos y gastos totales unitarios	\$ 17.751
Margen de utilidad	12%
Precio de venta	\$ 20.172

Margen para el intermediario	0%
Precio al intermediario antes de IVA	\$ 20.172
Tasa de IVA o Imp consumo	0%
Precio al consumidor	\$ 20.172

Fuente: elaboración propia

Nota: Con unos costos y gastos totales por kilogramo de \$17.751 y un margen de utilidad esperado del 12%, el precio al consumidor es de \$20.172 el kg

5.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS.

5.7.1 Estado de resultados proyectados. Partiendo de una rentabilidad ya fijada se expone lo que se espera lograr en un periodo de 5 años

Cuadro 56. Estados financieros

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Ingresos operacionales	\$ 1.159.970.688	\$ 1.237.302.067	\$ 1.314.633.446	\$ 1.391.964.826	\$ 1.469.296.205	
Ingresos no operacionales						
TOTAL, INGRESOS	\$ 1.159.970.688	\$ 1.237.302.067	\$ 1.314.633.446	\$ 1.391.964.826	\$ 1.469.296.205	
MENOS COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Materiales	\$ 718.800.000	\$ 766.720.000	\$ 814.640.000	\$ 862.560.000	\$ 910.480.000	
MOD	\$ 46.335.458	\$ 46.335.458	\$ 46.335.458	\$ 46.335.458	\$ 46.335.458	
CIF	\$ 110.470.250	\$ 112.537.853	\$ 114.605.457	\$ 116.673.060	\$ 118.740.663	
UTILIDAD BRUTA	\$ 284.364.980	\$ 311.708.756	\$ 339.052.532	\$ 366.396.308	\$ 393.740.084	
MENOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS						
Nómina administrativa	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893	
Gastos generales	\$ 115.193.344	\$ 116.813.139	\$ 118.432.934	\$ 120.052.729	\$ 121.672.523	
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 139.228.743	\$ 164.952.724	\$ 190.676.705	\$ 216.400.686	\$ 242.124.667	
Menos gastos financieros (Intereses)	-\$ 6.300.056	-\$ 5.393.706	-\$ 4.264.360	-\$ 2.857.143	-\$ 1.103.695	
Menos 4x1000	-\$ 4.639.883	-\$ 4.949.208	-\$ 5.258.534	-\$ 5.567.859	-\$ 5.877.185	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 128.288.805	\$ 154.609.810	\$ 181.153.812	\$ 207.975.684	\$ 235.143.788	
Menos Impuesto de Renta	-\$ 44.901.082	-\$ 54.113.434	-\$ 63.403.834	-\$ 72.791.489	-\$ 82.300.326	35,00%
Menos Impuesto de Ind y Cio	-\$ 5.799.853	-\$ 6.186.510	-\$ 6.573.167	-\$ 6.959.824	-\$ 7.346.481	0,0050
UTILIDAD NETA	\$ 77.587.870	\$ 94.309.866	\$ 111.176.810	\$ 128.224.370	\$ 145.496.981	
Menos Reserva Legal	-\$ 7.758.787	-\$ 9.430.987	-\$ 11.117.681	-\$ 12.822.437	-\$ 14.549.698	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 69.829.083	\$ 84.878.880	\$ 100.059.129	\$ 115.401.933	\$ 130.947.283	

Fuente: elaboración propia

Nota: En el cuadro anterior se evidencia que la tarifa de impuesto a la renta 2022 es del 35%³² y el de industria y comercio de 4 sobre 1.000 que equivale a 0,0050³³.

³² GERENCIE.COM. Impuesto de renta: (Tarifa del impuesto a la renta de las personas jurídicas). [sitio web]. Bogotá D.C.: 15 de julio de 2022. [Consultado 26 de noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.gerencie.com/tarifas-del-impuesto-de-renta.html>

³³ ALCALDÍA DE BUCARAMANGA. Sistema de retención en la fuente del impuesto de industria y comercio. [En línea] [1 de agosto de 2018] Disponible en: <https://contadorespublicossantander.com/wp->

5.7.2 Flujo de fondos proyectado

Cuadro 57. Flujo de fondos proyectados.

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Saldo de caja anterior	\$ 0	\$ 167.957.430	\$ 311.939.128	\$ 430.634.546	\$ 565.145.610	\$ 715.394.273
Flujos de efectivo de actividad de operación						
+INGRESOS		\$ 1.159.970.688	\$ 1.237.302.067	\$ 1.314.633.446	\$ 1.391.964.826	\$ 1.469.296.205
Operacionales		\$ 1.159.970.688	\$ 1.237.302.067	\$ 1.314.633.446	\$ 1.391.964.826	\$ 1.469.296.205
Ingresos no operacionales		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
- EGRESOS		-\$ 1.006.005.206	-\$ 1.108.622.865	-\$ 1.170.138.598	-\$ 1.231.732.379	-\$ 1.293.423.415
Materiales		\$ 718.800.000	\$ 766.720.000	\$ 814.640.000	\$ 862.560.000	\$ 910.480.000
MOD		\$ 46.335.458	\$ 46.335.458	\$ 46.335.458	\$ 46.335.458	\$ 46.335.458
CIF		\$ 110.470.250	\$ 112.537.853	\$ 114.605.457	\$ 116.673.060	\$ 118.740.663
Nómina administrativa		\$ 29.942.893	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893	\$ 29.942.893
Gastos generales		\$ 115.193.344	\$ 116.813.139	\$ 118.432.934	\$ 120.052.729	\$ 121.672.523
Menos depreciaciones		-\$ 11.162.200	-\$ 11.162.200	-\$ 11.162.200	-\$ 11.162.200	-\$ 11.162.200
Menos amortizaciones		-\$ 8.214.421	-\$ 8.214.421	-\$ 8.214.421	-\$ 8.214.421	-\$ 8.214.421
Impuesto de renta		\$ 0	\$ 44.901.082	\$ 54.113.434	\$ 63.403.834	\$ 72.791.489
Impuesto de Ind y Cio		\$ 0	\$ 5.799.853	\$ 6.186.510	\$ 6.573.167	\$ 6.959.824
4 x 1000		\$ 4.639.883	\$ 4.949.208	\$ 5.258.534	\$ 5.567.859	\$ 5.877.185
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE OPERACIÓN	\$ 0	\$ 153.965.482	\$ 128.679.202	\$ 144.494.849	\$ 160.232.447	\$ 175.872.790
Flujos efectivo actividades inversión						
+INGRESOS	\$ 256.230.535	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.390.000
Capital social	\$ 256.230.535					
Valor de salvamento						\$ 21.390.000

-EGRESOS	-\$ 118.273.105	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Compra de Equipo de oficina	\$ 6.340.000					
Compra de Equipo de computación y comunicación	\$ 11.540.000					
Compra de Maquinaria y equipo	\$ 45.401.000					
Compra de Terreno	\$ 0					
Compra de Construcciones y edificaciones	\$ 0					
Compra de Muebles y enseres	\$ 12.050.000					
Compra de Materiales, repuestos y accesorios	\$ 1.870.000					
Compra de Inventario de materia prima	\$ 0					
Inversión activos diferidos	\$ 41.072.105					
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO ACTIVIDADES INVERSIÓN	\$ 137.957.430	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 21.390.000
Flujos de efectivo de actividad de financiación						
+INGRESOS	\$ 30.000.000					
Préstamo bancario	\$ 30.000.000					
-EGRESOS		-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784
Abono a capital		\$ 3.683.728	\$ 4.590.078	\$ 5.719.424	\$ 7.126.641	\$ 8.880.089
Gastos financieros		\$ 6.300.056	\$ 5.393.706	\$ 4.264.360	\$ 2.857.143	\$ 1.103.695
FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DE ACTIVIDAD DE FINANCIACIÓN	\$ 30.000.000	-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784	-\$ 9.983.784
FLUJO DE EFECTIVO NETO (AUMENTO O DISMINUCIÓN)	\$ 167.957.430	\$ 143.981.698	\$ 118.695.418	\$ 134.511.065	\$ 150.248.663	\$ 187.279.006

Fuente: elaboración propia

5.7.3 Estado de situación Financiera inicial y proyectado.

Cuadro 58: Situación financiera proyectada.

CUENTA	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
ACTIVOS CORRIENTES						
Fondos en la caja						
Fondos en bancos	\$ 167.957.430	\$ 311.939.128	\$ 430.634.546	\$ 565.145.610	\$ 715.394.273	\$ 881.283.279
Mercancías no fabricadas por la empresa	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL, ACTIVOS CORRIENTES	\$ 167.957.430	\$ 311.939.128	\$ 430.634.546	\$ 565.145.610	\$ 715.394.273	\$ 881.283.279
ACTIVOS FIJOS						
Equipo de oficina	\$ 6.340.000	\$ 6.340.000	\$ 6.340.000	\$ 6.340.000	\$ 6.340.000	\$ 6.340.000
Equipo de computación y comunicación	\$ 11.540.000	\$ 11.540.000	\$ 11.540.000	\$ 11.540.000	\$ 11.540.000	\$ 11.540.000
Maquinaria y equipo	\$ 45.401.000	\$ 45.401.000	\$ 45.401.000	\$ 45.401.000	\$ 45.401.000	\$ 45.401.000
Muebles y enseres	\$ 12.050.000	\$ 12.050.000	\$ 12.050.000	\$ 12.050.000	\$ 12.050.000	\$ 12.050.000
Materiales, repuestos y accesorios	\$ 1.870.000	\$ 1.870.000	\$ 1.870.000	\$ 1.870.000	\$ 1.870.000	\$ 1.870.000
Menos depreciación acumulada	\$ 0	-\$ 11.162.200	-\$ 22.324.400	-\$ 33.486.600	-\$ 44.648.800	-\$ 55.811.000
TOTAL, ACTIVOS FIJOS	\$ 77.201.000	\$ 66.038.800	\$ 54.876.600	\$ 43.714.400	\$ 32.552.200	\$ 21.390.000
ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 41.072.105	\$ 41.072.105	\$ 41.072.105	\$ 41.072.105	\$ 41.072.105	\$ 41.072.105
Menos amortización acumulada	\$ 0	-\$ 8.214.421	-\$ 16.428.842	-\$ 24.643.263	-\$ 32.857.684	-\$ 41.072.105
TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS	\$ 41.072.105	\$ 32.857.684	\$ 24.643.263	\$ 16.428.842	\$ 8.214.421	\$ 0
ACTIVOS TOTALES	\$ 286.230.535	\$ 410.835.612	\$ 510.154.409	\$ 625.288.852	\$ 756.160.894	\$ 902.673.279
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Obligaciones financieras corto plazo	\$ 3.683.728	\$ 4.590.078	\$ 5.719.424	\$ 7.126.641	\$ 8.880.089	\$ 0
Impuesto de renta y complementarios	\$ 0	\$ 44.901.082	\$ 54.113.434	\$ 63.403.834	\$ 72.791.489	\$ 82.300.326
Impuesto de Industria y Comercio	\$ 0	\$ 5.799.853	\$ 6.186.510	\$ 6.573.167	\$ 6.959.824	\$ 7.346.481
TOTAL, PASIVOS CORRIENTES	\$ 3.683.728	\$ 55.291.013	\$ 66.019.368	\$ 77.103.642	\$ 88.631.403	\$ 89.646.807
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones financieras largo plazo	\$ 26.316.272	\$ 21.726.194	\$ 16.006.770	\$ 8.880.129	\$ 0	\$ 0
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTES	\$ 26.316.272	\$ 21.726.194	\$ 16.006.770	\$ 8.880.129	\$ 0	\$ 0
PASIVOS TOTALES	\$ 30.000.000	\$ 77.017.207	\$ 82.026.138	\$ 85.983.771	\$ 88.631.403	\$ 89.646.807

PATRIMONIO						
Capital social	\$ 256.230.535	\$ 256.230.535	\$ 256.230.535	\$ 256.230.535	\$ 256.230.535	\$ 256.230.535
Reserva legal acumulada	\$ 0	\$ 7.758.787	\$ 17.189.774	\$ 28.307.455	\$ 41.129.892	\$ 55.679.590
Utilidad del ejercicio	\$ 0	\$ 69.829.083	\$ 84.878.880	\$ 100.059.129	\$ 115.401.933	\$ 130.947.283
Utilidades o excedentes acumulados	\$ 0	\$ 0	\$ 69.829.083	\$ 154.707.962	\$ 254.767.091	\$ 370.169.025
PATRIMONIO TOTAL	\$ 256.230.535	\$ 333.818.404	\$ 428.128.271	\$ 539.305.081	\$ 667.529.451	\$ 813.026.432
TOTAL, PASIVO MÁS PATRIMONIO	\$ 286.230.535	\$ 410.835.612	\$ 510.154.409	\$ 625.288.852	\$ 756.160.854	\$ 902.673.239

Fuente: elaboración propia

5.8 EVALUACIÓN FINANCIERA

5.8.1 Razones financieras. Se realizaron los análisis comparativos para los resultados obtenidos en cada uno de los años proyectados en los estados financieros.

5.8.1.1 Razones de liquidez

Cuadro 59. Razones de liquidez

RAZONES DE LIQUIDEZ	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Razón corriente	activo corriente / pasivo corriente	No veces	5,64	6,52	7,33	8,07	9,83
Prueba acida**	activo corriente - inventarios / pasivo corriente	No veces	5,64	6,52	7,33	8,07	9,83
Capital de trabajo neto	activo corriente - pasivo corriente	unidades \$\$	\$ 256.648.114	\$ 364.615.178	\$ 488.041.968	\$ 626.762.870	\$ 791.636.472

Fuente. elaboración propia

- **Razón corriente:** Cómo se observa en la anterior imagen, la empresa tendrá una buena capacidad para pagar sus deudas a corto plazo, el número de veces es de 5,64 esto quiere decir, que la empresa podrá realizar inversiones luego de cumplir sus obligaciones a corto plazo para aprovechar mejor su flujo de caja.
- **Prueba acida:** Al igual que la razón corriente, este indicador permite medir la capacidad que tendrá la empresa para pagar sus deudas a corto plazo, como se observa en la anterior imagen, por cada peso que debe la empresa, dispone de 5 pesos con 64 centavos para pagar su deuda a corto plazo con respecto a su primer año de operación.
- **Capital de trabajo neto:** Como se observa en la anterior imagen, el capital de trabajo de Carnes & Cortes en el primer año es de \$ 256.648.114 este siendo un valor positivo, lo que significa que la empresa podrá pagar sus facturas y deudas e invertir en su crecimiento.

5.8.1.2 Razones de operación.

Cuadro 60. Razones de operación.

RAZONES DE OPERACIÓN	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación activo corriente	ventas/activo corriente	No veces	3,72	2,87	2,33	1,95	1,67
Rotación activo fijo	ventas / activo fijo neto	No veces	17,56	22,55	30,07	42,76	68,69
Rotación activo total	ventas / activo total	No veces	2,82	2,43	2,10	1,84	1,63

Fuente: elaboración propia

- **Rotación de activo corriente.** Cómo se puede evidenciar, por cada peso de activo corriente que tiene la empresa, genera 3 pesos con 72 centavos en ventas.
- **Rotación de activo fijo:** Por cada peso de activo fijo neto de la empresa, esta genera 17 pesos con 56 centavos en ventas.
- **Rotación activo total:** La empresa en su primer año, refleja que será eficiente en el manejo de sus activos, lo que indica que, por cada peso de activo total adquiere 2 pesos con 82 centavos en ventas.

5.8.1.3 Razones de rentabilidad.

Cuadro 61. Razones de rentabilidad

RAZONES RENTABILIDAD	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Margen bruto utilidad	utilidad bruta/ ventas	%	24,51%	25,19%	25,79%	26,32%	26,80%
Margen utilidad neta	utilidad neta/ventas	%	6,69%	7,62%	8,46%	9,21%	9,90%
Rendimientos activos	utilidad neta/ activos totales	%	18,89%	18,49%	17,78%	16,96%	16,12%

Fuente: elaboración propia

- **Margen bruto de utilidad:** Por cada 100 pesos que la empresa venda, obtiene 24 pesos con 51 centavos de utilidad bruta y, espera en un periodo de cinco años, por cada 100 pesos que venda la empresa obtendrá 26 pesos con 80 centavos de utilidad bruta.

- **Margen utilidad neta:** Para el primer año, Carnes & Cortes por cada 100 pesos que venda espera generar 6 pesos con 69 centavos de margen de utilidad neta, a cinco años se proyecta, que por cada 100 pesos que genere en venta, obtendrá 9 pesos con 90 centavos de margen de utilidad neta.
- **Rendimientos activos:** Carnes & Cortes en su primer año espera, que por cada 100 pesos que tiene de activos totales, genera 18 pesos con 89 centavos de utilidad neta.

5.8.1.4 Razones de endeudamiento

Cuadro 62. Razones de endeudamiento

RAZONES DE ENDEUDAMIENTO	RELACIÓN	UNIDAD DE ANÁLISIS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento total	pasivo total / activo total	%	18,75%	16,08%	13,75%	11,72%	9,93%
Cobertura intereses	utilidad operacional / intereses	No veces	22,10	30,58	44,71	75,74	219,38
Índice participación patrimonial	patrimonio / activo total	%	81,25%	83,92%	86,25%	88,28%	90,07%

Fuente: elaboración propia

- **Endeudamiento total:** La empresa estaría financiando su actividad con un 18,75% de recursos financiados y, el 81,25% con recursos propios en su primer año, esto indica un negocio más estable a nivel financiero.

- **Cobertura intereses:** Por cada peso que tiene en obligaciones financieras (intereses), esta obtiene 22 pesos con 10 centavos de utilidad operacional, lo que quiere decir, que la empresa es capaz de asumir sus obligaciones con los ingresos que esta generaría
- **Índice participación patrimonial:** El rendimiento del activo total de Carnes & Cortes con respecto al patrimonio, en su primer año espera tener un rendimiento en sus activos totales de 81,25%, su proyección a cinco años es de 90,07%.

5.8.2 Indicadores de viabilidad

Cuadro 63. Indicadores de viabilidad

Prima de riesgo al riesgo	10%
Inflación	5,62% ³⁴
TMAR recursos propios	16,18%
Recursos crédito	24,60%
TMAR Banco	31,61%
Porcentaje aportación recursos propios	89,52%
Porcentaje aportación Banco	10,48%
TMAR MIXTA	17,80%
TMAR MIXTA DEFLACTADA	12,48%

³⁴ LA REPUBLICA. Colombia cierra 2021 con la inflación de 5,62 %. La más alta registrada en cinco años. [sitio web]. Bogotá D.C.: [Consultado: 26 de noviembre de 2022]. Disponible en: <https://www.larepublica.co/economia/colombia-cierra-2021-con-inflacion-de-5-62-la-mas-alta-registrada-en-cinco-anos-3283454>

Fuente: elaboración propia

Nota: Teniendo en cuenta el mercado al cual pertenece el proyecto, se calcula un riesgo de la inversión del 10%, un riesgo bajo para los futuros inversionistas, si tenemos en cuenta el flujo de caja proyectado.

Cuadro 64. Proyección de indicadores de viabilidad

CONCEPTO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
FLUJO DE EFECTIVO NETO	-\$ 256.230.535	\$ 143.981.698	\$ 118.695.418	\$ 134.511.065	\$ 150.248.663	\$ 187.279.006
VNA	-\$ 256.230.535	\$ 122.226.909	\$ 85.536.806	\$ 82.288.022	\$ 78.027.693	\$ 82.563.251
VALOR RECUPERADO		\$ 122.226.909	\$ 207.763.715	\$ 290.051.737	\$ 368.079.430	\$ 450.642.682

Fuente: elaboración propia

Nota: Como se muestra en el anterior cuadro, el proyecto es viable ya que la inversión se espera recuperar en el tercer y cuarto año de la puesta en funcionamiento de la empresa.

5.8.2.1 Tasa interna de retorno (TIR). La tasa de retorno para la inversión de la nueva empresa será de 46,62% favorable para los inversionistas, ya que los posibles inversionistas tendrán una rentabilidad en su capital invertido.

5.8.2.2 Valor presente neto (VPN). Este método permite determinar el valor actual de los flujos de caja futuros estimados o proyectados en la inversión. Para Carnes & Cortes será de \$ 258.030.558 promedio.

5.8.2.3 Periodo de recuperación. La inversión se espera sea recuperada en el año tres y cuatro ya funcionando la empresa, esta recuperación es buena para los inversionistas, ya que recuperan su inversión a corto plazo.

5.8.2.4 Punto de equilibrio

Cuadro 65. variables punto de equilibrio.

CF: costos fijos	\$ 200.295.514
CV: costo variable	\$ 820.446.431
CT: costos totales	\$ 1.020.741.945
IT: ingreso total	\$ 1.159.970.688
Pu: precio unitario	\$ 20.172
CVu: costo variable unitario	\$ 14.268
VT: ventas totales	\$ 1.159.970.688
N: número días año	312
Capacidad utilizada año 1	57.504

Fuente: elaboración propia

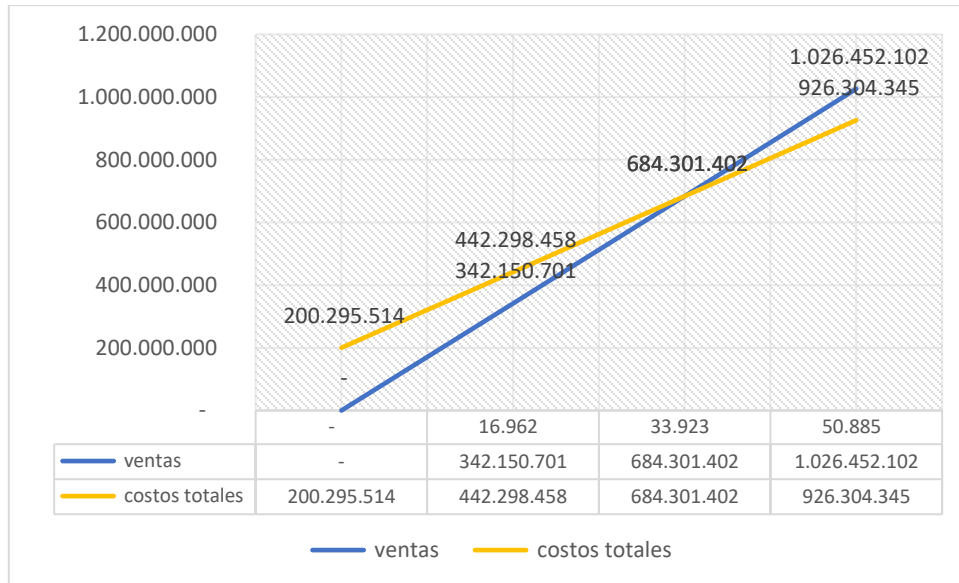
Cuadro 66. Punto de equilibrio.

Punto de equilibrio	-	16.962	33.923	50.885
ventas	-	342.150.701	684.301.402	1.026.452.102
costos fijos	200.295.514	200.295.514	200.295.514	200.295.514
costos variables	-	242.002.944	484.005.888	726.008.831
costos totales	200.295.514	442.298.458	684.301.402	926.304.345
utilidad	- 200.295.514	- 100.147.757	-	100.147.757

Fuente: elaboración propia

Nota: El punto de equilibrio para la empresa se dará con la venta de 33.923 unidades vendidas, partiendo de la capacidad instalada 58,99%, esto se lograría en un lapso de operación de 184 días y con ventas de \$ 684.301.402 millones.

Gráfica 10. Punto de equilibrio



Fuente: elaboración propia

5.9 TAMAÑO DEL PROYECTO

Según el Decreto 957 de 2019 del Ministerio de Comercio Industria y Turismo criterios de clasificación de las micro, pequeñas, medianas y grandes empresas, donde menciona que las empresas de servicios con ingresos hasta por \$1.701.401.076 son microempresas, Carnes & Cortes tiene ingresos por \$ 1.302.372.864, lo que indica que estaremos en el rango de las microempresas, es importante mencionar, que tiene un alto potencial de expansión, ya que el crecimiento de este tipo de negocios se da por puntos venta.

6. CONCLUSIONES

En el análisis del sector, se pueden observar las diferentes oportunidades que tendrá la nueva empresa, importante resaltar el alto consumo de la carne de res, ya que es un producto de alta demanda para los bumangueses.

La investigación de mercados como herramienta permitió analizar las necesidades y expectativas de los futuros clientes, estudio donde Carnes & Cortes obtiene un nivel de aceptación del 92% siendo esta un nivel de aceptación muy importante partiendo del nivel de competencia en el mercado.

Al analizar al estudio técnico luego de plantea los recursos necesarios para el funcionamiento del proyecto arroja una capacidad a utilizar adecuada para cubrir parte de la demanda, y un incremento de hasta 4% en un espacio de cinco años, con una participación en el mercado del hasta 1,13%. El estudio administrativo indica una estructura organizacional factible y adecuada a las necesidades de la empresa, donde sus políticas son claras y se adecuan al mercado.

En cuanto al estudio financiero se puede observar la viabilidad de este, el proyecto tendrá una inversión de \$ 286.230.535. Siendo este un valor razonable teniendo en cuenta la producción que la nueva empresa tendrá, además el 10,48% de esta inversión hace parte un crédito bancario por un valor de \$30.000.000 es muy factible para ser adquirido teniendo en cuenta la maquinaria estructura de la empresa.

Al analizar el flujo de caja neto-proyectada a cinco años, se logra una recuperación de la inversión en el tercer y cuarto año de operaciones de la empresa, con una tasa de retorno de 46,62 % lo cual indica una rentabilidad favorable para los inversionistas.

Partiendo de los analizado en la investigación, se concluye como un proyecto viable, teniendo en cuenta la acogida del sector, ya que es un producto que alto consumo en los hogares bumangueses, igualmente, se observa rentabilidad, desde el punto de vista donde se recupera la inversión, dicho lo anterior, esta recuperación se da en el año tres y la rentabilidad y sostenibilidad de esta a partir del año tres, serán más altos, teniendo en cuenta las proyecciones en el estudio financiero.

7. RECOMENDACIONES

Se recomienda identificar el tipo de consumidor para este tipo de proyectos, ya que ocasionalmente, se identificó la venta de carne de res a madres de familia, por otro lado, se pensó vender un sector de la ciudad, por lo tanto, recomiendo identificar rápidamente y ser muy observador al momento de trabajar en este tipo de proyectos.

A causa de la importancia de tener información veraz, se recomiendo desde el principio del proyecto, buscar fuentes confiables, ya que en el crecimiento del proyecto se verán con errores en la información.

Importante tener en cuenta, un proyecto que realmente les guste y les genere pasión por esta actividad, ya que de ello depende la actitud y ganas de hacer un buen proyecto y ponerlo en práctica, en este mismo debemos ser conscientes de la importancia de crear valor e innovación a los proyectos.

Recomiendo crear buscar y diseñar una estrategia de marketing de alto impacto para el proyecto, ya que es importante tener en cuenta que mucho de esto no funciona, sin crear una buena estrategia de impacto, dado que no importa lo que vendemos, sino como vendamos nuestros productos o servicios.

Independientemente del proyecto, hagan algo muy aterrizado, ya que, en la parte financiera, se van a identificar algunas inexactitudes e incoherencias en las plantillas con la realidad, es importante estar actualizado y dialogar con el director del proyecto.

Realizar y apoyar actividades sociales, no solo para generar un impacto, sino también para brindar y aportar al desarrollo y a las ODS.

BIBLIOGRAFÍA

AGRONEGOCIOS. El precio de los insumos agrícolas en Colombia aumentó el 43% en enero de 2022. [En línea] [16 de febrero de 2022] Disponible en:

<https://www.agronegocios.co/agricultura/el-precio-de-los-insumos-agricolas-en-colombia-aumento-43-en-enero-de-2022-3304119#:~:text=De%20acuerdo%20con%20el%20informe,este%20a%C3%B1o%2C%20en%20comparaci%C3%B3n%20con>

ALCALDÍA DE BUCARAMANGA. Sistema de retención en la fuente del impuesto de industria y comercio. [En línea] [1 de agosto de 2018] Disponible en:

<https://contadorespublicossantander.com/wp-content/uploads/2018/08/INSTRUCTIVO-SISTEMA-DE-RETENCION-EN-LAFUENTE.pdf>

ALCALDÍA DE BUCARAMANGA. Plan de ordenamiento territorial de Bucaramanga, segunda generación 2013 - 2027. [En línea] [1 de mayo de 2014] Disponible en:

<https://www.concejodebucaramanga.gov.co/pot-2012-2027/tomo03.pd>

BANCOLOMBIA. Tasas y tarifas. [En línea] [1 de enero de 2022] Disponible en: <https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre-inversion>

CÁMARA DE COMERCIO DE CALI. Sociedad por acciones simplificadas. [En línea] [1 de enero de 2019] Disponible en: <https://www.ccc.org.co/sedevirtual/tramites-de-registros-publicos/como-crear-empresa/sociedad-acciones-simplificada-2/>

CARDONA & CONSULTORES ASOCIADOS. Conozca los beneficios de las sociedades por acciones simplificadas. [En línea] [4 de junio de 2018] Disponible en:

<https://cardonayconsultores.com/2018/06/04/ventajas-constituir-una-s-a-s/>

CARNES Y CARNES. Ahora puedes comprar en línea. [En línea] [1 de enero de 2020]
Disponible en: <https://carnesycarnes.com/#!/home>

CENAC. Boletín estadístico - contexto sectorial. [En línea] [1 de marzo de 2016]
Disponible en: <https://www.cenac.org.co/publicaciones.shtml>

CONGRESO DE LA REPUBLICA. Ley 1739 (diciembre 23 de 2014). Por medio de la cual se modifica el Estatuto Tributario, la Ley 1607 de 2012, se crean mecanismos de lucha contra la evasión y se dictan otras disposiciones. [En línea] [23 de diciembre de 2014]
Disponible en: <https://cardonayconsultores.com/2018/06/04/ventajas-constituir-una-s-a-s/>

CONTEXTO GANADERO. Ganaderos de Santander piden medidas especiales para frenar contrabando. [En línea] [5 de septiembre de 2019] Disponible en: <https://www.contextoganadero.com/ganaderia-sostenible/ganaderos-de-santander-piden-medidas-especiales-para-frenar-contrabando>

CONTEXTO GANADERO. Conozca las tendencias del mercado de la carne en Colombia. [En línea] [25 de noviembre de 2022] Disponible en: <https://www.contextoganadero.com/economia/conozca-las-tendencias-del-mercado-de-la-carne-en-colombia#:~:text=Es%20as%C3%AD%20como%20la%20participaci%C3%B3n,2%20a%201%2C4%20%25.>

DANE. Censo nacional de población y vivienda 2018. [En línea] [1 de enero de 2018]
Disponible en: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018>

DATA COMMONS. Clasificación por índice de crecimiento demográfico. [En línea] [1 de enero de 2021] Disponible en: https://datacommons.org/ranking/GrowthRate_Count_Person/Country/southamerica?h=country%2FCOL&unit=%25&hl=es

FEDEGAN. Sector ganadero balance y perspectivas (2020 – 2021). [En línea] [1 de enero de 2020] Disponible en: <https://www.fedegan.org.co/estadisticas/documentos-de-estadistica>

GERENCIE.COM. Impuesto de renta. [En línea] [15 de julio de 2022] Disponible en: <https://www.gerencie.com/tarifas-del-impuesto-de-renta.html>

INSTITUTO NACIONAL DE VIGILANCIA DE MEDICAMENTOS Y ALIMENTOS. Resolución 2009026594. [En línea] [9 de septiembre de 2009] Disponible en: https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_invima_26594_2009.htm

INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO. Censos Pecuarios Nacionales. [En línea] [1 de enero de 2022] Disponible en: <https://www.ica.gov.co/areas/pecuaria/servicios/epidemiologia-veterinaria/censos-2016/censo-2018.aspx>

INVIMA. Resolución 2016041871. [En línea] [7 de octubre de 2016] Disponible en: <https://vlex.com.co/vid/resolucion-numero-2016041871-2016-651797349>

LA BOUTIQUE DE LAS CARNES. Quienes somos. [En línea] [1 de enero de 2022] Disponible en: <https://www.laboutiquedelascarnes.com/quienes-somos>

LA REPUBLICA. Colombia cierra 2021 con la inflación de 5,62 %. La más alta registrada en cinco años. [En línea] [5 de enero de 2022] Disponible en:

<https://www.larepublica.co/economia/colombia-cierra-2021-con-inflacion-de-5-62-la-mas-alta-registrada-en-cinco-anos-3283454>

LA REPÚBLICA. A junio exportaciones de carne subieron 92% y bordearon los US\$100 millones. [En línea] [10 de agosto de 2021] Disponible en: <https://www.larepublica.co/economia/a-junio-exportaciones-de-carne-subieron-92-y-bordearon-los-us-100-millones-3215011>

LA RESPUESTA. ¿Cuáles son las comunas en Bucaramanga? [En línea] [6 de enero de 2020] Disponible en: <https://la-respuesta.com/contribuyendo/cuantos-habitantes-tiene-bucaramanga-2021/>

MINISTERIO DE AGRICULTURA Y DESARROLLO RURAL. Decreto 3149. [En línea] [13 de septiembre de 2006] Disponible en: <https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1516796>

MINISTERIO DE AGRICULTURA. Cadena cárnica bovina. [En línea] [1 de diciembre de 2020] Disponible en: <https://sioc.minagricultura.gov.co/Bovina/Documentos/2020-12-30%20Cifras%20Sectoriales.pdf>

MINISTERIO DE LA PROTECCIÓN SOCIAL. Decreto número 1500. [En línea] [4 de julio de 2007] Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=38923>

MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL. Resolución 3753. [En línea] [24 de septiembre de 2013] Disponible en: https://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/resolucion_minagricultura_3753_2013.htm

MINISTERIO DE TRANSPORTE. Resolución 002505. [En línea] [6 de septiembre de 2004] Disponible en: <https://www.studocu.com/co/document/pontificia-universidad-javeriana/gestion-ambiental/resolucion-2505-2004-por-la-cual-se-reglamentan-las-condiciones-que-deben-cumplir-los-vehiculos-para-transportar-carne-pescado-o-alimentos-facilmente-corruptibles/17752239>

PRESIDENCIA DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA. Decreto 2278 del 02 de agosto de 1982. [En línea] [5 de septiembre de 2019] Disponible en: <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=24295>

SCRIBD. Ficha técnica de la carne de res. [En línea] [27 de noviembre de 2022] Disponible en: https://es.scribd.com/document/511549654/FICHA-TECNICA-CARNE-DE-RES#fullscreen&from_embed

THE FOOD TECH. El sector cárnico y de lácteos está preocupado por el cambio climático. [En línea] [3 de agosto de 2022] Disponible en: <https://thefoodtech.com/tendencias-de-consumo/el-sector-carnico-y-de-lacteos-esta-preocupado-por-el-cambio-climatico/>

VANGUARDIA LIBERAL. Matadero clandestino sacrificaba burros para luego vender la carne en Bucaramanga. [En línea] [12 de junio de 2021] Disponible en: <https://www.vanguardia.com/judicial/video-matadero-clandestino-sacrificaba-burros-para-luego-vender-la-carne-en-bucaramanga-HB3883119>

VANGUARDIA LIBERAL. Santander ahora exporta carne congelada a Angola y Guinea Ecuatorial. [En línea] [31 de agosto de 2022] Disponible en: <https://www.vanguardia.com/economia/local/santander-ahora-exporta-carne-congelada-a-angola-y-guinea-ecuatorial-GX5635787>

VANGUARDIA LIBERAL. Minerva foods realizó su primer despacho de carne bovina a Chile. [En línea] [6 de julio de 2022] Disponible en: <https://www.portafolio.co/negocios/empresas/minerva-foods-realizo-su-primer-despacho-de-carne-bovina-a-chile-567846>

ANEXOS

Anexo A: Propuesta e implementación del plan de manejo ambiental.

PROPUESTA ECONOMICA DE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MANEJO AMBIENTAL DE LA EMPRESA CARNES & CORTES S.A.S

Información general de la empresa

La empresa CARNES & CORTES, es una dedicada a la comercialización de carne de res en la ciudad de Bucaramanga.

Resumen ejecutivo

La empresa CARNES & CORTES se le presenta la propuesta del Plan de Manejo Ambiental por su actividad económica en la comercialización de carne de res para eliminar o mitigar los impactos ambientales negativos que se generen en dichas actividades al medio ambiente, trabajadores y comunidad en la viabilidad ambiental del PMA.

Legislación ambiental (marco legal)

Se realizará un reconocimiento a las instalaciones de la empresa y sus actividades para identificar la normatividad ambiental que se aplicara para la conservación, preservación al medio ambiente, cuales están omitiendo o en cumplimiento según la legislación actual y así propender a su cumplimiento legal. Además, se identificarán los recursos ambientales que se están afectando por la fabricación del calzado.

Introducción

La empresa CARNES & CORTES S.A.S. hace parte de las comercializadoras de carne de res en Bucaramanga tomado como referentes carne de primera, segunda y tercera, como también vísceras, donde su mano de obra está formada por 4 trabajadores, como comercializadora de carne toman sentido de pertenencia hacia el medio ambiente en la utilización de los recursos ambientales y animales que requieren para la comercialización de sus productos, por esta razón y, ya que su principal fuente de trabajo es la comercialización, corte, empaque y

comercialización, a su vez, han tomado conciencia de la implementación de un plan de manejo ambiental para su empresa enfocados en los impactos generados por su operación, en los diferentes recursos ambientales afectados en este modelo económico que son, generación de residuos, consumo de energía, consumo de agua, generación de olores ofensivos que debido a estos, han tomado la determinación de implementar un Plan de Manejo Ambiental para prevenir y mitigar los impactos ambientales que se generan en la comercialización de carne de res

Objetivo del PMA

- I. Diseñar una propuesta ambientalmente sostenible para la comercialización de carne de res.
- II. Realizar el diagnóstico ambiental en la identificación de los aspectos e impactos ambientales
- III. Desarrollar alternativas de producción encaminadas a la protección de los recursos ambientales
- IV. Optimizar la comercialización de carne de res con tecnologías más limpias para mitigar los impactos ambientales directos.

Política Ambiental

La empresa CARNES & CORTES se orienta a una mejora continua, enfocada en la conservación y del medio ambiente, donde se compromete al uso razonable de los recursos ambientales utilizados para la producción de carne, orientado a ser ejemplo en las demás empresas comprometiéndose al cumplimiento legal de la normatividad ambiental vigente garantizando un ambiente sano a sus trabajadores y comunidad.

Objetivos y metas

- I. Realizar un uso eficiente de los recursos ambientales sin afectar a sus empleados, comunidad y generaciones futuras.

- II. Realizar la separación en la fuente de los residuos sólidos
- III. Implementar una ruta para recolección y disposición final de los residuos sólidos.
- IV. Desarrollar la empresa para su crecimiento nacional e internacional con responsabilidad ambiental.

Identificación de impactos

La identificación de los impactos ambientales en la comercialización de carne de res se desarrolla a partir los procesos de cortes, comercialización y empaque, donde se genera la afectación a los recursos aire, agua y suelo. Enfocados en el consumo de energía, agua y la generación de residuos sólidos, ruido y olores ofensivos.

Jerarquía de impactos ambientales

JERARQUIZACIÓN DE ASPECTOS AMBIENTALES	
ASPECTOS AMBIENTALES	IMPACTOS AMBIENTALES
Consumo de Agua	Agotamiento de recurso hídrico
Generación de aguas residuales	Contaminación de agua
Consumo de energía	Afectación del recurso hídrico
Generación de residuos sólidos	Contaminación de suelo
Generación de residuos peligrosos	Contaminación de suelo
Emisión de olores	Contaminación de aire
Generación de ruido	Contaminación sonora
Generación de material particulado (proceso)	Contaminación de aire
Generación de ruido (Transporte)	Contaminación de aire
Generación de gases (Transporte)	Contaminación de aire

Consumo de combustible para transporte	Agotamiento de recursos naturales
Instalación de publicidad	Contaminación visual
Generación de empleo	Mejoramiento de la calidad de vida
Generación de RSO aprovechables, (papel, cartón, plástico, metal, vidrio y orgánicos)	Contaminación de suelo
Emisión de olores	Afectación a la salud humana
Generación de ruido	Afectación a la salud humana
Generación de material particulado (proceso)	Afectación a la salud humana
Generación de vectores	Afectación a la salud humana
Generación de residuos peligrosos	Afectación a la salud humana

Modelo de las Fichas de Manejo Ambiental según el tipo de impacto

Ficha 1. Manejo Ambiental Recurso	
Tipo de Impacto	Contaminación de
Aspecto	
Generación de residuos, olores, ruido vectores etc.	
Tipo de medidas	Prevención y/o mitigación
Objetivos	
Actividades	
Descripción	

Formato de Cumplimiento Ambiental

Ficha de Cumplimiento Ambiental Residuos Peligrosos		
Descripción	Cumple	No Cumple
El lugar tiene fácil acceso al usuario		
El lugar cuenta con acabados de fácil limpieza		
El lugar evita el acceso de vectores		
La ubicación es idónea y no afecta a vecinos		
Cuenta con buena iluminación y ventilación		
Cuenta con señalización		
Cuenta con bascula		

Ficha de Cumplimiento Ambiental Residuos NO Peligrosos		
Descripción	Cumple	No Cumple
El lugar tiene fácil acceso al usuario		
El lugar cuenta con acabados de fácil limpieza		
El lugar evita el acceso de vectores		
La ubicación es idónea y no afecta a vecinos		
Cuenta con buena iluminación y ventilación		
Cuenta con señalización		
Cuenta con bascula		
Cuenta con separación de residuos reciclables y no reciclables		

Recomendaciones

La empresa debe velar por dirigir sus acciones a la implementación de la mitigación de los impactos ambientales en pro del medio ambiente.

Se debe capacitar al personal periódicamente para incentivar las buenas prácticas ambientales

Promover campañas de manejo de residuos sólidos en la empresa y aplicarlos en casa.

PROPUESTA ECONÓMICA

Gerente

NICOLAS CASTRO ALMEYDA

CARNES & CORTES

Bucaramanga, Santander

ASUNTO: PROPUESTA ECONOMICA DE ELABORACIÓN E IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN DE MANEJO AMBIENTAL DE LA EMPRESA CARNES & CORTES

Estimado Dr. Nicolas Castro Almeyda

Muy atentamente nos permitimos presentar nuestra propuesta económica para la implementación de Plan de Manejo Ambiental de la comercializadora de carne de res, CARNES & CORTES.

CONTRATO No:	00001
OBJETO:	Prestar apoyo y acompañamiento en la elaboración e implementación del Plan de Manejo Ambiental de la comercializadora CARNES & CORTES
VALOR INICIAL:	\$ 2.400.000
VALOR ADICIONAL:	\$ 0.
VALOR TOTAL CONTRATO	\$ 2.400.000
PLAZO CONTRATO:	12 meses
CONTRATISTA:	Corporación Para La Investigación Y El Desarrollo Ambiental – CORPOAMBIENTE
SUPERVISOR:	Juan Carlos Vega

ANTICIPO INICIAL	CONTRATO	\$ 1.000.000
FECHA DE INICIACION:	20 de mayo de 2022	
FECHA DE TERMINACION:	20 de mayo de 2023	

PROPUESTA ECONOMICA			
CONTRATO No.	0000001	Vr. contrato	\$ 2.400.000.
OBJETO	Prestar apoyo y acompañamiento en la elaboración e implementación del Plan de Manejo Ambiental de la comercializadora de carne de res. CARNES & CORTES.	Vr. Contrato Adicional	\$ 0
CONTRATISTA	Corporación Para La Investigación Y El Desarrollo Ambiental - CORPOAMBIENTE	Vr. Total	\$2.400.000.

ACTA No.	MES-AÑO	Vr. Básico	Vr. Anticipo	Saldo	Valor Total Ejecutado Acumulado	Saldo sobre el valor total del contrato
ANTICIPO	Mayo	0	\$ 1.000.000	\$ 2.400.000	\$2.400.000	\$ 2.400.000
PAGOS MENSUALES DE \$ 490.909 para seguimiento a la implementación del Plan de Manejo Ambiental						

Anexo B: Propuesta e implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo.

**PROPUESTA DISEÑO E
IMPLEMENTACION DEL SISTEMA DE
GESTION DE SEGURIDAD Y SALUD EN
EL TRABAJO**

CARNES & CORTES S.A.S.

**Martha L. Serrano
Profesional Seguridad y Salud en Trabajo**

Bucaramanga, 21 de abril de 2022

SEÑOR

NICOLAS CASTRO ALMEYDA

Representante legal de Carnes & Cortes

Ciudad

Cordial saludo, le presento la propuesta de acuerdo con lo que debe cumplir con relación a la Seguridad y Salud en el Trabajo según la legislación vigente en Riesgos Laborales DECRETO 1072/15, Resolución 0312 de febrero de 2019, Circular 0072 de noviembre 30 de 2021.

INTRODUCCIÓN

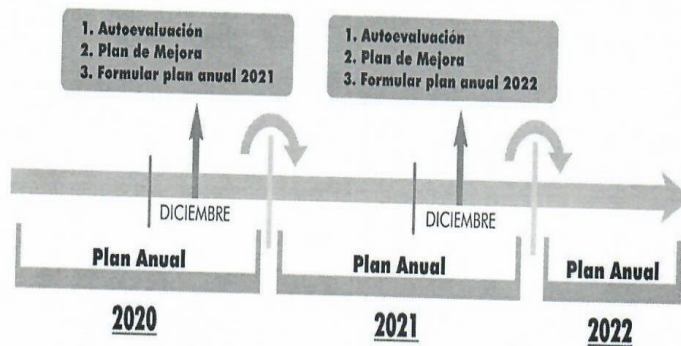
La inversión en Seguridad y Salud en el Trabajo debe partir de la correcta planeación, diseño y control de las actividades específicas de cada empleador soportando sus acciones en las normas legales con el fin de garantizar una política preventiva satisfactoria.

La resolución 0312 de febrero de 2019, establece las fases de adecuación, transición y aplicación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo con estándares mínimos de acuerdo con el número de trabajadores y clase de riesgo.

DECRETO 1072 DE 2015 - ESTÁNDARES MÍNIMOS DE LA RESOLUCIÓN 0312 DE 2019 EN SGSST DE ACUERDO CON LA ACTIVIDAD ECONÓMICA, CLASE DE RIESGO Y NÚMERO DE TRABAJADORES

1. Autoevaluación inicial Res 0312 de 2019
2. Asignación de la persona encargada del SGSST

3. Plan de mejoramiento
4. Asignación de recursos de SST
5. Matriz e identificación de peligros y valoración de riesgos
6. Matriz legal
7. Cronograma de capacitaciones en SST
8. Reglamento de higiene y seguridad industrial
9. Plan anual de trabajo
10. Conformación y funcionamiento de comités de SST
11. Políticas de SST
12. Responsabilidades de SST
13. Objetivos del SGSST
14. Diagnóstico de condiciones de salud (Evaluaciones medicas ocupacionales)
15. Profesiograma
16. Plan de comunicación
17. Identificación de peligros y valoración de riesgos
18. Medidas de prevención y control frente a peligros/ riesgos identificados
19. Perfil sociodemográfico
20. Programa de Mantenimiento periódico de instalaciones, equipos y herramientas
21. Programa de inspecciones



22. Criterios para contratistas, proveedores y subcontratistas que aseguren el cumplimiento de Seguridad y Salud en el Trabajo
23. Manual del SGSST.
24. Indicadores del SGSST
25. EPP
26. Reporte e investigaciones de los incidentes y accidentes de trabajo por parte de accidente de trabajo
27. Plan de Preparación y prevención ante emergencias
28. Gestión Ambiental
29. Adquisición de compras
30. Gestión del cambio
31. Conservación de documentos
32. Revisión por la alta dirección
33. Acción de mejora continua
34. Acciones correctivas y preventivas
35. Auditorias
36. Listado maestro de documentos

La documentación antes mencionada y otros procedimientos, programas, formatos e instructivos se relacionan en cada proceso de gestión:

- GESTION GERENCIAL
- GESTION DE RECURSO HUMANO
- GESTION OPERATIVA
- GESTION DE SST
- GESTION DE CALIDAD Y MEJORA
- GESTION AMBIENTAL

Este Sistema es una herramienta de orientación básica sobre las estrategias que se deben implementar en la labor de la prevención y control de los

accidentes de trabajo y las enfermedades de origen laboral teniendo en cuenta lo contemplado en la legislación actual en materia de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Dentro de los beneficios se encuentran:

- Cumplir con los estándares mínimos de la resolución 0312 de 2019 en el 2022
- Cumplimiento y continuidad al plan de mejoramiento 2022
- Obtener mayor porcentaje en el cumplimiento de la autoevaluación del SGSST en la plataforma del MINISTERIO DE TRABAJO (FONDO DE RIESGOS LABORALES) Y LA ARL.
- Tranquilidad por el cumplimiento de los requisitos mínimos legales y acciones básicas de la Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Eficiencia en la administración del Sistema de Seguridad y Salud en el Trabajo.
- Generación de un mayor compromiso de la empresa con la salud y seguridad de los trabajadores.
- Mejorar la capacidad de respuesta en la ocurrencia de un evento (Incendio, sismo, Accidentes)
- Disminuir la vulnerabilidad ante una emergencia por contar con personal entrenado.

COMPROMISOS DE LA EMPRESA CONTRATANTE

- ✓ Compromiso por parte de Gerencia en el diseño e implementación del SGSST
- ✓ Entrega de la información requerida para el diseño del SGSST
- ✓ Recursos financieros para la compra de insumos necesarios en la implementación del SGSST.

PROPUESTA ECONOMICA

<ul style="list-style-type: none">• DISEÑO E IMPLEMENTACION DEL SGSST	\$2.500.000 libre de impuestos y retenciones
<ul style="list-style-type: none">• Manteamiento y actividades mensuales	\$ 200.000
<ul style="list-style-type: none">• Forma de pago SGSST	50% INICIO 50% CONTRA -Entrega de la documentación del SGSST BANCOLOMBIA CUENTA DE AHORROS NRO 288-914328-62 MARTHA SERRANO CC. 63496012

Agradezco por su atención y contar con su empresa dentro de mi grupo de clientes, cumplidores de los deberes normativos, seguros y responsables con la prevención de incidentes, accidentes y enfermedades laborales.

Cordialmente,



Martha L. Serrano V.
Profesional Seguridad y Salud en el Trabajo
Móvil 3118545574

Encuesta

1. En su Hogar ¿consumen carne de res?

A. si _____

B. no _____

Si su respuesta es NO da terminada la encuesta.

2. ¿Qué sitios frecuenta para comprar carne de res?

A. Plaza de mercado

B. Punto de venta especializado

C. Supermercado

D. Fruver

E. Tiendas

F. Otros

3. ¿Cuál es el factor más determinante al momento de compra de carne de res?

A. Servicio en la venta

B. Variedad del producto

C. Calidad del producto

D. Precio

4. ¿Qué tipo de carne de res compra?

A. Fina

B. Primera

C. Segunda

- D. Tercera
- E. Vísceras

5. ¿Cuántos kilos de carne de res consume por semana?

- A. 1
- B. 2
- C. 3
- D. 4
- E. Mas de 4 kg

6. Tabla ¿Cuánto dinero invierte semanalmente comprando carne de res?

- A. Menos de 10.000
- B. 11.000 a 20.000
- C. 21.000 a 30.000
- D. 31.000 a 40.000
- E. Más de 41.000

7. ¿En qué tipo de empaque le gustaría que viesese empacada la carne?

- A. Bolsa a granel
- B. Bandeja vinipelada
- C. Empacado al vacío
- D. Otro

8. ¿Cómo le gustaría enterarse de las ofertas?

- A. Llamada telefónica

- B. Volantes
- C. Anuncios por redes sociales
- D. Otros

9. ¿Si se crea una nueva empresa dedicada a la comercialización de carne en Bucaramanga con una trazabilidad en su cadena producción, acudiría a ella?

- A. Si
- B. No