

APERTURA DE UN ESTABLECIMIENTO DE VENTA DE CARNES

JUANCAMILO GUTIERREZ GUTIERREZ

Estudiante Administración de Empresas

COORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

2018

APERTURA DE UN ESTABLECIMIENTO DE VENTA DE CARNES

PROPUESTA DE OPCIÓN DE GRADO 1

ESTUDIANTE

JUAN CAMILO GUTIERREZ GUTIERREZ

PROFESOR

AMANDA LUCIA RIAPIRA BELTRAN

COORPORACIÓN UNIFICADA DE EDUCACIÓN SUPERIOR CUN

FACULTA DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

BOGOTÁ D.C.

2018

DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado en primer lugar a Dios, ya que él me ha permitido vivir en este mundo, permitiendo llegar hasta este momento de una forma adecuada y justa en la formación, a mis padres por ser esas personas incondicionales ante todos los sucesos de mi vida y a pesar de nuestras diferencias, siempre han permanecido ahí para que por mí mismo alcance el éxito soñado por ellos, a mis hermanos por ser incondicionales con su apoyo, pues han sido parte fundamental, ya que de ellos he adquirido muchos conocimientos los cuales fueron indispensables en mi vida y también algunos indispensables en este trabajo.

AGRADECIMIENTOS

La investigación del trabajo hecho, estuvo bajo la supervisión de la maestra Amanda Lucia Riapira Beltrán, la cual quiero expresarle mi más profundo agradecimiento ya que el tiempo el cual ella dispuso para el direccionamiento del trabajo, debido a esto hizo que este trabajo pudiera ser exitoso.

Gracias por el apoyo prestado, ya que al direccionamiento adecuado que presto al trabajo, fue parte fundamental para la realización.

A mis padres por ser el apoyo incondicional y principalmente por darme la vida, pues sin ellos al lado mío no hubiera podido ser la persona que soy hoy en día.

A mis hermanos por ese apoyo incondicional que me han prestado y la preocupación que han tenido hacia mí, dándome apoyo a ser una persona emprendedora y cumplidora en mis metas.

Primordialmente a Dios, por permitirme existir en este mundo, permitiendo obtener experiencias inolvidables y representativas en mi vida, en lo cual siempre me ha guiado por el buen camino.

RESUMEN

Para obtener el título de técnico en administración de empresas, se propuso hacer la investigación para la apertura de un establecimiento para la venta de productos cárnicos, en lo cual se utilizaron los recursos necesarios adquiridos, para la viabilidad exitosa para la apertura de esta, pues con estos conocimientos adquiridos permitieron encontrar necesidades en el sector Rafael Núñez, en el municipio de Cáqueza Cundinamarca, en lo cual se encontraron diferentes necesidades y dificultades ante la adquisición de este producto, a las personas que viven en este sector.

Es por ello que al encontrar las necesidades que acogen a las personas del sector anterior mente especificado, se encuentra la viabilidad para emprender la empresa y así mismo dar solución a gran cantidad de necesidades que estas personas poseen al momento de tratar de adquirir un producto cárnico.

Para la realización de la investigación se tuvo en cuenta la investigación del mercado conjunto de una investigación proyectiva, en la cual esta nos proporcionaría la información exacta para la viabilidad de la empresa.

A si mismo para la recolección de información necesaria se utilizó el pentágono de Customer Development.

Contenido

INTRODUCCIÓN	10
JUSTIFICACIÓN	11
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	12
• Determinación de clientes y consumidores	12
• Tipo de mercado	13
• Definición del segmento del mercado	13
• Identificación del segmento	13
NECESIDADES	14
IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS DE RESULTADOS	14
IDENTIFICACIÓN DE SOLUCIONES ACTUALES	14
INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES	14
IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO	14
TAM	14
SAM	15
TM	15
ENTREVISTA	16
PROTOTIPO	19
Descripción del producto	19
Localización de la empresa	20
Ficha técnica del producto	20
1. Tareas a realizar	21
2. Lugar de trabajo	21
3. Herramientas y equipos	21
IDENTIDAD ESTRATÉGICA	23
FUTURO PREFERIDO	24
OBJETIVOS EMPRESARIALES	25
Objetivo general	25
Objetivos específicos	25
VALORES CORPORATIVOS	25
1. Clientes	25

2. Financiero	26
3. Proceso interno	26
4. Innovación	26
5. Ambiental	26
Disciplina de valor	27
PESTEL	27
FUERZAS DE PORTER	29
CONCLUSIONES	30
Bibliografía	31

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 GRAFICA 1	17
Ilustración 2 GRAFICA 2	17
Ilustración 3 GRAFICA 3	18
Ilustración 4 GRAFICA 4	18
Ilustración 5 GRAFICA 5	19
Ilustración 6 DISEÑO DEL PROTOTIPO.....	20
Ilustración 7 TIPO DE PRODUCTO	21
Ilustración 8 TIPO DE PRODUCTO 2	22
Ilustración 9 TIPO DE PRODUCTO 3	22

LISTA DE TABALAS

Tabla 1 PROBABILIDAD DE CLIENTES	16
Tabla 2 CUADRO DE PESTEL.....	27
Tabla 3 FUERZAS DE PORTER.....	29

INTRODUCCIÓN

Detallando que el expendio de carnes es un negocio con una alta rentabilidad en el país, y dada la oportunidad que se encuentra en la creación de empresa como una forma de ayudar a generar empleo y obtener recursos ofreciendo soluciones ante unas necesidades encontradas, me propuesto a estudiar la oportunidad de hacer un estudio para la creación de una empresa de cortes de carne y en variedad de productos cárnicos, en la cual puedo plasmar todos los conocimientos aprendidos durante mi carrera, en donde podre abrir mi propia empresa y organizar mi proyecto de vida.

La idea de la apertura de la empresa responde al nombre de Carnes Finas el Pichón, ubicado en el municipio de Cáqueza Cundinamarca, con la finalidad de generar una concepción diferente en la venta de carnes, teniendo en nuestro pensamiento claramente los objetivos bajo los estudios de mercado financieros, en donde crearemos un concepto más apropiado en cuanto a calidad, servicio, higiene y precios moderados.

JUSTIFICACIÓN

La idea del proyecto es dar fácil adquisición ante los productos cárnicos tanto rojas como blancas, ante la población de un sector del municipio de Cáqueza Cundinamarca, el cual se encuentra el difícil acceso, esto debido a que su zona de vivienda se encuentran demasiado lejos de los puntos en donde pueden adquirir la variedad de estos productos añadiendo que los puntos cárnicos existentes, no cuenta con un manejo apropiado y de calidad con los productos cárnicos, esto debido a que la innovación no es de gran importancia para estos establecimientos.

El fin de este proyecto es la de dar solución a unas necesidades de la población de cierta zona del municipio frente a los productos cárnicos para que estos puedan ahorrar tiempo, sea de fácil acceso y se sientan seguros al adquirir este producto.

Para la realización del proyecto se contara con un local adecuado, junto con la maquinaria adecuada e innovadora tanto para dar rapidez y facilidad en el manejo del producto, como también tener a disposición de nuestros clientes el acceso a un producto de buena calidad, de fácil y rápido acceso, con una buena atención, un buen manejo del producto y de una calidad exitosa.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Para poder segmentar el mercado, se identificara el tipo de segmento al cual ira dirigido el producto, en donde se tendrán todos los puntos específicos a estudio y así determinar bajo estas especificaciones y teniendo en cuenta géneros, razas, edades, hábitos, ingresos y demás, en lo cual esta nos dará una seguridad más concreta para el éxito de la empresa y en suplir las necesidades que los segmentados requieren.

- **Determinación de clientes y consumidores**

Clientes:

Principales:

- Personas naturales
- Familias
- Consumidores en tercer grado, que en este grado serían los consumidores de mis clientes

Secundarios

- Restaurantes
- Locales de comidas rápidas
- Comerciantes cárnicos

Descripción del producto

Carnes Finas el Pichón persigue la distribución y expendio de carnes finas (bovina, porcina, avícola y pecuaria), en el cual se tendrán cortes especiales, en donde también se contara con un empaque al vacío, con un modelo de calidad para el consumo humano, en donde se contara con una competitividad tanto en precios y calidad en el mercado.

Para iniciar Carnes Finas el Pichón, se ubicara en el barrio Rafael Núñez en el municipio de Cáqueza Cundinamarca, en un punto estratégico y central el cual nos permitirá un flujo clientes ante la comercialización de nuestros productos y aso entregar un producto de mejor calidad y también brindar un mejor servicio frente a la competencia existente.

- **Tipo de mercado**

El mercado específico para la empresa Carnes Finas el Pichón, comprende un mercado demasiado amplio en los diferentes tipos de carnes, los cuales en Colombia se ha venido incrementando atreves de los años haciendo que se pueda ubicar a nivel mundial entre unos de los países más reconocidos por la producción de carnes rojas y blancas, en donde se le da importancia también a los diferentes tipos de producción en el territorio nacional, comercialización, industrialización y transformación de los productos cárnicos.

En donde la empresa se concretara en ofrecer al mercado con la idea de ser competitivo, basados en brindar un producto con una calidad excelente, con precios justos, de fácil accesos para los clientes, con una comercialización de animales bajo los requerimientos legales tanto en la compra de estos, como en el adecuado manejo del producto.

- **Definición del segmento del mercado**

Dado que nuestra organización ya está puesta en marcha, podemos decir que el mercado en el que nos encontramos, es un mercado competitivo ante otras organizaciones que existen en esta, en donde encontramos tipos de consumidores los cuales unos son directos y otros indirectos tales como personas de la tercera edad, niños, jóvenes que dependiendo la situación unos serian directos que seria los que comprarían mi producto y la consumirían y otros indirectos que serían los que no harían la compra pero si consumirían nuestro producto

- **Identificación del segmento**

- Restaurantes
- Locales de comidas rápidas
- Comerciantes
- Personas solteras
- Familias
- Personas de la tercera edad
- Géneros
- Entidades públicas

NECESIDADES

Determinando las necesidades de los clientes, encontraremos dificultades al momento de tratar de acceder a los productos cárnicos para su consumo, teniendo en cuenta primordialmente la calidad, precios, tiempo, seguridad, frecuencia de consumo, innovaciones, manejo del producto y ubicaciones geográficas.

IDENTIFICACIÓN DE BENEFICIOS Y EXPECTATIVAS DE RESULTADOS

Para los resultados esperados ante las dificultades encontradas, obtendremos una favorabilidad para el cliente de un producto de buena calidad, precio justo, junto a un excelente servicio dando fundamento a una credibilidad de la empresa apropiada en el mercado.

IDENTIFICACIÓN DE SOLUCIONES ACTUALES

Ante la identificación de problemas encontrados en la investigación, podemos afirmar que la forma en que las personas encuentran la solución en el momento de adquirir un producto cárnico, estos optan por dirigirse en trayectos largos hacia los puntos en donde se encuentran los establecimientos de venta de carne, dando paso a que su tiempo diario sea más reducido, en conjunto que encuentran en el mercado productos a precios altos, en otra forma en que estos solucionan su necesidad, es por medio de personas las cuales prestan el servicio de ir conseguir el producto, a cambio de una remuneración, haciendo que sea más costoso adquirir un producto de carnes, anexando a que se encuentran también personas de la tercera edad, las cuales les es obligatorio buscar esta forma de adquisición debido a sus problemas de salud en donde no pueden esforzarse demasiado.

INCONFORMIDADES Y FRUSTRACIONES

La inseguridad de los clientes y consumidores al momento de acceder a los productos cárnicos por motivos de calidad, precio y manejo, hacen que se presenten inconformidades y frustraciones.

IDENTIFICACIÓN DEL MERCADO

TAM

En la determinación de nuestro mercado se propició primeramente por investigar el número de establecimientos cárnicos que se encuentran en el país, en lo cual se encuentra

que hay 4.478 establecimientos, acompañado de un total de habitantes en el país de 49.842.953, personas.

Encontrando en el municipio de Cádiz Cundinamarca 13 establecimientos ubicados en diferentes partes del municipio con una cantidad de 17.048 personas que residen en el municipio, teniendo en cuenta los residentes en la parte rural y urbana, en lo cual podremos determinar bajo esta cifra puntos esenciales como lo son las costumbres, comportamiento, aspectos sociales, económicos y demográficos.

SAM

Recogiendo la información necesaria y siendo más puntual en la investigación, y bajo las estadísticas del DANE, a nivel urbano residen 7.929 personas, en donde esta cifra será dividida en los sectores existentes en el municipio en donde encontramos una relación teniendo en cuenta la cantidad de competencia que hay en el mercado y los puntos en donde estos se encuentran, en promedio de 639 habitantes por sector, en donde a esta cifra podemos sumar el promedio de los habitantes que residen en la zona rural haciendo primeramente la operación adecuada. Para este tomaremos el saldo que de restar el total de residentes en el municipio menos el total de los residentes urbanos en donde este nos dará un total de 9.119 habitantes en la zona rural, dividiendo esta cifra entre el total de locales existentes de venta de carnes, nos da un total de 829 habitantes rurales, sumados con los habitantes urbanos, obtendríamos un total de 1.468 habitantes que posiblemente podrían llegar a ser nuestros clientes.

TM

Teniendo en cuenta como última parte, debemos ser más puntuales en el promedio exacto de cuantos habitantes verdaderamente podrían ser nuestros clientes potenciales, ya que bajo la cifra última que obtuvimos tenemos que descartar varios aspectos los cuales nos descartaran cuantas personas podrían llegar a ser nuestros clientes más comunes, en donde para una mejor exactitud se tomara cifras en porcentajes.

Tabla 1 PROBABILIDAD DE CLIENTES

Concepto	No. Personas	Porcentaje
No serian clientes	338	23%
No comen carne	220	15%
Tienen prohibida la carne	147	10%
Clientes	763	52%
Total	1468	100%

ENTREVISTA

La idea de este proyecto es crear una a empresa, en donde las personas que quieran adquirir nuestros productos cárnicos se sientan seguras de que este se encuentra con una excelente calidad, un excelente manejo junto a precios adecuados.

En donde también se contara por parte de la empresa el manejo adecuado de la madurez de cada una de las carnes para así poder asegurar a nuestros clientes un producto con las proteínas y nutrientes, con el fin de influir en el cuidado de la salud de las personas que consuman el producto.

1. Consume usted productos cárnicos?
 - Si
 - No
2. Tiene facilidad para adquirir productos de carne para su consumo?
 - Si
 - No
3. Cree usted que al comprar un producto de carne, este se encuentra con la calidad y los manejos adecuados?
 - SI
 - NO
4. Con la referencia dada al comienzo de esta encuesta estarías dispuesto a comprar nuestros productos?

- Si
 - No
5. Te sentirías seguro o segura de comprar estos productos a la empresa, en donde te brinda la seguridad de una excelente calidad
- SI
 - NO

TABULACIÓN

1. Consume usted productos cárnicos?

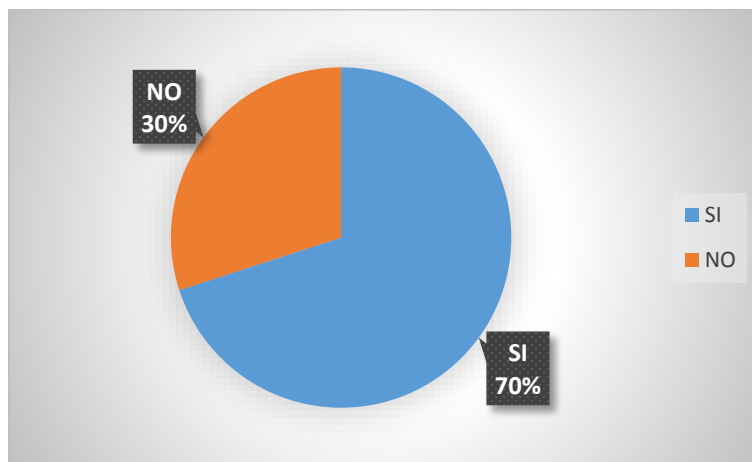


Ilustración 1 GRAFICA 1

2. Tiene facilidad para adquirir productos de carne para su consumo?

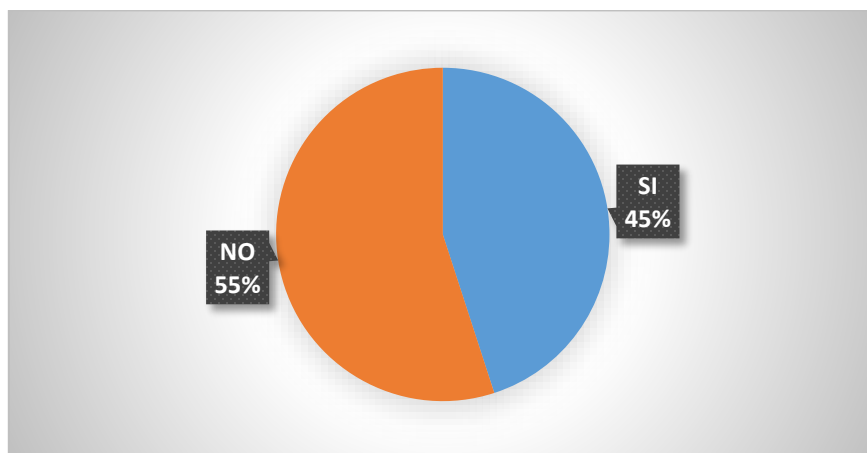


Ilustración 2 GRAFICA 2

3. Cree usted que al comprar un producto de carne, este se encuentra con la calidad y los manejos adecuados?

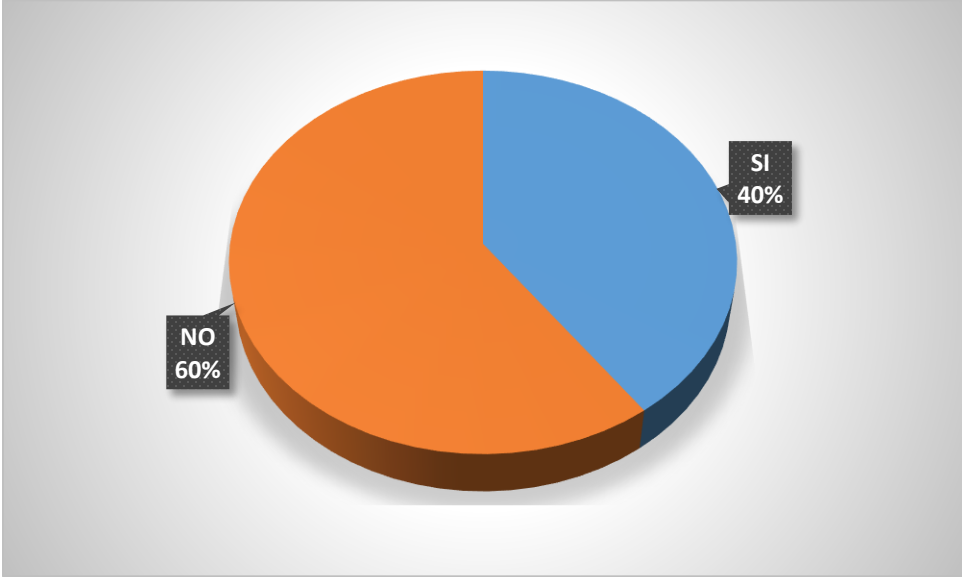


Ilustración 3 GRAFICA 3

4. Te sentirías seguro o segura de comprar estos productos a la empresa, en donde te brinda la seguridad de una excelente calidad

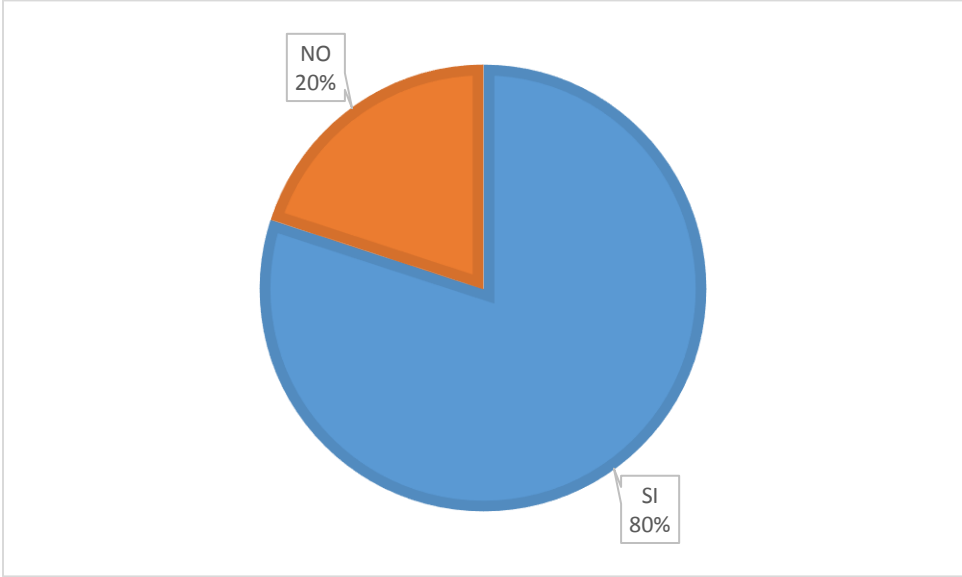


Ilustración 4 GRAFICA 4

5. Te sentirías seguro o segura de comprar estos productos a la empresa, en donde te brinda la seguridad de una excelente calidad

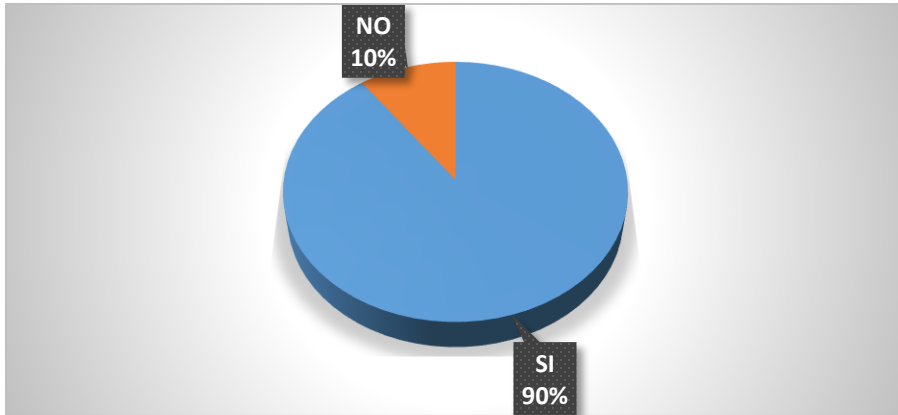


Ilustración 5 GRAFICA 5

PROTOTIPO

Descripción del producto

El presente proyecto es un emprendimiento a la apertura de una nueva empresa identificada con el nombre de Carnes Finas el Pichón, ante la distribución de productos de carnes rojas y blancas, con cortes especiales y manejos adecuados para el consumo humano, haciendo utilización de innovaciones como el uso del empaque al vacío, teniendo presente la importancia de los mejores estándares en calidad y en tener precios competitivos en el mercado, desarrollando también innovaciones en el empaque anexando implementaciones las cuales no son vistas en este producto hasta el momento.



Ilustración 6 DISEÑO DEL PROTOTIPO

Localización de la empresa

Para comenzar Carnes Finas el Pichón estará ubicada en la dirección calle 6ª # 3 – 22 en el barrio Rafael Núñez, en un lugar central y estratégico el cual es un excelente punto para la comercialización y distribución de nuestros productos, contando con un alto movimiento de personas, contando con un establecimiento adecuado en el que se encuentra un buen servicio y la mejor calidad.

El punto de ubicación de Carnes Finas el Pichón es estratégico debido a:

1. La cercanía de las viviendas y locales comerciales de nuestros clientes.
2. El gran flujo vehicular, peatonal que se movilizan por las calles que atrapan el establecimiento
3. Cuenta con zonas en donde los clientes pueden parquear.
4. Se encuentra visible en una esquina, lo cual favorece su visibilidad.
5. Cuenta con establecimientos cercanos de panadería y frutas y verduras.

Ficha técnica del producto

Descripción de la especialidad

Se encuentra la persona la cual estará ejecutando las funciones para el manejo, alistamiento y preservación de la carne

1. Tares a realizar

- Recepcionar las carnes refrigeradas o congeladas
- Despostar y cortar las piezas de carne
- Atender a los clientes
- Presentar los distintos productos

2. Lugar de trabajo

- Labores en sala de preparado
- Labores en mesón de presentación

3. Herramientas y equipos

- Cuchillos
- Cierra
- Molino
- Ganchos
- Cuartos de refrigera miento
- Cuarto frio
- Bascula
- Guante metálico
- Sentador

PLANOS

- Foto 1. Envolturas de carne



Ilustración 7 TIPO DE PRODUCTO

Fuente: <http://www.locosporlacarne.com/content/7-todo-sobre-la-carne> (tomada de internet el 19/10/18.)

- Foto 2. Empaques al vacío



Ilustración 8 TIPO DE PRODUCTO 2

Fuente: http://www.hermeneus.es/blog/wpcontent/uploads/2011/11/IMG_0893.jpg (tomada de internet el 19/10/2018).

- Foto 3. Variedad de productos



Ilustración 9 TIPO DE PRODUCTO 3

<https://c7.alamy.com/compes/cbfaj1/carne-y-productos-de-carniceria-para-la-venta-al-mercado-de-carne-de-smithfield-mercados-centrales-de-londres-england-reino-unido-cbfaj1.jpg>(tomada de internet el 19/10/18.)

IDENTIDAD ESTRATÉGICA

La empresa Carnes Finas el Pichón, es una empresa la cual está dedicada a la comercialización y venta de productos cárnicos, radicada en un punto específico del sector Rafael Núñez en el municipio de Cáqueza Cundinamarca, donde encuentra la posibilidad de cubrir necesidades y dificultades encontrados en el mercado, ya que la empresa cuenta con un conocimiento y con un recurso humano totalmente capacitado, optando con gran importancia la calidad del producto brindada al cliente y creando la oportunidad de un desarrollo sostenible y responsable.

Para una especificación más concreta, se estipulan los procesos adjuntos a los implementos necesarios para cada proceso:

Tecnología

La empresa cuenta con una sofisticación en maquinaria para los procesos del manejo de los productos cárnicos, en donde también se utilizan métodos en los que se requiere que sean hechos por el personal, donde tendrán una implementación para el cuidado de la salud de nuestros colaboradores, debido a que se trabajan con cuchillos muy filosos y maquinaria peligrosa.

Diseño del producto

Se contará con un producto de carnes de res, pollo, cerdo y pescado, en donde se contarán con conocimientos de cortes perfectos y adecuados, bajo un estándar de calidad alto y un empaque apropiado utilizando el método del empaque al vacío, para una mejor duración de los productos, contando con el logotipo, fechas de vencimiento, código de barras, y demás para brindar más seguridad a la persona que lo consuma.

Producción

Para este proceso se contará con un cuarto frío, implementando con dos neveras de exhibición, en lo que esto permitirá contar en mantener una producción de carne apropiada,

en lo que conlleva a que la empresa no se vea afectada en algún momento en no tener que vender a sus clientes.

Marketing

Para este proceso se estipulara una publicidad tanto en internet, redes sociales, y publicidad a la vista, en donde encontraran el logo de la empresa la cual será la marca que nos identifique como la mejor empresa con calidad y servicio en la venta de carne, encontrándonos con gran flujo de clientes en nuestro establecimiento y creando una competitividad en el mercado exitosa.

Distribución

Para la distribución de nuestro producto se cuenta con un establecimiento en un punto estratégico para la venta de carne al detal y por mayor, incluyendo también la interacción con establecimientos como lo son restaurantes y comidas rápidas, contando con motocarro para el traslado del producto a estos tipos de clientes. También la empresa cuenta con el servicio a domicilio para brindar un mejor servicio a personas las cuales quieran utilizar este medio para la adquisición del producto.

Servicio

Ante este proceso, se tiene como importancia principal, la excelente atención al cliente, ofreciendo también precios bajos y de fácil acceso para las personas que adquieran nuestros productos, encontrando con gran rapidez la adquisición del producto permitiendo crear la confiabilidad y lealtad buscada, dando como garantía la seguridad de que se están llevando a sus casas un producto con estándares altos en calidad.

FUTURO PREFERIDO

Carnes Finas el Pichón, tiene proyectado en su futuro ser una empresa reconocida en el mercado competitivo de productos cárnicos, con estándares de mucha más calidad y precios más bajos y adecuados a los productos, causando una gran diferencia ante sus competidores, en donde también encontrara la búsqueda de soluciones a las necesidades de nuestros clientes, siempre implementando en innovación, ya sea en maquinaria para los

manejos del producto o en cómo aplicar innovaciones en el producto, para que los clientes no se encuentren agobiados con los mismos productos de siempre en el mercado.

La empresa se proyecta para su futuro en promedio de 3 años, en tener un establecimiento ya expandido junto con un flujo de personal doblado al que se tenía al comienzo de la empresa, contando con estándares de calidad mucho más sofisticados, y con el pensamiento de siempre mantener un excelente servicio a todos los tipos de clientes. En donde la empresa también buscara obtener sociedades por contratos para el abastecimiento de productos cárnicos ya sea para comedores escolares, hospitales, o para todo tipo de eventos, ya que nosotros podremos expandir nuestro mercado no solamente a la venta de carnes sino también en la venta de carnes al por mayor, pero tomando siempre como objetivo entregar al cliente un producto de calidad y precio justo.

OBJETIVOS EMPRESARIALES

Objetivo general

Crear una empresa dedicada a la venta de productos cárnicos, para dar solución a la demanda del sector Rafael Núñez en el municipio de Cáqueza Cundinamarca, ofreciendo los mejores estándares de calidad y con precios adecuados y competitivos en el mercado.

Objetivos específicos

- Realizar estudios del mercado para buscar estrategias
- Tener conocimiento de todas las normas para la apertura del establecimiento vigentes
- Definir el punto estratégico del establecimiento
- Realizar pruebas para verificar la oportunidad viable de emprendimiento de la empresa
- Verificar la viabilidad financiera del proyecto
- Diseñar controles, parámetros, herramientas para la verificación de calidad del producto

VALORES CORPORATIVOS

1. Clientes

Carnes Finas el Pichón, será una empresa la cual se destaque por sé un establecimiento la cual entrega a sus clientes productos con excelente calidad y precios bajos, dando una seguridad y confianza por parte de clientes a nuestro establecimiento.

2. Financiero

El establecimiento contara con un manejo financiero adecuado, en donde se contara con un personal capacitado teniendo en cuenta la importancia que es este proceso para la empresa, en donde tenemos que destacar que el desarrollo financiero es el que nos permitirá tener un progreso estable en el manejo de los recursos.

3. Proceso interno

Para el proceso laboral interno ante cada proceso el cual debe pasar nuestro producto, se tendrá en cuenta ante el personal todas las capacitaciones necesarias y futuras para que los conocimientos en el producto sean los más adecuados y las mejores formas adecuadas de todos los procesos de la empresa, no dejando atrás que dentro de esta también se encuentran anexos de labores en la parte financiera, seguridad, y demás secciones que el establecimiento requiere, todo con el objetivo de entregar al cliente la seguridad que este requiere al momento de adquirir productos cárnicos.

4. Innovación

La empresa siempre mantendrá un emprendimiento a toda innovación tanto en el producto como en los desarrollo de los procesos, para así poder ser una empresa más competitiva en el mercado, en donde también se tiene muy claro que la innovación atrae y mantiene mucho más a nuestros clientes.

5. Ambiental

La empresa se preocupa por el problema socio ambiental que se viene presentando a través del tiempo, en lo cual nosotros como empresa plantearemos estrategias para el cuidado ambiental, en donde cada proceso ya sea financiero o

interno laboral, tendrá su valor agrado ambiental, ya que con un buen manejo de los residuos que el establecimiento genere podremos recibir un ingreso y dar mucha más seguridad a nuestros clientes al demostrar que somos una empresa con gran emprendimiento primordialmente en nuestros productos como también en problemas sociales.

Disciplina de valor

La disciplina más apropiada para la empresa Carnes finas el Pichón, será el de presentar a nuestros clientes un producto con empaques al vacío como innovación adjunto de la venta de carne común, con un manejo de costos controlado para así ofrecer a nuestros clientes precios más cómodos que los ya existentes en el mercado, lo cual permite que la posibilidad proyectada en el flujo de personas en nuestro establecimiento sea más exitosa y la empresa pueda crecer día a día.

PESTEL

Tabla 2 CUADRO DE PESTEL

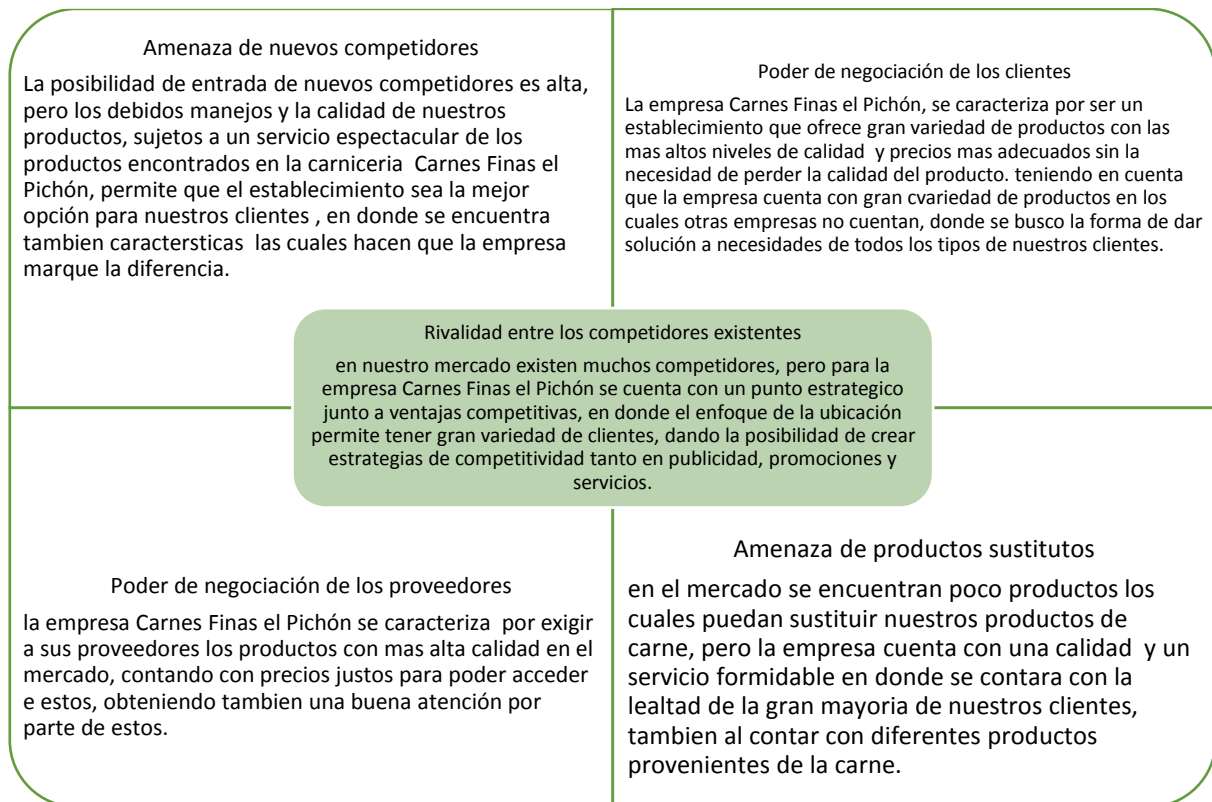
ANÁLISIS	TENDENCIAS FAVORABLES	TENDENCIAS DESFAVORABLES
Político	A nivel político nuestra empresa estará inscrita en el registro sanitario y bajo las leyes, para dar confiabilidad y seguridad al cliente al momento de adquirir nuestros productos.	Se puede llegar a encontrar que los controles impuestos por las entidades las cuales tienen esta función, no provean un sistema adecuado y confiable para los clientes.
Económico	Nuestra empresa tendera por medio de nuestros precios adecuados ayudar al ahorro de nuestros clientes y en la rentabilidad de la empresa	Encontrar más impuestos por parte del estado. El manejo de precios en el mercado que sean desfavorables en nuestra empresa

	bajo productos entregados con excelente calidad	Obtener multas por malos manejos
Social	Se encuentra la forma de manejar una publicidad llamativa. Contar con personal capacitado Para la venta y atención del cliente	No llegar a satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Inconformidad por no llegar al gusto de nuestros clientes. No llegar a ofrecer lo que el cliente requiere para su consumo.
Tecnológico	Implementación de maquinaria a precios bajos en el mercado. Nuevas innovaciones para la venta del producto. Mejores formas de manejo al producto.	No encontrar la tecnología adecuada para nuestra empresa. No contar con máquinas innovadoras y retarden nuestros procesos. Gran costo de estas tecnologías las cuales sean difíciles de acceder para la empresa.
Ecológico	Un control adecuado ante los residuos producidos. Un ingreso agregado al reciclar. Ayuda socio ambiental ya que es de importancia para nuestros clientes como para la empresa este problema.	No tener un conocimiento adecuado ante temas ambientales. Multas ambientales. Pérdida de flujo de clientes por no encontrar buenos manejos ambientales.

<p>Legal</p>	<p>Crear políticas adecuadas para cada proceso del producto.</p> <p>Estar constituida la empresa legalmente.</p> <p>Estar sujetos bajo las leyes constituidas por el estado en la constitución.</p>	<p>Tratar de estar informado en temas de nuevas normas constitucionales.</p> <p>No tener un reconocimiento por parte de nuestros clientes ante la legalidad de la empresa.</p>
---------------------	---	--

FUERZAS DE PORTER

Tabla 3 FUERZAS DE PORTER



CONCLUSIONES

Dados los conocimientos adquiridos durante la carrera en proceso de estudio, nos permitió generar una investigación de mercado profunda en la creación de una empresa de distribución y venta de carnes, en donde nos proporciona una experiencia y un enfoque abismal, lo cual nos indujo a utilizar todos los procesos aprendidos, para la recolección de información, qué hacer con esta información, verificarla y ponerla a prueba, para identificar la viabilidad de la empresa, conjunto a las estrategias, metas, objetivos y demás, para que la creación de esta tenga una seguridad apropiada al momento de la abertura de este establecimiento.

Bibliografía

Federación Colombiana de Ganaderos. (2014). Normatividad cadena cárnica. Recuperado de <http://www.fedegan.org.co/normatividad/cadena-carnica>.

Finas Carnes, S.A. (2008). Estudio de mercado. Recuperado de <http://finascarnes.blogspot.com/2008/06/estudio-de-mercado.html>

Magras Carnicería, (2015). Recuperado de http://repository.lasallista.edu.co/dspace/bitstream/10567/1736/1/Magras_Carniceria.pdf

Súper Intendencia de Industria y Comercio. (2015). Estudio sectorial carne bovina: diagnóstico de libre competencia. Recuperado de <http://www.sic.gov.co/drupal/masive/datos/estudios%20economicos/Documentos%20%20elaborados%20por%20la%20Delegatura%20d>

Universidad ICESI, (2014). Plan de Empresa de Productos Cárnicos Naturales, Recuperado de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/77794/1/T00336.pdf

Mutual de Seguridad, (2018). Prevención de riesgos. Recuperado de <https://www.mutual.cl/portal/wcm/connect/0a0a636a-1e0a-45ab-b2aa-978c0cd5ee72/carniceria.pdf?MOD=AJPERES>

Sur Occidente E.S.E, (2018). Subre Integrada de Salud. Recuperado de <https://www.subredsuroccidente.gov.co/?q=noticias/establecimientos-expendio-almacenamiento-y-transporte-carne-deber%C3%A1n-tramitar-permiso>