

**Plan de negocios para la creación de la empresa  
“Ahumados y jamones Montecristo”**

**Trabajo de grado para optar por el título de Zootecnista**

**Juan Alejandro Gómez Gómez**

**Asesor  
Marilza Ruiz Ruiz  
Magister en ciencia y tecnología de alimentos  
Doctora en ciencias agrarias**

**Corporación Universitaria Lasallista.**

**Facultad de Ciencias Administrativas y Agropecuarias**

**Zootecnia**

**Caldas-Antioquia**

**2020**

## Contenido

Justificación.....	3
Idea de negocio para la fabricación de una empresa de manejo y procesamiento de embutidos y jamones de cerdo.....	3
Área del conocimiento.....	3
Relación del proyecto con el área del conocimiento.....	4
Planteamiento del problema.....	5
Objetivos.....	6
Objetivos generales.....	6
Objetivos específicos.....	6
Plan de Mercadeo.....	7
Oportunidad.....	7
Plan de Producción.....	10
Flujograma de procesos .....	13
Marco legal.....	14
Ficha técnica del producto.....	18
Lista de tablas.....	19
Resumen.....	27
Referencias .....	28
Apéndices.....	29

## **Justificación**

### **Idea de negocio para la fabricación de una empresa de manejo y procesamiento de embutidos y jamones de cerdo.**

El trabajo expuesto a continuación tiene como finalidad el desarrollo de una empresa dedicada a la elaboración de productos cárnicos embutidos y jamones, y comercialización de los mismos en el territorio nacional.

Para la realización de esta idea de negocio es preciso analizar la viabilidad según las circunstancias externas y establecer una serie de planes que deben guiar la actuación de la empresa en pro de la obtención de la más alta rentabilidad ofreciendo al mismo tiempo un producto de calidad superior.

Esta idea de negocio nació por la gran pasión que llevo desde pequeño por los animales y la relación con los sistemas productivos de la familia y la industria alimentaria; los cuales se arraigaron a través del avance de mis estudios de pregrado y el desarrollo de las asignaturas.

La idea de negocio está fundamentada en el sector porcícola, negocio principal de la familia, con el propósito de enlazar la cadena de producción y procesar productos alimentarios basados en la carne de cerdo tales como embutidos y jamón tipo Premium, como fuente de proteína de excelente calidad y valor agregado.

El proyecto es establecer la empresa productora de embutidos y jamón tipo Premium en el corto plazo en el sector de Envigado, barrio Zúñiga- la Frontera, donde se cuenta con la capacidad instalada para procesar y almacenar la producción; a largo plazo la idea es buscar inversionistas de otros países y exportar mi producto.

### **Área de conocimiento**

El área de conocimiento al cual pertenece el proyecto es la industrialización y transformación de alimentos; en la cual se ven también involucradas las áreas de sanidad animal, innovación y gestión de la calidad, y las administrativas.

### **Relación del proyecto con el área de conocimiento**

La relación del proyecto con el área de conocimiento es directa ya que para el desarrollo de la idea de negocio es preciso observar y analizar holísticamente todos los fenómenos involucrados en la producción, reproducción y nutrición animal, también tiene relación con la administración de empresas agropecuarias, ecología y conservación del medio ambiente, todo esto fijándose como objetivo la obtención del más óptimo rendimiento de la explotación; siempre teniendo en cuenta el bienestar animal. Seguido de los procesos de transformación de la carne en productos cárnicos.

## **Planteamiento del problema**

La sociedad moderna y sus consumidores cada vez más informados, no solo sobre patrones nutricionales sino en información para la salud, exigen productos alimenticios con características diferentes, no solo en función del poder adquisitivo, dado que la inclinación de compra también ha cambiado hacia la tendencia de alimentos más saludables.

Así, el propósito de la empresa es desarrollar embutidos y jamones de cerdo de alta calidad que permitan mejorar la oferta de productos cárnicos frente a los embutidos disponibles con altos índices de sale, condimentos y materias primas de inferior calidad, los cuales ha sido corroborado que pueden contribuir a largo plazo en la presentación de un gran número de enfermedades degenerativas.

La oferta de ahumados y jamones de cerdo Montecristo con características Premium contará con altos estándares de calidad desde la materia prima, el maquilado, el empaque, el almacenamiento y la comercialización de acuerdo a la legislación colombiana vigente.

## **Objetivos**

### **Objetivos generales**

- Desarrollar la idea de negocio para la elaboración y distribución de productos cárnicos embutidos y jamón Premium de alta calidad y valor agregado.
- Comercializar embutidos y jamones tipo Premium de excelente calidad a microempresas, hoteles, restaurantes, almacenes de cadena y al público en general.

### **Objetivos específicos**

- Ofrecer un producto que marque la diferencia con las demás empresas, a partir del contenido de proteína cárnica, y la presentación y empaques de forma innovadora.
- Generar nuevos empleos a madres cabeza de familia, las cuales serán prioridad en la contratación.
- Desarrollar satisfactoriamente las labores de la empresa y poder ofrecer un producto de la más alta calidad, con un control de materias primas muy exigente, además del manejo sanitario y ambiental desde la producción primaria.
- Posicionar a ahumados y jamones Montecristo, como marca de productos cárnicos de excelente calidad y con una diferencia en productos con respecto a las otras marcas de productos cárnicos, por la variedad y exclusividad de su producto, el buen manejo de estos, y la diferencia en sabor y textura.

## **Plan de Mercadeo**

### **Oportunidad**

Dada mi formación profesional, mis condiciones familiares y económicas tengo la facilidad de desarrollar y comenzar con este proyecto. La materia prima cárnica será suministrada a través de los negocios de familia, ya que por muchos años se han dedicado a la producción y comercialización de cerdos en gran parte del país; teniendo carnicerías y granjas completamente constituidas y certificadas en alta calidad. Además, cuento con la oportunidad del uso de las instalaciones de los laboratorios de alimentos de la Corporación para la puesta a punto del desarrollo de los productos.

#### **¿Qué ofrezco a mis clientes?**

La posibilidad de adquirir un producto de excelente calidad, con un alto valor nutricional, con características Premium elaborado a base de carne 100% de cerdo adicionados con la cantidad mínima necesaria de conservantes y condimentos, bajo un empaque alimentario con un diseño de impacto.

#### **¿Por qué van a pagar mis clientes?**

Los clientes de Ahumados y jamones Montecristo pagarán por un producto que tiene trazabilidad desde la granja, asegurando la calidad de las materias primas, la cadena de elaboración del producto y comercialización, sumado a la tecnología de empaque, por lo que el producto cárnico final presentado al consumidor final, suplirá las exigencias de un consumidor informado con una inclinación de compra hacia productos Premium.

### **¿En qué se diferencia mi producto de la competencia?**

Los productos cárnicos de Ahumados y jamones Montecristo se diferenciarán por ser productos cárnicos con alto contenido de proteína cárnica de cerdo, siendo un producto alimenticio lo más natural posible, en un empaque alimentario de lujo.

### **Quiénes son mis clientes**

Los clientes de Ahumados y jamones Montecristo de cerdo son consumidores informados, personas con alta capacidad adquisitiva, que bajo su conocimiento y su valoración de los alimentos presentan una inclinación de compra por productos alimenticios de alta calidad y valor nutricional, por los que están dispuestos a pagar.

### ***Segmentos de clientes***

Los clientes de Ahumados y jamones Montecristo de cerdo son personas de estrato 4 a 6, comunidad *fitness* y los hogares que podrían emplearlo para las loncheras de los niños. En fin, personas que tienen la capacidad monetaria de pagar por un producto de alta calidad y rendimiento.

### ***Análisis de la competencia***

Una de las barreras comerciales que debemos resaltar al momento de comercializar procesados cárnicos en Colombia es la fabricación local de estos productos, la cual está solidificada en unas pocas empresas asociadas a multinacionales que controlan una gran proporción del mercado de productos cárnicos procesados, lo que les proporciona un poder de negociación muy relevante frente a los proveedores y el posicionamiento en el mercado.

Otro impedimento comercial relevante en Colombia es el bajo consumo de los procesados cárnicos de buena calidad, ya que su precio es realmente costoso para un



alto porcentaje de los colombianos, teniendo en cuenta la organización socio-económica del país, la cual se centra en un 80% en los estratos 1, 2 y 3, los cuales prefieren comprar marcas publicitadas. Se suma además la falta de conocimiento sobre el etiquetado nutricional, la composición en materia prima cárnica, el uso de aditivos alimentarios y su relación con la salud y la importancia del empaque. Así, el bajo consumo por capacidad de compra y el desconocimiento del valor agregado y la relación con la salud de esta clase de productos alimenticios, bajo la mirada del costo o precio de venta al público limita en gran proporción las oportunidades comerciales de las empresas interesadas en introducir sus productos en el mercado colombiano, ya que impide la existencia de economías de escala en la distribución.

Otro gran obstáculo comercial que se aprecia está asociado al mercado de los procesados cárnicos importados y las carnes maduradas, dado que estos serían los productos similares de competencia a nivel de comercialización, cuya distribución se realiza casi exclusivamente en las grandes cadenas de distribución: supermercados e hipermercados, controlados por las grandes compañías y sus filiales, por lo que se trata de un sector muy concentrado y en manos de pocas empresas.

Las empresas que comercializan y distribuyen productos cárnicos o carnes maduradas se dividen en 2 grandes grupos, los cuales son importadores y distribuidores colombianos de alimentos y licores, estas son las empresas que importan productos similares a los que se pretenden desarrollar por Ahumados y jamones Montecristo.

Esta gran concentración de la distribución para comercialización hace que estas empresas tengan un gran poder de negociación frente a proveedores y consumidores,

ya sea nacional o internacional. Este hecho se plasma en grandes presiones en el precio de compra por parte de las cadenas de distribución a sus distribuidores, y en la exigencia de realizar grandes campañas de promoción y publicidad para considerar la introducción de una nueva referencia en su gama de productos.

Por otro lado, a la hora de producir procesados cárnicos en Colombia, y de cara a una posible inversión en el país, un obstáculo a tener en cuenta es la alta variabilidad de los precios de la materia prima principal, la carne, la cual representa el 84% del total de los costos de los procesados cárnicos. Esto hace que los precios y los márgenes estén sujetos a las variaciones de unos pocos insumos, creando incertidumbre en la planificación a largo plazo de las empresas.

## **Plan de Producción**

### **Formulación**

- Carne de pierna de cerdo (90/10)
- Agua
- Azúcar (C12 H22 O11)
- Sal (NaCl)
- Condimentos naturales
- Sal curante (NaCl 94% - nitrito 6%)

### **Instalaciones**

El local debe ser grande para alojar las siguientes áreas: recepción de materia prima, proceso, empaque, cámara de frío, bodega, laboratorio, oficina, servicios sanitarios y vestidor. La construcción debe ser con acabado sanitario considerados bajo el Decreto 3075 de 1997 y sus modificaciones.

**Maquinaria y equipos**

- Refrigeradores de vitrina: \$30.000.000
- Cavas de maduración, y congelación: \$25.000.000
- Balanzas pequeñas: \$700.000
- Balanza grande: \$1.766.000
- Sierra Torrey: \$4.562.000
- Esterilizador cuchillo: \$547.000
- Empacadora: 2.950.000.
- Molino: \$2.500.000
- Termómetro: \$115.000
- Uniformes: \$620.000
- Cuchillos: \$1.000.000
- Tajadora: \$2.100.000
- Guantes: \$250.000
- Cuchillo deshuesador: \$120.000
- Cuchillo carnicero: \$85.000
- Chaira: \$80.000
- Canaleta rejilla: \$750.200
- Tablas: \$140.000
- Parrilla: \$850.000

**Muebles y enseres**

- Mesas: 6: \$1.750.000
- Sillas: 24: \$600.000

**Edificación**

- Remodelación local: \$13.000.000

**Equipo de cómputo**

- Computador de mesa: \$2.000.000
- Software de facturación: \$850.000
- Impresora: \$350.000
- Impresora de stickers: \$1.100.000

**Descripción de producción y control de calidad**

*SELECCIÓN:* usar perniles de cerdo provenientes de animales de excelente calidad. Refrigeración: los perniles se refrigeran durante 24 horas con el objetivo de garantizar una maduración apropiada y controlar la contaminación microbiana.

**Control de calidad**

- Se deben mantener estrictas normas de higiene durante todo el proceso, porque los embutidos y jamones se pueden contaminar fácilmente y originar fermentaciones indeseables. Los equipos y utensilios se deben lavar y desinfectar antes de su uso. El personal de proceso debe vestir la indumentaria adecuada: botas, gabacha, redecilla para el pelo, bozal y guantes. El agua debe tener buena calidad microbiológica.

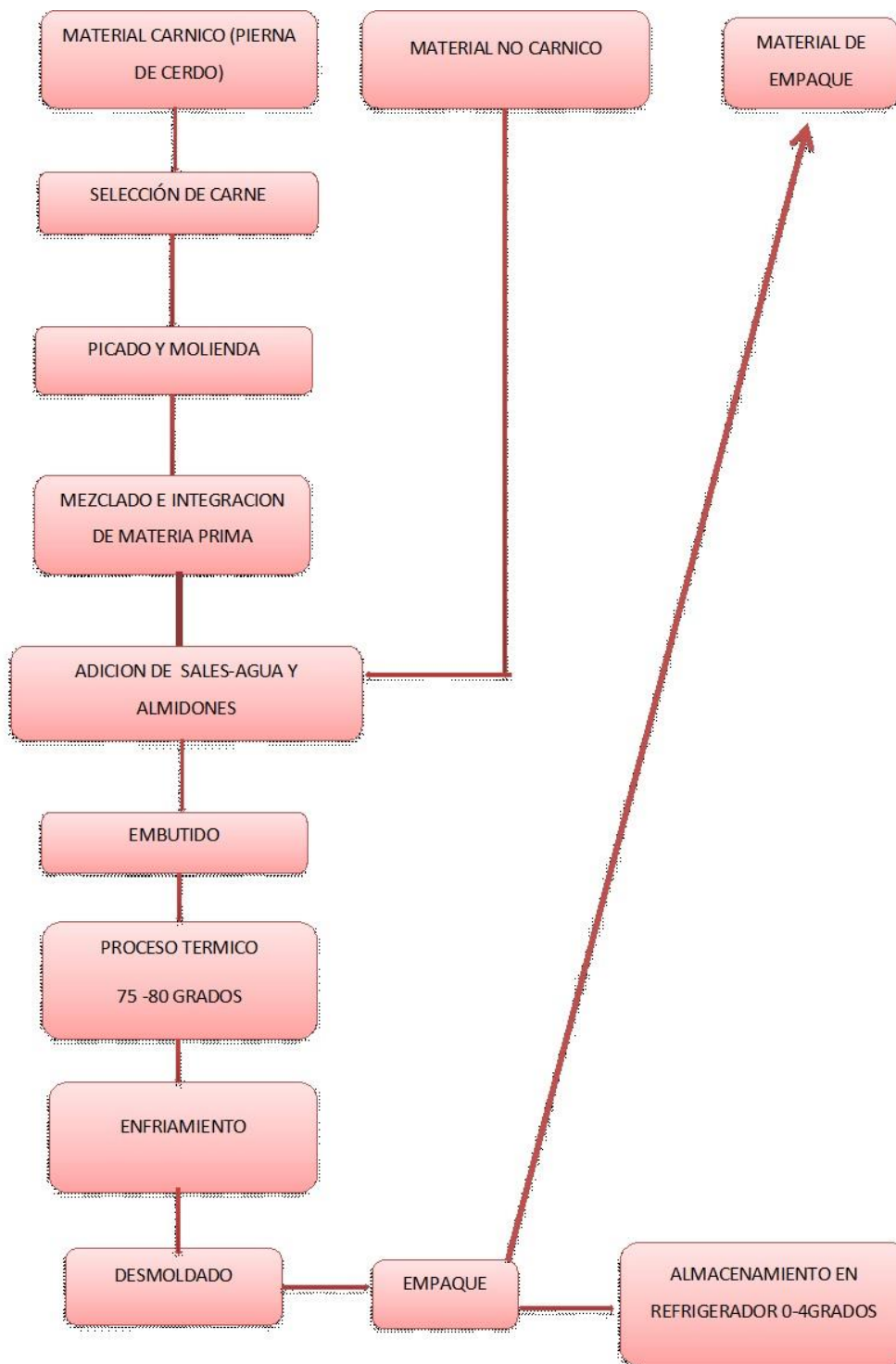
- Las piernas de cerdo deben presentar un color rojo claro, pero no pálido, el olor debe ser el propio de carne fresca y de consistencia compacta y elástica.

- Al cortar, la carne debe ser jugosa, debe soltar líquido claro al presionar.

- Debe estar libre de parásitos y bajos recuentos microbiológicos.

- Se requiere hacer análisis de pH, temperatura, recuento total, pruebas organolépticas, contenido de grasa y de humedad.

### Flujograma de procesos



## **Marco Legal**

### **Ley 9ª de 1979, código sanitario nacional.**

ARTICULO 1o. Para la protección del Medio Ambiente la presente Ley establece: a) Las normas generales que servirán de base a las disposiciones y reglamentaciones necesarias para preservar, restaurar u mejorar las condiciones necesarias en lo que se relaciona a la salud humana; b) Los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de los descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del Ambiente.

### **Decreto 2162 de 1983, por el cual se reglamenta parcialmente el título V de la ley 9ª de 1979, en cuanto a producción, procesamiento, transporte y expendio de los productos cárnicos procesados.**

Artículo 1°. Los productos cárnicos procesados que se elaboren, empaquen, transporten, comercialicen o consuman en el territorio nacional deberán someterse a las disposiciones del presente decreto y a las complementarias que en desarrollo del mismo o con fundamento en la Ley dicte el Ministerio de Salud y en especial a las normas del Decreto 2333 de 1982 en lo pertinente.

### **Decreto 3075 de 1997, por el cual se reglamenta parcialmente la ley 9ª de 1979, y se regulan todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos.**

ARTICULO 1. AMBITO DE APLICACIÓN. La salud es un bien de interés público. En consecuencia, las disposiciones contenidas en el presente Decreto son de orden público, regulan todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el

consumo de alimentos, y se aplicarán: A) A todas las fábricas y establecimientos donde se procesan los alimentos; los equipos y utensilios y el personal manipulador de alimentos. B) A todas las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos en el territorio nacional. C) A los alimentos y materias primas para alimentos que se fabriquen, envasen, expendan, exporten o importen, para el consumo humano. D) A las actividades de vigilancia y control que ejerzan las autoridades sanitarias sobre la fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación y comercialización de alimentos, sobre los alimentos y materias primas para alimentos.

#### **Resolución 240 de 2013**

ARTÍCULO 1o. OBJETO. La presente resolución tiene por objeto establecer el reglamento técnico a través del cual se señalan los requisitos sanitarios que deben cumplir las plantas de beneficio animal de las especies bovina, bufalina y porcina, plantas de desposte y almacenamiento, comercialización, expendio, transporte, importación o exportación de carne y productos cárnicos comestibles y los establecimientos dedicados al beneficio, desposte, almacenamiento, comercialización, expendio, importación o exportación y el transporte de la carne y productos cárnicos comestibles, provenientes de las mencionadas especies, con el fin de proteger la salud y la seguridad humana y prevenir las prácticas que puedan inducir a error o engaño a los consumidores.

ARTÍCULO 2o. CAMPO DE APLICACIÓN. Las disposiciones contenidas en la presente resolución se aplicarán en el territorio nacional a:

A) Las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades en los establecimientos dedicados al beneficio, desposte, almacenamiento, comercialización y expendio de carne y productos cárnicos comestibles provenientes de las especies bovina, bufalina y porcina, destinados para el consumo humano.

B) Las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades de transporte de carne y productos cárnicos comestibles provenientes de las especies bovina, bufalina y porcina, destinados para el consumo humano.

C) Las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades de importación o exportación y que cuenten o no con establecimientos para el desarrollo de dicha actividad.

D) La carne y productos cárnicos comestibles provenientes de las especies bovina, bufalina y porcina, destinados para el consumo humano que se comercialicen en todo el territorio nacional.

### **Estrategia del producto**

Dentro de las estrategias relacionadas al producto se incluyen: agregarle al producto nuevas características como lo es bajo en calorías sin conservantes y 100 % carne de cerdo, se piensa además brindar un diseño al empaque y etiqueta con una buena combinación de colores, de manera que se vuelva más llamativo para el cliente.

### **Estrategia de distribución**

La empresa busca distribuir los productos en grupos de familias extensos, restaurantes, almacenes de cadena, supermercados, mini mercados, entre otros varios puntos de distribución.



Dentro de los intermediarios generalmente se incluyen: mayoristas, minoristas, corredores, representantes de productores, agentes de ventas, empresas de transporte, almacenes independientes y agencias de publicidad, cada uno de ellos cobra un porcentaje sobre el precio de venta del producto, haciendo que el producto llegue al consumidor final con un mayor precio y ocasionando a veces que el productor obtenga el menor índice de ganancia sobre el producto. En conclusión, la empresa trabajará entonces basada en los dos canales existentes para productos de consumo: canal de marketing directo, donde no hay intermediarios, y canal de marketing indirecto, donde existe mínimo un nivel de intermediarios.

### **Estrategia de Precios**

**Es algo muy importante a considerar dentro de la empresa, ya que de este dependen las ganancias de la empresa, además de depender también del número de productos vendidos. Para la fijación de precios se deben tener en cuenta los costos de producción, los cuales se busca sean eficientes; la competencia, los cambios que realice la empresa en los precios de sus productos puede generar que la competencia los modifique; oferta y demanda; inflación; economía estancada o en declive y el ciclo de vida del producto. Para este último se debe considerar la siguiente tabla:**

***Tabla 1. Determinación de precio por ciclo de vida del producto***

<b>Introducción</b>	<b>Crecimiento</b>	<b>Madurez</b>	<b>Declive</b>
Precios altos:		Se pueden reducir	Reducción
Recuperación de inversión inicial	Estabilización de	precios a partir de promociones,	considerable de los precios, buscando

---

rápida.	precios	existe una	la supervivencia en
Precios bajos:		competencia más	el mercado
rápida penetración		agresiva.	
en el mercado			

---

Fuente: Mezcla de mercadotecnia. Abi Roxana De La Cruz Alcudia. 6 de agosto de 2015

### Ficha técnica producto

**Nombre del producto** jamón Premium Montecristo

**Composición del producto:** Filetes de pierna de cerdo , proteína texturizada de soya, emulsificante (carragenina), condimento sabor a california u otro sabor a jamón (regulador de acidez (trifosfato de sodio), especia deshidratada (comino), antioxidante (eritorbato de sodio), anticompactante (carbonato de calcio) y sal), sal, especias naturales (ajo deshidratado, cebolla deshidratada, paprika, pimienta) , sabor natural (jamón ahumado ), DOSIS MAXIMAS: Carragenina: BPF Trifosfato de sodio: 450 mg/kg, eritorbato de sodio: BPF carbonato de calcio: BPF

**Presentaciones comerciales:** 500 gramos

**Tipo de envase:** Bolsa plástica

**Material envase:** Polietileno de alta y baja densidad

**Condiciones de conservación:** congelación, refrigeración

**Vida útil:** congelación 3 meses refrigeración 1 mes

## Lista de tablas

### Ingresos

INGRESOS					
	2020	2021	2022	2023	2024
PAQUETES DE JAMON DE CERDO PREMIUM	231.400.000	259.158.744	301.287.589	366.254.232	464.703.370
COSTILLA AHUMADA	61.500.000	68.877.540	80.074.273	97.340.688	123.505.865
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS OPERATIVOS</b>	<b>292.900.000</b>	<b>328.036.284</b>	<b>381.361.862</b>	<b>463.594.921</b>	<b>588.209.235</b>
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>292.900.000</b>	<b>328.036.284</b>	<b>381.361.862</b>	<b>463.594.921</b>	<b>588.209.235</b>

Análisis vertical año 1		
PAQUETES DE JAMON DE CERDO PREMIUM	79,00%	Distribución porcentual de los ingresos respecto al total
COSTILLA AHUMADA	21,00%	
0	0,00%	
0	0,00%	
0	0,00%	

Análisis horizontal ingresos		
2020		Crecimiento anual
2021	12%	
2022	16%	
2023	22%	
2024	27%	

## Egresos

EGRESOS					
	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Costos variables</b>	<b>172.840.000</b>	<b>193.573.886</b>	<b>225.041.257</b>	<b>273.566.904</b>	<b>347.101.687</b>
<b>Costos fijos</b>	<b>32.628.000</b>	<b>33.835.236</b>	<b>35.120.975</b>	<b>36.490.693</b>	<b>37.950.321</b>
camara de comercio	600.000	622.200	645.844	671.032	697.873
sitio web y publicidad	276.000	286.212	297.088	308.674	321.021
Arriendo	18.000.000	18.666.000	19.375.308	20.130.945	20.936.183
Impuesto industria y comercio	552.000	572.424	594.176	617.349	642.043
Sostenimiento vehiculo de transporte	9.600.000	9.955.200	10.333.498	10.736.504	11.165.964
Impuesto y seguro vehiculo	3.600.000	3.733.200	3.875.062	4.026.189	4.187.237
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>205.468.000</b>	<b>227.409.122</b>	<b>260.162.232</b>	<b>310.057.597</b>	<b>385.052.008</b>
<b>Gastos operativos</b>	<b>80.854.416</b>	<b>87.935.383</b>	<b>92.344.092</b>	<b>101.894.454</b>	<b>117.005.240</b>
Papeleria	1.440.000	1.493.280	1.550.025	1.610.476	1.674.895
Telefonia celular	3.600.000	3.733.200	3.875.062	4.026.189	4.187.237
Gastos de representacion	1.200.000	1.244.400	1.291.687	1.342.063	1.395.746
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0
Gasto por depreciación	13.624.768	13.624.768	11.716.768	11.716.768	11.716.768
Gasto por amortización	630.400	630.400	630.400	630.400	630.400
Gasto por impuestos	846.832	3.864.520	4.347.879	5.081.764	6.205.189
Gasto por publicidad	3.000.000	3.111.000	3.229.218	3.355.158	3.489.364
Gasto por salarios	43.912.416	45.537.175	47.267.588	49.111.024	51.075.465
Gasto Distribucion y transporte	12.600.000	14.696.640	18.435.465	25.020.613	36.630.178
<b>Gastos financieros</b>	<b>3.688.217</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>84.542.633</b>	<b>87.935.383</b>	<b>92.344.092</b>	<b>101.894.454</b>	<b>117.005.240</b>
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>290.010.633</b>	<b>315.344.506</b>	<b>352.506.324</b>	<b>411.952.051</b>	<b>502.057.248</b>

## Estado de resultados

## AHUMADOS Y JAMONES MONTECRISTO

## ESTADO DE RESULTADOS

Concepto	2020	2021	2022	2023	2024
Ventas	292.90	328.03	381.36	463.59	588.20
	0.000	6.284	1.862	4.921	9.235
Costos	205.46	227.40	260.16	310.05	385.05
	8.000	9.122	2.232	7.597	2.008
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>87.432</b>	<b>100.62</b>	<b>121.19</b>	<b>153.53</b>	<b>203.15</b>
	<b>.000</b>	<b>7.162</b>	<b>9.630</b>	<b>7.324</b>	<b>7.227</b>
Gastos operativos	80.854	87.935	92.344	101.89	117.00
	.416	.383	.092	4.454	5.240
<b>Utilidad antes impuestos e intereses</b>	<b>6.577.</b>	<b>12.691</b>	<b>28.855</b>	<b>51.642</b>	<b>86.151</b>
	<b>.584</b>	<b>.778</b>	<b>.538</b>	<b>.870</b>	<b>.987</b>
Gastos financieros	3.688.	0	0	0	0
	217				
Ingresos financieros	0	0	0	0	0
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>2.889.</b>	<b>12.691</b>	<b>28.855</b>	<b>51.642</b>	<b>86.151</b>
	<b>.367</b>	<b>.778</b>	<b>.538</b>	<b>.870</b>	<b>.987</b>
Impuestos	0	418.82	2.380.	8.521.	21.322
		9	582	073	617
<b>Utilidad neta</b>	<b>2.889.</b>	<b>12.272</b>	<b>26.474</b>	<b>43.121</b>	<b>64.829</b>
	<b>.367</b>	<b>.950</b>	<b>.956</b>	<b>.796</b>	<b>.370</b>

## Análisis vertical año 1

Costos variables	60%	Distribución del total egresos en cada concepto
Costos fijos	11%	
Gastos administrativos	28%	
Gastos financieros	1%	

## Análisis horizontal egresos

	2020		Crecimiento anual
	2021	9%	
	2022	12%	
	2023	17%	
	2024	22%	

## Balance general

BALANCE GENERAL						
	2019	2020	2021	2022	2023	2024
<b>Activos corrientes</b>						
Disponible	8.268.937	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000	1.000.000
Inversiones temporales		19.869.835	32.281.098	57.197.296	119.487.956	210.498.321
Deudores (cuentas por cobrar)		8.136.111	9.112.119	10.593.385	12.877.637	16.339.145
Inventarios	6.508.889	3.840.889	4.301.642	5.000.917	6.079.265	7.713.371
Otros activos						
<b>Total activo corriente</b>	<b>14.777.826</b>	<b>32.846.835</b>	<b>46.694.859</b>	<b>73.791.598</b>	<b>139.444.857</b>	<b>235.550.837</b>
<b>Activos de largo plazo</b>						
Muebles y enseres	3.630.000	3.630.000	3.630.000	3.630.000	3.630.000	3.630.000
Maquinaria y equipo	73.025.200	73.025.200	73.025.200	73.025.200	73.025.200	73.025.200
Vehículos	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Edificaciones	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Equipo de computación	3.390.000	3.390.000	3.390.000	3.390.000	3.390.000	3.390.000
Depreciación acumulada	0	(13.624.768)	(27.249.536)	(38.966.304)	(50.683.072)	(62.399.840)
inversiones Diferidas	3.152.000	3.152.000	3.152.000	3.152.000	3.152.000	3.152.000
Amortización acumulada	0	(630.400)	(1.260.800)	(1.891.200)	(2.521.600)	(3.152.000)
<b>Total activos no corrientes</b>	<b>106.197.200</b>	<b>91.942.032</b>	<b>77.686.864</b>	<b>65.339.696</b>	<b>52.992.528</b>	<b>40.645.360</b>
<b>Total activos</b>	<b>120.975.026</b>	<b>124.788.867</b>	<b>124.381.723</b>	<b>139.131.294</b>	<b>192.437.385</b>	<b>276.196.197</b>

<b>Pasivos corrientes</b>						
Proveedores	0	14.403.333	16.131.157	18.753.438	22.797.242	28.925.141
Impuesto por pagar		0	418.829	2.380.582	8.521.073	21.322.617
Obligaciones financieras corrientes	13.478.860	14.826.746	16.309.420	0	0	0
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>13.478.860</b>	<b>29.230.079</b>	<b>32.859.406</b>	<b>21.134.020</b>	<b>31.318.315</b>	<b>50.247.757</b>
<b>Pasivos no corrientes</b>						
Obligaciones financieras no corrientes	31.136.166	16.309.420	0	0	0	0
<b>Total pasivos no corrientes</b>	<b>31.136.166</b>	<b>16.309.420</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>44.615.026</b>	<b>45.539.500</b>	<b>32.859.406</b>	<b>21.134.020</b>	<b>31.318.315</b>	<b>50.247.757</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000	80.000.000
Reserva Legal	0	0	288.937	1.516.232	4.163.727	8.475.907
Utilidades retenidas	0	0	2.600.431	13.646.085	37.473.546	76.283.163
Utilidad del periodo	0	2.889.367	12.272.950	26.474.956	43.121.796	64.829.370
<b>Total patrimonio</b>	<b>80.000.000</b>	<b>82.889.367</b>	<b>95.162.317</b>	<b>121.637.273</b>	<b>164.759.070</b>	<b>229.588.440</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>	<b>124.615.026</b>	<b>128.428.867</b>	<b>128.021.723</b>	<b>142.771.294</b>	<b>196.077.385</b>	<b>279.836.197</b>
Diferencia en balance	(3.640.000)	(3.640.000)	(3.640.000)	(3.640.000)	(3.640.000)	(3.640.000)

## Flujo de caja del proyecto

AHUMADOS Y JAMONES MONTECRISTO						
FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO						
Concepto	2020	2021	2022	2023	2024	
Ventas	292.900.000		381.361.862	463.594.921	588.209.235	
Costos	205.468.000	227.409.122	260.162.232	310.057.597	385.052.008	
Gastos operativos	80.854.416	87.935.383	92.344.092	101.894.454	117.005.240	
<b>Utilidad operativa</b>	<b>6.577.584</b>	<b>12.691.778</b>	<b>28.855.538</b>	<b>51.642.870</b>	<b>86.151.987</b>	
Impuesto de renta operativo	2.170.603	4.188.287	9.522.328	17.042.147	28.430.156	
Beneficio fiscal financiero	-2.170.603	-3.769.458	-7.141.746	-8.521.073	-7.107.539	
<b>Utilidad operativa despues de impuestos</b>	<b>6.577.584</b>	<b>12.272.950</b>	<b>26.474.956</b>	<b>43.121.796</b>	<b>64.829.370</b>	
Depreciación y amortización	14.255.168	14.255.168	12.347.168	12.347.168	12.347.168	
<b>Flujo de caja bruto operativo</b>	<b>20.832.752</b>	<b>26.528.118</b>	<b>38.822.124</b>	<b>55.468.964</b>	<b>77.176.538</b>	
	-124.615.026	20.832.752	26.528.118	38.822.124	55.468.964	77.176.538
<b>TIR DEL PROYECTO</b>	<b>17%</b>					
<b>VPN DEL PROYECTO</b>	<b>4.015.065</b>					
Servicio de la deuda	13.478.860	14.826.746	16.309.420	0	0	
Gastos financieros	3.688.217	0	0	0	0	
<b>Flujo de caja libre del inversionista</b>	<b>3.665.676</b>	<b>11.701.372</b>	<b>22.512.704</b>	<b>55.468.964</b>	<b>77.176.538</b>	
<b>TIR DEL INVERSIONISTA</b>	<b>21%</b>					
<b>VPN</b>	<b>1.974.466</b>					

## Plan general de la empresa

PLAN DE EMPRESA:	AHUMADOS Y JAMONES MONTECRISTO				AÑO 1	2020
ELABORADO POR:	JUAN ALEJANDRO GOMEZ GOMEZ				AÑO 2	2021
					AÑO 3	2022
					AÑO 4	2023
					AÑO 5	2024

<b>1. INFORMACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO</b>						
NÚMERO DE PRODUCTOS O SERVICIOS	2	1	PROCESAMIENTO DE JAMONES Y AHUMADOS JAMON DE CERDO PREMIUM AHUMADOS			
		2				
		4				
		5				

<b>1. INFORMACIÓN DE VARIABLES ECONÓMICAS</b>						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	2020	2021	2022	2023	2024	
IPC PROYECTADO	3.60%	3.70%	3.80%	3.90%	4.00%	
TASA CAMBIO PROYECTADA						
TASA DE INTERÉS CRÉDITO PROYECTADA	0.79%					
PIB PROYECTADO	4.00%	8.00%	12.00%	16.00%	20.00%	
OTROS INDICADORES						

<b>2. INFORMACIÓN PLAN DE MERCADEO</b>						
INGRESOS OPERATIVOS (Producto o servicio)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	2020	2021	2022	2023	2024	
FACTOR CRECIMIENTO UNIDADES	3.00%	8.00%	12.00%	17.00%	22.00%	
FACTOR INCREMENTO PRECIOS	3.60%	3.70%	3.80%	3.90%	4.00%	
<b>PAQUETES DE JAMON DE CERDO PREMIUM</b>						
Cantidades	13000	14,040	15,725	18,398	22,446	
Precio unitario	\$ 17,800	\$ 18,459	\$ 19,160	\$ 19,907	\$ 20,704	
	231,400,000	259,158,744	301,287,589	366,254,232	464,703,370	480
<b>COSTILLA AHUMADA</b>						2,592,000
Cantidades	5,000	5,400	6,048	7,076	8,633	
Precio unitario	\$ 12,300	\$ 12,755	\$ 13,240	\$ 13,756	\$ 14,306	
	61,500,000	68,877,540	80,074,273	97,340,688	123,505,865	300
						120000
						1440000
						600
						1800000
						10
						216
<b>TOTAL INGRESOS PROYECTADOS</b>	<b>292,900,000</b>	<b>328,036,284</b>	<b>381,361,862</b>	<b>463,594,921</b>	<b>588,209,235</b>	
<b>ESTRATEGIAS DE MERCADEO</b>						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
	2020	2021	2022	2023	2024	
Publicidad y promoción	\$ 3,000,000	\$ 3,111,000	\$ 3,229,218	\$ 3,355,158	\$ 3,489,364	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL COSTOS ESTRATEGIAS</b>	<b>3,000,000</b>	<b>3,111,000</b>	<b>3,229,218</b>	<b>3,355,158</b>	<b>3,489,364</b>	



## 3. INFORMACIÓN PLAN OPERATIVO

COSTOS VARIABLES		AÑO 1 2020	AÑO 2 2021	AÑO 3 2022	AÑO 4 2023	AÑO 5 2024
FACTOR INCREMENTO COSTO VBLE		3.60%	3.70%	3.80%	3.90%	4.00%
<b>PAQUETES DE JAMON DE CERDO PREMIUM</b>	Cantidades	13,000	14,040	15,725	18,398	22,446
	Costo unitario	\$ 10,680	\$ 11,075	\$ 11,496	\$ 11,944	\$ 12,422
		138,840,000	155,495,246	180,772,554	219,752,539	278,822,022
<b>COSTILLA AHUMADA</b>	Cantidades	5,000	5,400	6,048	7,076	8,633
	Costo unitario	\$ 6,800	\$ 7,052	\$ 7,320	\$ 7,605	\$ 7,909
		34,000,000	38,078,640	44,268,704	53,814,364	68,279,665
0	Cantidades	0	0	0	0	0
	Costo unitario	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
0	Cantidades	0	0	0	0	0
	Costo unitario	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0
0	Cantidades	0	0	0	0	0
	Costo unitario	0	0	0	0	0
		0	0	0	0	0

<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		172,840,000	193,573,886	225,041,257	273,566,904	347,101,687
<b>Costos de Ventas (Fletes transporte)</b>	Cantidades	18,000	19,440	21,773	25,474	31,078
	Costo unitario	700	756.0	846.7	982.2	1,178.6
<b>TOTAL COSTOS Y GASTOS EN VENTAS</b>		12,600,000	14,696,640	18,435,465	25,020,613	36,630,178

FACTOR INCREMENTO COSTOS FIJOS		Valor mes	3.60%	3.70%	3.80%	3.90%	4.00%
camara de comercio	\$ 50,000	600,000	622,200	645,844	671,032	697,873	
sitio web y publicidad	\$ 23,000	276,000	286,212	297,088	308,674	321,021	
Arriendo	\$ 1,500,000	18,000,000	18,666,000	19,375,308	20,130,945	20,936,183	
Impuesto industria y comercio	\$ 46,000	552,000	572,424	594,176	617,349	642,043	
Sostenimiento vehiculo de transporte	\$ 800,000	9,600,000	9,955,200	10,333,498	10,736,504	11,165,964	
Impuesto y seguro vehiculo	\$ 300,000	3,600,000	3,733,200	3,875,062	4,026,189	4,187,237	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		32,628,000	33,835,236	35,120,975	36,490,693	37,850,321	

<b>GASTOS OPERATIVOS</b>		12,600,000	14,696,640	18,435,465	25,020,613	36,630,178
--------------------------	--	------------	------------	------------	------------	------------

FACTOR INCREMENTO GASTOS OPER.		Valor mes	3.60%	3.70%	3.80%	3.90%	4.00%
<b>Papeleria</b>	\$ 120,000	1,440,000	1,493,280	1,550,025	1,610,476	1,674,895	
<b>Telefonia celular</b>	\$ 300,000	3,600,000	3,733,200	3,875,062	4,026,189	4,187,237	
<b>Gastos de representacion</b>	\$ 100,000	1,200,000	1,244,400	1,291,687	1,342,063	1,395,746	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	
		0	0	0	0	0	

<b>SUBTOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>		6,240,000	6,470,880	6,716,773	6,978,728	7,257,877
-----------------------------------	--	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

Gasto por depreciación	13,624,768	13,624,768	11,716,768	11,716,768	11,716,768
Gasto por amortización	630,400	630,400	630,400	630,400	630,400
Gasto por impuestos	846,832	3,664,520	4,347,879	5,081,764	6,205,189
Gasto por publicidad	3,000,000	3,111,000	3,229,218	3,355,158	3,489,364
Gasto por salarios	43,912,416	45,537,175	47,267,588	49,111,024	51,075,485
Gastos en ventas	12,600,000	14,696,640	18,435,465	25,020,613	36,630,178
<b>TOTAL GASTOS OPERATIVOS</b>	80,854,416	87,935,383	92,344,092	101,894,454	117,005,240

## ACTIVOS FIJOS

## MUEBLES, ENSERES Y EQ. OFICINA

1 Celular	\$ 800,000
6 mesas	\$ 1,750,000
1 Archivador	\$ 180,000
24 Sillas	\$ 600,000
1 telefono fijo	\$ 300,000

Vida útil años 5

Vr. Salvamento 363,000

Dep. Anual 653,400

653,400

653,400

653,400

653,400

653,400

653,400

PUNTO DE EQUILIBRIO - PRIMER AÑO			
<b>COSTOS FIJOS:</b>	<b>2020</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>2020</b>
Costos fijos	32.628.000	Precio de venta promedio	16.272
Gastos operativos	80.854.416	<b>PRECIO DE VENTA UNITARIO</b>	<b>16.272</b>
Gastos financieros	3.688.217	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>2020</b>
Impuestos	0	<b>EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - ANUAL</b>	<b>17.567</b>
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>117.170.633</b>	<b>EN UNIDADES (Costos fijos / pvu - cvu) - MENSUAL</b>	<b>1.464</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>	<b>2020</b>	<b>EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - ANUAL</b>	<b>285.851.060</b>
Costo variable promedio	9.602	<b>EN PESOS (Costos fijos / 1 - MCU) - MENSUAL</b>	<b>23.820.922</b>
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>9.602</b>		

## Resumen

En las páginas que siguen se presenta una idea de negocio relacionada a la elaboración y tratamiento de productos cárnicos embutidos y jamones, de tal manera que se presenten procesos de comercialización que confluyan en la obtención de una rentabilidad satisfactoria y la ejecución de procesos de alta calidad. Para la realización de este cometido, se pretende la elaboración de productos que marquen la diferencia por su calidad proteica y la innovación en los procesos; un buen control de materias primas y manejo sanitario y ambiental; y la generación de empleo de sectores como las madres cabeza de familia. Se trata, en últimas de un producto que, en términos metodológicos, busca garantizar la calidad en sus procesos por medio del control y la trazabilidad del mismo desde la granja, lo que proporcionará el aseguramiento de, para nuestros clientes, de la obtención de un producto de la más alta calidad nutricional y procesual en lo que atañe al control de materias primas y sanitarias.

**Palabras clave:** Montecristo, empresa, embutidos, jamones.

## Referencias

Gobierno de Colombia. Ministerio de Salud y Protección Social. Resolución 240 de 2013.

Disponible

en:

[https://docs.supersalud.gov.co/PortalWeb/Juridica/OtraNormativa/R\\_MSPS\\_0240\\_2013.pdf](https://docs.supersalud.gov.co/PortalWeb/Juridica/OtraNormativa/R_MSPS_0240_2013.pdf)

Nieto Galindo, V. M. y Ramírez, N. (2018). Cadena productiva de Carnes y Productos Cárnicos. Estructura, Comercio Internacional y Protección. Documento 471. En: Archivos de Economía del Departamento de Planeación Nacional (DNP).

Disponible

en:

<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/471.pdf>

Nota sectorial procesados cárnicos. (2004). II encuentro empresarial hispano-colombiano. Memorias del: II Encuentro empresarial hispano-colombiano. Bogotá: Embajada de España.

Peluffo Frisch, M. y Monteiro Rodríguez, M. (2009). Una característica a tener en cuenta. Terneza. Disponible en: [www.produccionanimal.com.ar](http://www.produccionanimal.com.ar)

University of Connecticut. (1998). *Proceeding 51st Annual Reciprocal. Meat Conference*. Kansas City: Published by American Meat Science Association.

## Apéndices

### Apéndice A. Presentación de logotipo



### Apéndice B. Información nutricionales

SIN CONSERVANTES	EXLENTE FUENTE DE PROTEINA	96% LIBRE DE GRASA	20% REDUCIDO EN SODIO
CADA PORCION DE 50GR CONTIENE		PESO NETO DE 500 GRAMOS	
<b>Calorías</b>	<b>Azucares</b>	<b>grasa</b>	<b>Grasa saturada</b>
45 (3%)	0g (0%)	1g (3%)	0,5g (4%)
<b>Sodio</b>			
450mg (15%)			

## Apéndice C. Registro fotográfico

### Porcionado y molienda de pierna de cerdo (molino de carne)



### Mezclado e integración según la formulación (sales-agua-almidones)



## Sales y almidones



## Integración de materia prima (procesamiento sales-agua-almidones)



## Embutidora carnica industrial



Molde de jamon-----Tripa de colageno



Fuente: Amazon



## Producción lista para empaquetamiento y rotulado

### Ilustración 1. Ejemplo



Empacadora al vacío----- bolsas de empaquetado



Fuente: Amazon

Fotos del jamón empaquetado con el logo

