

Modelo de negocio para la práctica de pesca recreativa y artesanal en el Distrito

Especial de Barrancabermeja

Ianette Figueredo Quintero

Ruth Vilma Macias Pérez

Director

Elba Consuelo Téllez Fernández

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contable, Económica y de Negocios ECACEN

Maestría en Administración de Organización

Septiembre 2024

Tabla de Contenido

	Pág.
Resumen.....	13
Abstract.....	14
Introducción	15
Generalidades y fundamentos del plan de negocios	16
Planteamiento del problema.....	16
Formulación del Problema.....	18
Objetivos.....	19
Objetivo General.....	19
Objetivos Específicos.....	19
Justificación	20
Marcos Referenciales.....	21
Marco Conceptual.....	23
Marco Legal.....	25
Marco Ambiental	26
Metodología	29
Fuentes de Información.....	29
Estudio Del Mercado	30
Análisis De Mercado.....	30
Análisis de la Industria, el Cliente y la Competencia	30

Análisis de la Industria.....	30
Análisis del Sector Turismo.....	30
Descripción del Servicio	33
Restaurante.....	33
Zona de descanso	34
Análisis del Cliente	34
La Oferta	35
La Demanda	35
Análisis de la Competencia.....	36
Propuesta de Valor.....	37
Estrategias de Mercado y Ventas	38
Precios.....	38
Promoción.....	39
Publicidad de Lanzamiento.....	39
Publicidad de sostenimiento	39
Distribución.....	39
Comunicaciones.....	40
Investigación de Mercados	40
Objetivo general Investigación de Mercados.....	40
Objetivos específicos Investigación de Mercados	40
Tipo de muestreo, tamaño de la muestra	41

Resultados encontrados.....	53
Proyección de la Demanda.....	53
Proyección de Oferta.....	55
El entorno.....	55
Análisis PESTEL	56
Matriz de Gestión Estratégica.....	57
Matriz EFI (factores internos) Para el Nuevo Modelo de Negocio	58
Matriz EFE Para el Nuevo Modelo de Negocio	59
Estudio Técnico	60
Plan de Operaciones.....	60
Instalaciones y organización requeridas	60
Tamaño Del Proyecto	60
Desde El Punto De Vista De La Demanda	60
Desde El Punto De Vista Del Inversionista	61
Desde El Punto De Vista Del Mercado.....	61
Capacidad instalada	61
Localización.....	62
Instalaciones.....	62
Diagrama de Flujo del Servicio a Ofrecer	63
Factores Condicionantes del Proyecto.	63
Mano de Obra	63

Servicios Públicos.....	64
Vías de Acceso.....	64
Disponibilidad de Insumos y Materias Primas	64
Permisos para cría de alevinos en estanque.	64
Insumos a Utilizar para la Prestación del Servicio	64
Análisis de Gestión Ambiental	71
Objetivos de la Gestión Ambiental.....	71
Motivación Ambiental	71
Motivación Económica	72
Motivación Social	72
Gestión de Riesgos.....	73
Riesgo Físico.....	74
Riesgo Biológico.....	74
Riesgo Biomecánico	75
Riesgo de Seguridad.	75
Riesgo Psicosocial.	75
Riesgo por Escasez de Materia Prima.....	75
Riesgo por Factores Climáticos.	75
Acciones a realizar.....	76
Estudio administrativo y organizacional.....	77
Estructura Organizacional.....	77

Constitución De La Empresa	79
Ventajas que Ofrecen las SAS	79
Aspectos Legales, Fiscales y Laborales	81
Estructura Jurídica	81
Requisitos Para la Constitución de la (SAS) de Conformidad con la Ley 1258 de 2008.....	81
Requisitos de Funcionamiento	82
Cámara de Comercio del Municipio de Barrancabermeja	82
Requisitos Tributarios	83
Requisitos de Seguridad Laboral	83
Otros requisitos de Funcionamiento	83
Conformación de la Empresa	83
Gestión del Recurso Humano	84
Plan Económico y Financiero	87
Inversiones	87
Inversión Fija	87
Inversión Diferida	87
Capital de Trabajo.....	88
Inversión Total	89
Financiación	89
Costos.....	90
Costos Fijos.....	90

Costos Variables	91
Gastos de administración y Ventas	92
Ingresos	93
Estado de Resultados	94
Balance General	95
Flujo de Caja	96
Evaluación Financiera.....	97
Indicadores Financieros	97
VPN.....	97
TIR	97
PRI	98
Punto de Equilibrio.	99
Modelo de Negocio Canvas	100
Segmento de Clientes.....	101
Propuesta de Valor.....	101
Canales de Distribución	103
Relación con el Cliente	104
Atención Presencial	104
Comunicación Directa con Instituciones Educativas y Empresas	105
Medios de Comunicación	105
Correo electrónico.....	105

Página Web	106
Redes Sociales	106
Publicidad	106
Logotipo.....	107
Fuentes de Ingresos.....	107
Recursos Clave.....	108
Conclusiones	110
Recomendaciones	112
Referencias.....	113

Lista de tablas

Tabla 1. Normatividad vigente en materia de pesca recreativa y artesanal.	25
Tabla 2. Ficha técnica.	41
Tabla 3. Proyección de la demanda de almuerzos	54
Tabla 4. Proyección de la demanda del servicio de pesca	55
Tabla 5. Debilidades y fortalezas del nuevo modelo de negocio.....	58
Tabla 6. Valores de calificación de fortalezas	58
Tabla 7. Oportunidades y amenazas para el nuevo modelo de negocio	59
Tabla 8. Valores de calificación Tabla 4.	59
Tabla 9. Máquinas y equipos.	64
Tabla 10. Batería de Baños	66
Tabla 11. Equipos Electrónicos	67
Tabla 12. Accesorios de Pesca y Herramientas de Limpieza.	68
Tabla 13. Otras inversiones Necesarias.	69
Tabla 14. Compra de Insumos de Alevinos y Comida	70
Tabla 15. Personal requerido	84
Tabla 16. Carga Prestacional	84
Tabla 17. Cálculo del Valor de la Hora Laboral Basado en el SMLV.	85
Tabla 18. Estructura Salarial.....	86
Tabla 19. Inversión Fija	87
Tabla 20. Inversión Diferida.....	88
Tabla 21. Capital de Trabajo.....	88
Tabla 22. Inversión Total.....	89

Tabla 23. Amortización Crédito	89
Tabla 24. Proyección de la demanda de almuerzos	90
Tabla 25. Proyección de la demanda del servicio de pesca	90
Tabla 26. Costos Fijos Almuerzos	90
Tabla 27. Costos Fijos Servicio de Pesca	91
Tabla 28. Costos Variables Almuerzos.....	91
Tabla 29. Costos Variables Servicio de Pesca	91
Tabla 30. Gastos de administración y Ventas	92
Tabla 31. Gastos totales de administración y Ventas	93
Tabla 32. Proyección de ventas durante los primeros 5 años	94
Tabla 33. Balance General	94
Tabla 34. Balance General	95
Tabla 35. Flujo de Caja proyectado	96
Tabla 36. Cálculo VPN.....	97
Tabla 37. Cálculo TIR.....	98
Tabla 38. Cálculo PRI.....	98
Tabla 39. Calculo Punto de Equilibrio Venta Almuerzos.....	99
Tabla 40. Calculo Punto de Equilibrio Venta Servicios de Pesca	99

Lista de Figuras

Figura 1. Pesca recreativa en familia.	34
Figura 2. Porcentaje de la población que se encuentra ubicada dentro de Barrancabermeja. .	43
Figura 3. Edad de la población.	43
Figura 4. Número de personas que conforman el núcleo familiar de la población.	44
Figura 5. Actividades que la población prefiere hacer un fin de semana en compañía de su familia o amigos.....	45
Figura 6. Cada cuanto tiempo sale cada persona con su familia o amigos a espacios de recreación o esparcimiento.	46
Figura 7. Presupuesto total para espacios de recreación y esparcimiento.	47
Figura 8. Nivel de conocimientos sobre pesca recreativa y artesanal.....	48
Figura 9. Intención de participar en alternativas de esparcimiento a través de la pesca recreativa y artesanal.....	48
Figura 10. Actividades recreativas en las que les gustaría participar.	49
Figura 11. Actividades que les gustaría realizar en un centro de pesca recreativa y artesanal.	50
Figura 12. Porcentaje de población que tiene conocimiento de algún lugar de pesca recreativa y artesanal en Barrancabermeja.	51
Figura 13. Porcentaje de población que ha visitado lugares de pesca recreativa y artesanal en Barrancabermeja.	51
Figura 14. Cómo se sintió la población que respondió que si había realizado actividades relacionadas con la pesca recreativa y artesanal.	52
Figura 15. Porcentaje de la población que volvería a participar en la experiencia.....	52
Figura 16. Distribución del terreno	62

Figura 17. Diagrama de Flujo de la Prestación de Servicios.	63
Figura 18. Organigrama.	77
Figura 19. Modelo CANVAS	100
Figura 20. Logo Pesca Recreativa y Artesanal	107

Resumen

Este proyecto tiene como objetivo crear un modelo de negocio innovador para potenciar la pesca recreativa y artesanal en Barrancabermeja, alineándose con el plan de desarrollo municipal y su enfoque en el turismo sostenible; aprovechando la biodiversidad y los recursos naturales de la región, la iniciativa busca transformar estas actividades en un motor de crecimiento económico para la localidad, generando empleo y promoviendo la conservación del entorno.

Con la realización de un estudio de mercados, los recursos disponibles y los costos involucrados, así como una evaluación integral de viabilidad, este modelo propone diversificar la economía local sin perder de vista la preservación de la tradición pesquera, demostrando una rentabilidad atractiva, con una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 31.7% y un VPN (Valor Presente Neto) positivo de **\$ 111.425.382**.

De igual manera con este plan de negocios, permitirá mayor dinámica de la economía local, impulsando nuevas alternativas de empleo en la región reflejados en una mejor calidad de vida, tanto del talento humano requerido en la puesta en marcha de este, como la propuesta nueva en materia recreativa para el esparcimiento de familias, con una responsabilidad social empresarial que no sólo mira la obtención de recursos, sino una sostenibilidad en el tiempo en materia económica y ambiental que no cause daños al medio ambiente, contribuyendo al desarrollo sostenible de la economía local y la comunidad.

Palabras clave: Pesca recreativa, turismo de pesca, pesca deportiva, turismo de esparcimiento, turismo.

Abstract

This project aims to create an innovative business model to enhance recreational and artisanal fishing in Barrancabermeja, aligning with the municipal development plan and its focus on sustainable tourism. By leveraging the region's biodiversity and natural resources, the initiative seeks to transform these activities into an economic growth engine for the area, creating jobs and promoting environmental conservation.

Through a market study, available resources, and associated costs, along with a comprehensive feasibility evaluation, this model proposes diversifying the local economy without losing sight of preserving the fishing tradition. It demonstrates an attractive profitability with an Internal Rate of Return (IRR) of 31.7% and a positive Net Present Value (NPV) of \$111,425,382.

Likewise, with this business plan, it allows for greater dynamics of the local economy, promoting new employment alternatives in the region reflected in a better quality of life for both the human talent required in its implementation, as well as the new proposal. in recreational matters for the recreation of families, with a corporate social responsibility that not only looks at obtaining resources but also at sustainability over time in economic and environmental matters that does not cause damage to the environment, contributing to the sustainable development of the local economy and the community.

Keywords: Recreational fishing, fishing tourism, sport fishing, leisure tourism, *tourism*.

Introducción

En Barrancabermeja, una región rica en recursos naturales y biodiversidad, el potencial para desarrollar un negocio de pesca recreativa y artesanal es significativo, pero poco explotado. Actualmente, la falta de oferta organizada en este sector limita las oportunidades de crecimiento económico local y el turismo. La necesidad de fomentar una empresa dedicada a la pesca recreativa y artesanal en el distrito especial de Barrancabermeja ha sido evidenciada por la demanda de actividades recreativas sostenibles.

Este proyecto tiene como objetivo la creación de una empresa que no solo ofrezca servicios de pesca, sino que también fomente prácticas responsables y sostenibles, contribuyendo así a la conservación de recursos hídricos, sus especies y el medio ambiente.

La justificación de este proyecto se basa en la necesidad de generar lugares de esparcimiento para las comunidades locales y visitantes, al tiempo que se preserva la tradición de la pesca recreativa y artesanal de forma responsable, la cual no solo proporciona ingresos, sino que también fortalece el vínculo entre las personas y la naturaleza. Para evaluar la idea de negocios, se realizan los respectivos análisis que determinen la viabilidad del proyecto, entre estos se destacan: un análisis del sector, donde se realizó un estudio de mercado para identificar la demanda potencial y conocer las preferencias y gustos con respecto a la pesca recreativa y artesanal de la población del distrito de Barrancabermeja y sus visitantes, y de la misma manera, se analiza el modelo de negocios desde el punto de vista técnico, financiero, legal, estratégico, organizacional, y ambiental financiero, para demostrar la viabilidad del proyecto, constituyendo así las bases para emitir un concepto sobre la puesta en marcha de la idea de negocio.

Generalidades y fundamentos del plan de negocios

Planteamiento del problema

El turismo a nivel mundial ha tenido un crecimiento importante, en el año 2019 cerró con 1.500 millones de llegadas de turistas internacionales a los diferentes destinos, con un aumento del 4 % con respecto al año 2018, y los últimos diez años se ha visto reflejado un crecimiento continuo. (Organización Mundial del Turismo, 2020)

El Consejo Mundial de Viajes y Turismo proyecta que 2024 será un año récord para los viajes y el turismo en Colombia, contribuyendo con US\$19.200 millones al PIB, lo que significará un aumento del 14,5 % en comparación con los niveles del 2019. Según ANATO, se espera un repunte del 5% en visitantes no residentes para un total de 6,4 millones de personas al finalizar el 2024.

El Gobierno Nacional tiene como meta que lleguen cerca de 6,02 millones de turistas no residentes al país en 2024. Además, el turismo en Colombia se proyecta con un crecimiento aproximado del 24% en el primer trimestre de 2024.

Es importante resaltar que Barrancabermeja fue nombrada como Distrito Especial, Portuario, Industrial, Turístico y Biodiverso desde el año 2020 y según último censo del DANE del 18 de abril de 2018 cuenta con una población de 203.537 habitantes.

(Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 18 de abril de 2018)

Por otra parte, la Secretaria de Cultura Turismo y Patrimonio, Katherine Gómez Jiménez, asegura que la ciudad recibe más de 20 mil visitantes al año. Las características geográficas de la región incluyen ríos y numerosos cuerpos de agua, además de una comunidad multicultural que disfruta de las actividades al aire libre. Estas particularidades hacen de Barrancabermeja un lugar ideal para implementar el modelo de negocio de pesca

recreativa y artesanal, teniendo en cuenta que en el corregimiento el centro específicamente en la vereda la María, se encuentra un predio que tiene terrenos subutilizados y estos cuentan con dos estanques para criadero de peces con los cuales se puede iniciar esta propuesta de negocio. La idea de este proyecto surge de una visita realizada a una finca ubicada en las afueras de Piedecuesta que ofrece el servicio de pesca recreativa.

Barrancabermeja actualmente cuenta con el Museo del Petróleo Samuel Schneider, ubicado en el corregimiento El Centro, el cual recibe la visita de turistas y de la comunidad en general. También cuenta con un parque recreativo al que todas las personas del municipio pueden acceder por un bajo costo, así como varios lugares privados a los que no todos tienen acceso, como el Club Miramar con sus dos sedes y el Club Infantas, reservado para trabajadores de Ecopetrol, aunque recientemente se ha ampliado la entrada al público en general por un costo accesible. Además, se encuentra la sede de la Caja de Compensación de Barrancabermeja, CAFABA, la cual permite la entrada a empleados con sus familias afiliadas y también al público en general previo pago de la entrada.

Considerando lo anterior, surge una oportunidad única, ya que en Barrancabermeja no existe una entidad que ofrezca este servicio. Por ello, se propone un modelo de negocio enfocado en la práctica de la pesca recreativa y artesanal, que brindará a los habitantes de la ciudad una opción de diversión, recreación y esparcimiento. Este espacio permitirá a las familias relajarse y conectarse con la naturaleza.

A pesar de ser una zona pesquera, Barrancabermeja carece de lugares donde las familias puedan disfrutar de experiencias como la pesca, caminatas ecológicas, alimentar a los peces y enseñar a sus hijos el arte de la pesca, así como el amor y cuidado por la naturaleza. Este proyecto no solo fomentará la diversión, sino que también promoverá la importancia del medio ambiente para todos.

Con este proyecto se busca impulsar el sector turístico ya que es uno de los pilares en el plan de desarrollo municipal, ofreciendo alternativas de elección como es la conexión con la naturaleza en el caso de la pesca recreativa y artesanal, donde pueda acceder todo tipo de público y disfrutar de una experiencia inolvidable; cabe resaltar que también está dentro de los denominados negocios verdes o Bionegocios que está impulsando el Ministerio de Medio Ambiente con el aprovechamiento de los recursos naturales sin causar daño a estos.

Formulación del Problema

¿Puede ser viable un modelo de negocio para la práctica de pesca recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja que maximice la sostenibilidad económica, ambiental y que responda a las necesidades y oportunidades locales?

Objetivos

Objetivo General

Diseñar un modelo de negocio para la práctica de pesca recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja.

Objetivos Específicos

Analizar el mercado de la práctica de pesca recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja.

Determinar la viabilidad legal, técnica, ambiental, financiera y administrativa, para ofrecer turismo de práctica de pesca recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja.

Diseñar el modelo de negocio de práctica de pesca recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja mediante la metodología CANVAS.

Justificación

Este proyecto se centra en la creación de un modelo de negocio para establecer una empresa turística especializada en la pesca recreativa y artesanal, con el objetivo de beneficiar directa e indirectamente a familias de la comunidad, quienes trabajarán en este nuevo proyecto y también a quienes buscan espacios para disfrutar en compañía de sus seres queridos. Al ofrecer una experiencia innovadora en un entorno natural, se busca impulsar los Bionegocios promovidos por el Ministerio de Medio Ambiente, fomentando actividades que priorizan la recreación y el esparcimiento familiar en un ambiente saludable y amigable con la naturaleza.

El presente proyecto nace de una visita a un corregimiento de la ciudad de Piedecuesta, donde ya tienen implementado este negocio. Se pensó que, teniendo los terrenos y los lagos, se podría replicar en la ciudad, ya que esta no cuenta con estos espacios de esparcimiento.

El diseño de este modelo aprovecha la biodiversidad del Distrito Especial de Barrancabermeja, respondiendo a la demanda de ambientes que permitan una conexión directa con la naturaleza. Este proyecto no solo impactará positivamente en la comunidad local, sino que también contribuirá al turismo regional y al crecimiento económico del país. Además, al ser amigable con el medio ambiente, promoverá la conservación de los recursos naturales, beneficiando tanto a los visitantes como a la comunidad en general. Según, (Simaj Tápez & Lancerio Echeverría, pág. 18 (2012) “Estar en contacto con la naturaleza trae grandes beneficios para la salud mental, es un método natural para el estrés, estar en contacto con el agua, los peces y la caña de pescar, es un momento para desconectarse de la rutina diaria, problemas, entre otros...”

Marcos Referenciales

Marco Teórico

Teniendo en cuenta que el plan de negocio, además de ser una propuesta de oportunidad de emprendimiento que busca contribuir al desarrollo y crecimiento económico tanto individual como colectivo, también se plantea buscando satisfacer una necesidad latente en la población, como es disponer de espacios de esparcimiento que permitan mitigar y prevenir enfermedades. Teniendo en cuenta lo anterior, con el marco teórico se profundiza en el tema de la investigación y en la problemática y/o necesidad en la cual se fundamente este modelo de negocio. Por lo tanto: se considera la pesca recreativa como una actividad de disfrute que promueve el bienestar emocional individual y colectivo.

Según (Morales & Lobón, 2020) :

La pesca recreativa o también conocida como pesca de ocio o pesca deportiva, han popularizado las actividades al aire libre, de disfrute de la naturaleza y de los deportes asociados a las mismas, por lo que la pesca recreativa ha adquirido un crecimiento notable gracias a su destacado valor social, cultural y económico. Pero también los autores afirman en su investigación, que “la pesca recreativa ha tenido en España y en el mundo un importante desarrollo en las últimas décadas, al tiempo que se ha impulsado su investigación y regulación desde diversos ámbitos científicos y administrativos...”

Por su parte (Lasso et al, 2019), afirma en los resultados de un trabajo de investigación realizado en conjunto con la Fundación Orinoquía sobre la pesca recreativa continental en Colombia, que “la pesca deportiva es la que se realiza con fines de recreación o esparcimiento, prácticamente en todo el territorio nacional (80 %), tanto en el mar como en

las aguas continentales, lóxicas (ríos) y léxicas (lagunas, ciénagas, lagos incluyendo los embalses-lagos artificiales o estanques donde se cultivan especies exóticas y trasplantadas).

Wilson, G. (2004), afirma que “para la pesca recreativa, se involucran actividades netamente lúdicas, recreativas y deportivas, pues la pesca recreativa consiste en capturar y liberar diferentes especies de peces, ya sea en aguas marítimas, continentales, dulces y saladas, y que se practica en diferentes regiones del mundo”. De acuerdo a lo anterior entonces citamos a (Jiménez, 2016) quien en menciona en su artículo que “Los pescadores recreativos consideran muy bajo o casi nulo su impacto sobre los recursos y ecosistemas, y que el estado actual de sobreexplotación de estos es responsabilidad exclusiva de la pesca profesional”. Por su parte (Brufao, 2012) afirma que “la pesca recreacional no ocasiona ningún daño al ecosistema, pero que debe ser reglamentado para que no haya abusos al respecto”. Lo anterior permite entender y defender que el modelo de negocio sobre la pesca recreativa tiene una fundamentación teórica sólida desde diferentes miradas y que tienen una validación positiva.

Pasando al plano económico, y teniendo en cuenta la propuesta de modelo de negocio, se cita a (Rangel, 2020) quien en un estudio reciente concluye que “actualmente el turismo más que una opción recreativa es sin duda una fuente de economía que muchos países saben aprovechar para contribuir a la generación de empleo y mejorar la calidad de vida de los habitantes del lugar”. En Colombia el turismo equivale al 3.8% del PIB, mostrando un gran potencial para desarrollar el sector turístico; este contribuye a mejorar la competitividad de Colombia, insertándose en el mercado internacional como un destino innovador, diverso y de alto valor, bajo principios de sostenibilidad, responsabilidad y calidad (Min. Comercio, 2023)

Es de importancia resaltar que existe una asociación de carácter internacional que apoya la pesca recreativa y tiene sus normas para todas aquellas personas que deseen

practicar este deporte, además, sirve para tenerlo de guía al elaborar las normativas que rigen en Colombia. La International Gamefish Association (IGFA) o International Gamefish Association es el organismo rector mundial que regula la pesca recreativa y uno de los principales poseedores de récords mundiales.

(International Gamefish Association (IGFA), s.f.)

La Costa Pacífica colombiana es una de las mejores zonas del país y del mundo para la pesca recreativa, ya que este lugar tiene una de las mayores concentraciones de diversidad marina en el planeta, pero además cuenta con otros atractivos como las corrientes que vienen del Perú y del Ecuador, trayendo consigo más especies de aves y señuelos que favorecen la aparición de grandes y hermosos tipos de peces. Algunos de los mejores lugares para la pesca recreativa en el pacífico son Nuquí, Gorgona y Bahía Solano. (Baquianos Travel, 2019)

Con todo el equipaje listo para la práctica recreativa de pesca como son los anzuelos, rieles, cañas; alimentos y bebidas, se buscan las presas anheladas sin importar muchas veces el tiempo que tome, incluso pueden ser horas. En la pesca recreativa el reto es contigo mismo, se miden frente a frente pez y hombre, y aquí lo más importante es lograr la especie más grande, sin ninguna ayuda externa en el momento del pique (cuando el pez muerde la carnada del anzuelo), generando una buena dosis de adrenalina y control mental para el practicante de esta actividad. (Lasso et al, 2019)

Marco Conceptual

Arte de Pesca: El arte de pesca representa los materiales y métodos empleados para realizar actividades dirigidas a la captura y extracción de recursos pesqueros (peces, crustáceos, moluscos y otros invertebrados). (Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados y Productos Congelados - FEDEPESCA, 2013).

Deporte Ecológico: Es aquella actividad recreativa practicada en el medio natural que cuida y respeta el entorno en el que se lleva a cabo. Cualquier tipo de deporte requiere una indumentaria especial para su práctica. (Zumaquero, 2013)

Pesca Artesanal: Es un tipo de actividad pesquera que utiliza técnicas tradicionales con poco desarrollo tecnológico. La practican pequeños barcos en zonas costeras a no más de 10 millas de distancia, dentro de lo que se llama mar territorial. Se mantiene en regiones poco desarrolladas donde la producción es escasa y sirve básicamente para el autoconsumo; solo una pequeña parte se destina al mercado. Esta pesquería se preocupa y cuida el medio ambiente marino y terrestre. (Dakota, 2017)

Pesca Recreativa: Es cualquier pesca hecha por placer o como una competencia, en lugar de pescar con fines de lucro o por falta de comida. La mayoría de la pesca recreativa se realiza con una caña, carrete, línea, ganchos y una gran variedad de cebos y señuelos. Para diferenciarla de la comercial, su principal característica es que los pescadores no buscan la captura masiva de peces, sino que dedican su esfuerzo a obtener un solo organismo. (Pescador Deportivo, 2011)

Turismo Deportivo: Aquel constituido por quienes buscan lugares donde puedan practicar su deporte favorito. Se consideran deportes turísticos los invernales, acuáticos, alpinismo, cacería, pesca y en general todos aquellos que para ejercitarlos requieran desplazamiento. También comprende los viajes turísticos para asistir como espectadores a grandes acontecimientos deportivos. (Boetsch, 2019)

Turismo Acuícola: Actividad desarrollada por los colectivos de profesionales que desarrollan la actividad de la acuicultura, mediante contraprestación económica, orientadas a la valorización y difusión de su actividad y de los productos del medio acuícola. (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación - España, s.f.)

Pesca-Turismo: Tipo de actividad de turismo pesquero o marinero desarrollada a bordo de embarcaciones pesqueras por parte de profesionales del sector, mediante contraprestación económica, que tiene por objeto la valorización y difusión de su trabajo en el medio marino, en la que los turistas embarcados no podrán ejercer la actividad pesquera. (Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación - España, s.f.)

Marco Legal

Tabla 1

Normatividad vigente en materia de pesca recreativa y artesanal.

Ley - Normatividad	Concepto – Características
Estatuto General de Pesca (Ley 13 de 1990)	<p>Su objetivo es regular el manejo integral y la explotación racional de los recursos pesqueros con el fin de asegurar su aprovechamiento sostenido.</p> <p>Velará por el mantenimiento de las condiciones óptimas del medio acuático en el cual se desenvuelve la actividad pesquera.</p> <p>Para el proyecto da a conocer la forma de explotar los recursos pesqueros y su aprovechamiento, en este caso son peces de criaderos, no son de aguas naturales. (EL Congreso de Colombia, 1990)</p>
INDERENA (1968-1990 Decreto 2811 de 1974 y 1681 de 1978)	<p>Este Código tiene por objeto: a. Lograr la preservación y restauración del ambiente y la conservación, mejoramiento y utilización racional de los recursos naturales renovables, según criterios de equidad que aseguren el desarrollo armónico del hombre y de dichos recursos, la disponibilidad permanente de estos y la máxima participación social, para beneficio de la salud y el bienestar de los presentes y futuros habitantes del territorio nacional.</p> <p>b. Prevenir y controlar los efectos nocivos de la explotación de los recursos naturales no renovables sobre los demás recursos.</p> <p>c. Regular la conducta humana, individual o colectiva y la actividad de la administración pública, respecto del ambiente y de los recursos naturales renovables y las relaciones que surgen del aprovechamiento y conservación de tales recursos y de ambiente.</p> <p>Contribuye en el proyecto a conocer la norma de preservación del medio ambiente y uso racional de los recursos naturales. (EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, 1974)</p> <p>(EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA, 1974)</p>
INPA (1990-2003, Ley 13 de 1990 y Dec. Reglamentario 2256 de 1991)	<p>Su visión es convertir la pesca y la acuicultura en un subsector estratégico moderno, diversificado, competitivo, sostenible y equitativo para el desarrollo económico del país y el mejoramiento de las condiciones de vida de los usuarios y comunidades vinculados con estas actividades.</p> <p>Esta ley contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los interesados. (EL Congreso de Colombia, 1990)</p> <p>(Ministerio de Agricultura, 1991)</p>
INCODER (2003-2007, Ley 1152 de 2007)	<p>Tendrá por objeto fundamental ejecutar la política agropecuaria y de desarrollo rural, facilitar el acceso a los factores productivos, fortalecer a las entidades territoriales y sus comunidades y propiciar la articulación de las acciones institucionales en el medio rural, bajo principios de</p>

	<p>competitividad, equidad, sostenibilidad, multifuncionalidad y descentralización, para contribuir a mejorar la calidad de vida de los pobladores rurales y al desarrollo socioeconómico del país.</p> <p>Se busca fortalecer el desarrollo rural y mejorar la calidad de vida de estas comunidades. (El Congreso de la República, 207)</p>
<p>Artículo 53 decreto 2256 de 1991. Solicitud de Permiso</p>	<p>Toda persona natural y las jurídicas colombianas podrán solicitar permiso para ejercer la actividad pesquera, mediante la presentación de solicitud que contenga los datos y requisitos que, para cada caso, establezca la AUNAP.</p> <p>Concede los permisos para los criaderos de peces y su comercialización. (Ministerio de Agricultura, 1991)</p>
<p>Artículo 61 decreto 2256 de 1991. Clases de permisos.</p>	<p>Permiso de pesca, permiso de procesamiento, permiso de comercialización, permiso integrado de pesca, permiso de cultivo. (Ministerio de Agricultura, 1991)</p>
<p>Ley 1014 de 2006 "Fomento a la cultura del emprendimiento"</p>	<p>Toda la Ley de emprendimiento.</p> <p>Con esta ley se impulsa la creación de nuevos emprendimientos y los beneficios que otorga el estado a los emprendedores. (El Congreso de Colombia, 2006)</p>
<p>Ley General de Turismo (Ley 300 de 1996)</p>	<p>Dicta disposiciones sobre el Ecoturismo, etnoturismo, agroturismo, acuaturismo y turismo metropolitano, turismo de interés social, Mercadeo, Promoción del Turismo y Cooperación Turística Internacional, incentivos tributarios para el fomento de la actividad turística, Fondo de promoción turística, Corporación Nacional de Turismo, Registro Nacional de Turismo, derechos y obligaciones de los usuarios, control y sanciones.</p> <p>Se determina como deben funcionar los programas de negocios verdes en el país. (EL Congreso de la República, 1996)</p>
<p>Decreto 1835 del 18 del 24 de diciembre De 2021</p>	<p>"Por medio del cual se modifican, adicionan y derogan algunas disposiciones de la Parte 16 del Libro 2, del Decreto 1071 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Administrativo Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural en lo relacionado con la administración, ordenación y fomento de la Pesca y la Acuicultura"</p> <p>Para el proyecto da nuevos lineamientos para la pesca y acuicultura, así como su uso racional, así como el aprovechamiento sostenible de los recursos pesqueros y el desarrollo de una acuicultura competitiva.</p>
<p>Resolución número 2723 del 2022</p>	<p>Establecer los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de permisos, autorizaciones y patentes para el ejercicio de la actividad pesquera y de la acuicultura, así como de sus prórrogas, modificaciones, aclaraciones, cancelaciones y archivo de expedientes y se adoptan otras disposiciones.</p> <p>En el proyecto se debe tener en cuenta debido a que se va a tener cría de alevinos para la pesca.</p>

Fuente: Elaborado a partir de la normatividad actual existente sobre la pesca en Colombia

Marco Ambiental

Desde el punto de vista ambiental la pesca artesanal influye de manera directa sobre los ecosistemas, pues de ellos se obtienen los recursos para la subsistencia económica del pescador y su familia. La pesca es una actividad que depende inexorablemente de la existencia de peces en un cuerpo de agua, por lo que es fundamental que el mismo exhiba adecuadas condiciones ambientales. Por lo tanto, se hace necesario para la formulación del

plan de negocios realizar un análisis al marco regulatorio ambiental. De acuerdo a lo anterior, el modelo de negocio para la pesca recreativa y artesanal en Barrancabermeja debe cumplir con la siguiente normatividad ambiental: Ley 99 de 1993 - Por la cual se crea el Ministerio del Medio Ambiente, se reordena el Sector Público encargado de la gestión y conservación del medio ambiente y los recursos naturales renovables. Establece los principios generales ambientales que deben ser considerados. Determina las competencias de las autoridades ambientales a nivel nacional, regional y local.

Por otro lado, el Decreto 1076 de 2015 - Decreto Único Reglamentario del Sector Ambiente y Desarrollo Sostenible: Compila la normatividad relacionada con el uso, manejo, conservación y aprovechamiento de los recursos naturales renovables. Incluye disposiciones sobre pesca, acuicultura y actividades conexas.

La Resolución 2064 de 2017 - Por la cual se establecen los lineamientos para el otorgamiento de permisos, autorizaciones y/o concesiones para el aprovechamiento de los recursos pesqueros, regula los requisitos y procedimientos para obtener permisos de pesca recreativa y artesanal y establece las medidas de manejo y conservación de los recursos pesqueros.

Por su parte la Resolución 0667 de 2016 - Por la cual se establecen los lineamientos para la formulación del Plan de Ordenamiento Pesquero, determina los criterios y metodología para la elaboración de los planes de ordenamiento pesquero a nivel regional. Incluye disposiciones sobre la participación de las comunidades pesqueras. Así mismo, el Decreto 2372 de 2010 - Por el cual se reglamenta el Sistema Nacional de Áreas Protegidas, establece las categorías, requisitos y procedimientos para la declaración y manejo de áreas protegidas. Lo anterior aplica en caso de que el modelo de negocio se desarrolle en zonas con alguna figura de protección ambiental.

Adicionalmente, el modelo de negocio deberá cumplir con los requisitos y permisos ambientales específicos establecidos por la Corporación Autónoma Regional del Magdalena (CORPOMAG), la autoridad ambiental regional competente.

Metodología

La metodología diseñada para cumplir con los objetivos planteados se estructura en las fases de un plan de negocios. Este incluye una investigación de mercados que permite comprender el fenómeno estudiado, identificar las preferencias del sector, y evaluar las necesidades y hábitos del público objetivo. Esta información contribuye a la toma de decisiones fundamentadas respecto a las acciones necesarias para satisfacer la demanda del mercado, del servicio ofrecido en este plan de negocios.

Como parte de este proceso, se realizó una encuesta utilizando un cuestionario como instrumento principal. Los resultados obtenidos fueron analizados para deducir el comportamiento del mercado y alinearlos con los objetivos establecidos en el plan de negocios.

De igual forma, se llevó a cabo un estudio técnico para identificar los recursos y requisitos necesarios para la implementación del proyecto. En el estudio administrativo y legal, se estructuró el negocio, definiendo los cargos y funciones, así como la nómina; en el ámbito legal, se abordaron los procesos de legalización de la empresa ante la Cámara de Comercio y la DIAN.

Finalmente, se realizó un análisis financiero que respalda la viabilidad del proyecto, junto con consideraciones ambientales y la evaluación de riesgos asociados al mismo.

Fuentes de Información

Fuentes Primarias: Se llevó a cabo un trabajo de campo utilizando un cuestionario estructurado con preguntas abiertas y cerradas, diseñado específicamente para recopilar datos relevantes sobre el mercado.

Fuentes Secundarias: información suministrada a través de fuentes documentales como libros, revistas, informes, y artículos.

Estudio Del Mercado

Análisis De Mercado

El estudio de mercado es una investigación que busca conocer las preferencias de un sector determinado, así como evaluar las necesidades y hábitos de un público específico, además, es importante porque ayuda a tomar decisiones informadas sobre las acciones a seguir para satisfacer las necesidades de cliente y responder a la demanda del mercado.

Análisis de la Industria, el Cliente y la Competencia

Análisis de la Industria

La pesca recreativa en Colombia se ha convertido en una actividad cada vez más practicada por nacionales y extranjeros, que se divierten en sano esparcimiento con la naturaleza, puede decirse que es uno de los deportes más tranquilos del mundo que genera expectativa y satisfacción de disfrutar de paisajes naturales en compañía de familiares y amigos. Además, el Ministerio de Medio Ambiente le ha dicho a la Corte Constitucional que la pesca recreativa “tiene una mayor importancia en Colombia en cuanto a su contribución al desarrollo socioeconómico de las zonas donde se practica, toda vez que genera ingresos y empleos directos e indirectos”.

La pesca recreativa es un sector que ha ido creciendo con el paso de los años en diferentes regiones del país, en especial Cundinamarca, Tolima, Vichada, este tipo de pesca recreativa se practica en tierra o en embarcaciones contratadas para tal fin y se basa en la modalidad de pesca con caña.

Análisis del Sector Turismo

En el ámbito nacional, según el último informe del 1 de abril de 2024 del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, dice que en enero de 2023 el país recibió un total de

454.727 visitantes extranjeros, cifra que representa un aumento del 63,5 % frente a enero de 2022 y del 18 % frente al mismo mes de 2019. En esta cifra de visitantes de enero están incluidos 319.299 extranjeros no residentes; 63.626 colombianos residentes en el exterior que visitaron el país y 71.802 pasajeros de cruceros, según datos de Migración Colombia y las Sociedades Portuarias.

Estados Unidos fue el país con el mayor flujo de visitantes a Colombia, al registrar una participación de 23,4 %, seguido de otras naciones de América Latina y el Caribe. El número de visitantes a Parques Nacionales Naturales tuvo un aumento del 33,9 % entre diciembre de 2022 y enero 2023, frente al mismo periodo del año 2021; mientras que la tasa de ocupación de alojamiento fue de 55,65 %, aumentando 6,8 puntos porcentuales frente al año 2019, convirtiéndose en una de las mejores tasas de los últimos años.

Así mismo el director de la ANATO (Asociación Colombiana de Agencias de Viajes y Turismo) afirma que:

El sector turismo ya se reactivó, lo cual demuestra que las medidas tomadas durante la pandemia por el gobierno del presidente Iván Duque no solo fueron oportunas, sino exitosas. En estos términos, a pesar del impacto que tuvo la pandemia en el turismo, este ha logrado recuperarse a niveles históricos.

Es así como en el municipio de Barrancabermeja, se ha venido realizando por parte de empresarios y entidades públicas un proceso de fortalecimiento al incipiente sector turismo, esto no ha sido suficiente debido a que la economía del municipio ha sufrido una desaceleración progresiva por motivo de la posición adoptada por parte de Ecopetrol de suspender el proyecto de modernización de la refinería de Barrancabermeja, a raíz de esta problemática se estableció desarrollar una investigación con el objetivo de generar estrategias de mejora para el sector turismo de Barrancabermeja.

Estudio realizado por la Cámara de Comercio y su revista Competic, comentan que el municipio de Barrancabermeja en su visión a 2030, pretende potencializar varios sectores económicos con alto potencial de desarrollo y crecimiento, los cuales han sido focalizados teniendo en cuenta estudios de prospectiva al igual que la relación transversal que existirá en el futuro entre megaproyectos del orden nacional y distintos sectores económicos, tales como, la logística, el turismo, la agroindustria y por supuesto el petróleo que siempre ha estado presente como ancla de la economía local. Como se puede observar, el sector turismo posee un papel importante en la ruta de navegación que pretende llevar a la ciudad a un estado de desarrollo sostenible con una economía más dinámica, lo cual exige a los entes gubernamentales y los empresarios del sector afrontar nuevos retos en materia de inversiones y talento humano que permitan brindar servicios con componentes diferenciadores y de calidad.

Para el plan de negocios propuesto, garantiza que el municipio en su visión 2030, tenga como eje estratégico el turismo, ya que este tendrá que hacer estrategias para su potenciamiento y fortalecimiento.

En Barrancabermeja debido a las altas temperaturas, es muy dado que las familias prefieran visitar sitios campestres y actividades al aire libre, (ver fig.9) donde su preferencia es por la pesca deportiva y artesanal, el ecoturismo y campin. Además, cuentan con disponibilidad de dinero para gastar en recreación y esparcimiento (ver fig.6) donde un 25% dice disponer de hasta \$250.000 y otro 11% más de \$300.000, teniendo en cuenta que todos disponen de algún dinero menor que los mencionados anteriormente para recreación y esparcimiento en familia.

Descripción del Servicio

El sitio de pesca deportivo estará ubicado en la finca Villa María en el corregimiento del centro en el departamento de Santander que cuenta con 4 hectáreas de terreno., escogido por que además de cumplir las especificaciones del servicio a ofrecer es una importante propiedad de un familiar de las autoras del proyecto con lo cual lo hace asequible como una gran alternativa estratégica de ubicación en este plan de negocio.

La principal atracción será la pesca recreativa y artesanal, y para esto se tendrá lago principal acondicionado para la práctica de este deporte de aproximadamente 2300 m², que comprende un área aproximada de 60 mts de largo por 30 mts de ancho por una profundidad de 2.50 mts. y otro más pequeño que será para crecimiento y desarrollo de los peces .

El sitio también dispondrá de otras atracciones como: grandes zonas verdes, en donde se ofrecerá el servicio de alimentación y bebidas. El espacio estará equipado con sonido y música ambiental, además de contar con silletería, mesas y baños para hombres y mujeres. Asimismo, se ofrecerá el servicio de alquiler de equipos de pesca, incluyendo cañas, carretes, nasas, anzuelos, señuelos, entre otros, para aquellos clientes que no dispongan de equipo propio o prefieran no traerlo.

Restaurante: Se ofrecerá un plato especial para los clientes que constará de lo siguiente: Pescado que haya obtenido el cliente de su actividad pesquera, arroz, patacones, ensalada y una bebida.

También se tendrá otras alternativas de comida para los que no van a realizar pesca recreativa sino solo a descansar y disfrutar del paisaje como son: sancocho de pescado, pescado frito sudado en leche de coco, bagre frito y en salsa de mariscos.

Sin embargo, como algunas personas no consumen pescado, se tendrán la opción de consumir otros platos como el sancocho de gallina criolla, carne asada a la brasa y algunas veces cabro y pepitoria.

Zona de descanso: Alrededor del lago se tendrá algunos kioscos, para el descanso de los clientes y para aquellos que deseen comer cerca del lago, sin dejar de practicar el deporte. Se dispondrá de uso de hamacas para su descanso y relajación sin ningún costo.

Excelente ubicación del restaurante para que la comida llegue en el punto exacto al cliente. Además, se tendrán precios cómodos y variedad de peces, como lo son la cachama, mojarra y bocachico, los que más se consumen en la región.

Figura 1

Pesca recreativa en familia.



Nota. tomado de Pesca recreativa en Colombia - Viajes de pesca recreativa escasalvaje.com)

Análisis del Cliente

El modelo de negocio que se presenta está enfocado principalmente en las familias, amigos, compañeros de trabajo, que deseen pasar ratos de esparcimiento de manera entretenida con la pesca recreativa, son personas que desean una sana diversión, estar en contacto con la naturaleza y realizar actividades diferentes a otras prácticas recreativas. En especial el cliente potencial es aquella persona que gusta de la práctica de la pesca de manera

artesanal, tiene tiempo disponible, ya que este ejercicio requiere de paciencia y técnica para su realización, en especial que le guste estar en contacto con la naturaleza.

En la investigación de campo realizada (ver figura 9), el 80% de los encuestados responde que, si estarían los interesados en vivir una experiencia diferente en contacto con la naturaleza, serían clientes potenciales para el futuro negocio, también existe un 17% que está dudoso de estas actividades, pero que podrían cambiar de opinión y llegar a utilizar los servicios del nuevo negocio.

Se contará con dos lagos adecuados para realizar esta actividad con peces de criadero de diferentes tamaños, servicio de restaurante, zona de camping, caminatas ecológicas y zonas verdes para el descanso, para mayor comodidad de los clientes.

La Oferta

En la ciudad no existen establecimientos que ofrezcan exactamente los mismos servicios que tendrá el nuevo negocio, lo que permite que las actividades, como pesca artesanal y recreativa, alquiler de cañas de pescar, servicio de restaurante, caminatas ecológicas, entre otros, se presenten como una propuesta diferenciadora.

Cabe destacar en cuanto a la competencia indirecta, que, aunque no existan negocios en la ciudad que ofrezcan exactamente la misma combinación de actividades, existen otros establecimientos que pueden atraer a clientes con intereses similares. Estos incluyen lugares de esparcimiento con servicios de restaurante y piscina, que son opciones comunes para quienes buscan experiencias recreativas y de descanso, tales como: Parque recreacional municipal, parque recreacional de cajas de compensación y algunas fincas agroturísticas.

La Demanda

En el mundo actual, la población comienza a estar mejor informada y cada vez es más sensible a problemas sociales como la agudización de las desigualdades o el deterioro del

medio ambiente, lo cual provoca cambios en los estilos de vida que inciden en la demanda turística diversificándola. (Florez & Barroso, 2012) Todo ello, con lleva al desarrollo de nuevas propuestas de turismo alternativo que generen en los clientes descanso y esparcimiento como el que se pretende ofrecer con la puesta en marcha de este nuevo emprendimiento.

En este sentido la demanda potencial para el proyecto propuesto serían todas aquellas personas insatisfechas por la falta de oportunidad de lugares de sano esparcimiento donde disfrutar en familia en Barrancabermeja.

La población de Barrancabermeja es de 203.537 habitantes según datos del último censo general, realizado por el DANE (DANE, 2018).

Análisis de la Competencia

En Barrancabermeja no se cuenta con lugares donde se pueda realizar este tipo de actividad a pesar de contar con suficientes espejos de agua como Ciénegas y el río Magdalena, donde se realiza la pesca de subsistencia que es completamente diferente. Existen sitios que ofrecen el servicio de piscina y restaurante, donde las personas por el clima de la ciudad acuden los fines de semana en compañía de familiares y amigos. Estos son servicios diferentes al que se pretende ofrecer en el nuevo negocio, donde los clientes son de otro tipo, ya que buscan estar en contacto directo con la naturaleza y respirar aire puro.

Se tiene conocimiento de la existencia en la región del Centro Recreacional Palmas de Ruitoque en Bucaramanga, cuenta con tres lagos, cabañas, restaurante y hacen torneos que son famosos en la región en la pesca de cachama, bocachico y mojarras. En Rionegro está El Portal que presta los servicios de cabañas por días, tiene piscinas, lagos de pesca, senderos ecológicos para caminatas.

Propuesta de Valor

Dentro de las características que generan valor agregado al servicio se encuentran:

Alquiler de equipo de pesca como cañas, sedales, nylon, carretel, nasas, anzuelos, señuelos entre otros para todos aquellos clientes que no cuenten o deseen traer su equipo propio para desarrollar la actividad.

Excelente ubicación del sitio a pocos minutos de la cabecera municipal, buenas vías de acceso, carretera pavimentada y lugar seguro. para que la comida llegue en el punto exacto al cliente, con precios cómodos y variedad de peces, como lo son la cachama, mojarra y bocachico.

El producto final (pez capturado) será entregado al cliente según su requerimiento específico: ya sea para su consumo inmediatamente o si desea que se lo arrollen y empaquen para llevárselo. Otro aspecto diferenciador consiste en que, si el cliente decide consumir el resultado de su pesca en el lugar, el valor del pescado tendrá un costo mayor que si decide llevarlo a casa para prepararlo.

El restaurante será atendido por personal capacitado en atención al cliente y manipulación de alimentos, para que la comida llegue al cliente con excelente calidad, con precios cómodos y variedad de peces de la región como lo son la cachama, mojarra y bocachico. Además, se ofrecerá sancocho de gallina criolla y carne asada para los acompañantes que no deseen comer pescado.

Cabe resaltar que en la descripción del modelo Canvas se amplía todo lo concerniente a la propuesta de valor ya que dentro de este es importante resaltar el factor diferenciador del negocio.

Estrategias de Mercado y Ventas

Las estrategias de mercado son un conjunto de acciones planificadas y enfocadas en las áreas de marketing, ventas y finanzas, con el objetivo de optimizar el manejo de recursos para incrementar las ventas y diferenciarse de la competencia, por lo que es importante generar un valor agregado para lograr competitividad en el mercado.

Como estrategia teniendo en cuenta que es un mercado nuevo, se propone estrategias de penetración y precios, esto sería para los dos primeros meses de iniciación, luego se regularían los precios normales, esto es para el posicionamiento del negocio.

A continuación, se describen los factores que influyen en ello.

Precios

Para la estrategia de precio, se considera entrar en el mercadeo con un precio promedio de venta. Teniendo en cuenta los servicios a ofrecer, se tendrán los siguientes: \$33.000 pesos para los servicios de alimentación (almuerzo tradicional), \$27.000 pesos para el servicio de pesca, y \$5.000 pesos para la entrada al parque recreacional.

El modelo busca ser competitivo en el mercado, ofreciendo precios alineados con actividades y servicios similares en la región, destacándose por la experiencia diferenciada que combina pesca recreativa y artesanal en un entorno natural único. Estos precios fueron definidos con base en un análisis detallado del mercado y los resultados obtenidos en la investigación de campo.

Además, se planea incentivar la demanda mediante estrategias como descuentos promocionales durante el lanzamiento del servicio y en fechas especiales, buscando captar nuevos clientes y fomentar la lealtad al proyecto. La propuesta de valor resalta no solo el acceso a la actividad de pesca, sino también la experiencia integral que incluye servicios de

alimentación y recreación, posicionándose como una alternativa atractiva para familias y grupos interesados en disfrutar de actividades sostenibles y al aire libre.

Promoción

La publicidad juega un papel importante en todo negocio, en especial los que están iniciando, porque está orientada a informar y difundir los servicios de la empresa, así como el posicionamiento de su marca, para el proyecto se tendrá un plan publicitario de la siguiente manera:

Publicidad de Lanzamiento

Esta publicidad se hará para el primer mes para hacer conocer el sitio, a través de la creación de una página web, además se utilizarán las redes sociales como Facebook, Instagram, considerando los más vistos y aceptados por los clientes potenciales y objetivos de este plan de negocio.

Publicidad de sostenimiento

Se tiene proyectado el uso de redes sociales como Facebook, TikTok e Instagram, además se busca realizar publicidad en algunas páginas de ventas de la ciudad, ya que muchos ciudadanos tienen acceso de forma fácil desde el uso del celular.

Distribución

En este proyecto de prestación de servicio no hay distribución física de productos, en este caso se tendrá cuidado en la logística para la prestación del servicio, como el alquiler de cañas de pescar, anzuelos, que estén en buen estado y tener suficientes para la buena atención al cliente; lo mismo en la parte del restaurante, mantener todo limpio y cumpliendo con las normas de higiene y manipulación de alimentos, además de la prontitud a la atención de los pedidos.

Comunicaciones

Se mantendrá la comunicación activa a través de las redes sociales y pagina web en internet donde las personas puedan conocer el sitio y los servicios que se prestan, así mismo se dará mayor impulso los días de promociones y concursos.

Investigación de Mercados

La presente investigación de mercado se hace debido a la oportunidad de implementar un plan de negocios “tipo negocios verdes” dedicado a la pesca recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja, donde no se cuenta con un lugar de esparcimiento de este tipo para las familias.

Objetivo general Investigación de Mercados

Determinar la viabilidad del plan de negocios para la pesca recreativa y artesanal en Barrancabermeja, evaluando el mercado, la demanda y las oportunidades de negocio en la región.

Objetivos específicos Investigación de Mercados

1. Analizar el perfil del consumidor potencial de servicios y productos relacionados con la pesca recreativa y artesanal, identificando sus preferencias y hábitos de consumo.
2. Evaluar la oferta actual de servicios y productos en el mercado local, incluyendo competidores directos e indirectos, para identificar fortalezas y debilidades.
3. Establecer estrategias de marketing que permitan posicionar el negocio en el mercado local, considerando aspectos como precios, promoción y distribución.
4. Analizar el impacto ambiental y social de la pesca artesanal en la comunidad y proponer prácticas sostenibles.

Tabla 2*Ficha técnica.*

Ítem	Observaciones
Tipo de investigación	Investigación exploratoria, con datos recolectados de la comunidad.
Fuentes de información	Fuentes primarias: aplicación de formulario de Google. Fuentes secundarias: libros, repositorios y documentos entrados sobre el tema.
Técnica de recolección de información	Aplicación de encuestas, observación directa.
Instrumento de investigación	Cuestionario de Google de 15 preguntas
Técnica	Instrumento virtual
Universo	95.029 habitantes
Muestra	263 encuestas
Nivel de confianza	95%
Error	5%
Alcance	Distrito Especial de Barrancabermeja
Fecha investigación de campo	Julio de 2023

Nota. Elaboración propia**Tipo de muestreo, tamaño de la muestra**

Se hace necesario tomar una muestra para la aplicación de la encuesta, debido a que el número de la población es muy grande, el alcance será el Distrito Especial de Barrancabermeja y su objetivo es conocer las preferencias de la comunidad, la manera como comparten sus tiempos de recreación y tiempo libre, para conocer si dentro de sus preferencias está la práctica de pesca deportiva y artesanal, que es el objetivo del plan de negocios propuesto.

Se tomará una población de 95.029 que es el 77% de la población proyectada por el (Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE, 2018) cuyo último censo

2018-2023 era de 213.061 habitantes para el 2021 en Barrancabermeja, donde se dejan solo la población económicamente activa.

Esta población estadísticamente se define como población finita, debido a que se conoce el número total de personas que conforman la población objeto; esto permitió aplicar la siguiente fórmula para calcular el tamaño de muestra.

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

Dónde:

n = tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población, es de 95.029 habitantes

Z = nivel de confianza, en este caso es del 95%

p = proporción de la población que poseen la característica del estudio, este valor suele ser desconocido y como opción más segura suele ser 0,5.

q = proporción de la población que no poseen la característica del estudio, es decir, 1-p, sería 0,5.

d = error muestral, que fue del 6%

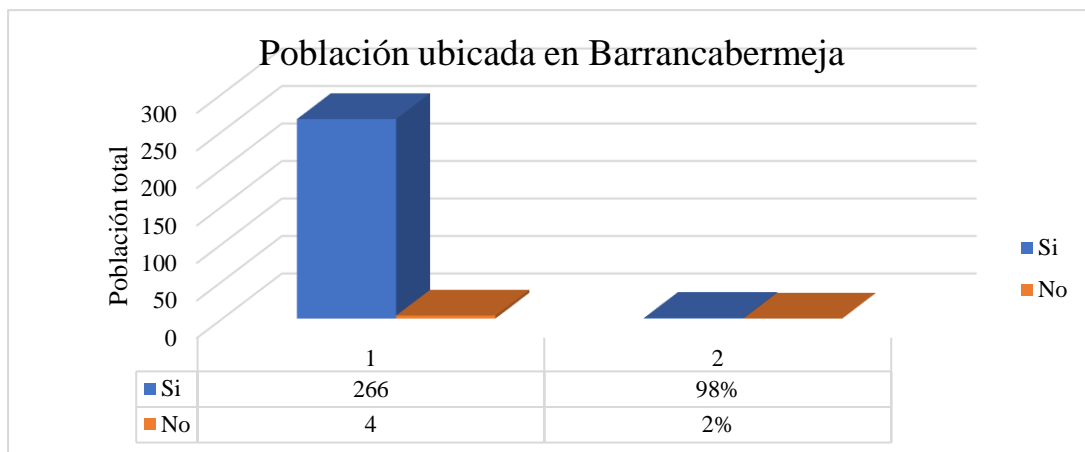
Al reemplazar la formula se tiene una muestra de 263 encuestas.

Las preguntas seleccionadas para la encuesta se hicieron teniendo en cuenta que aportara información relevante para el proyecto, tales como: potencial de usuarios, capacidad de pago, uso del tiempo libre, entre otros.

A continuación, se muestran los resultados de la investigación de campo realizada con una muestra de 263 persona a través de un instrumento de Google. Inicialmente la encuesta se validó a través de una prueba piloto con 20 personas de forma presencial donde se verificó que las preguntas estuvieran acordes al tema de investigación y su alcance para aplicarlo en el Distrito Especial de Barrancabermeja. Posteriormente se validó con un experto (ver anexo).

Figura 2

Porcentaje de la población que se encuentra ubicada dentro de Barrancabermeja.

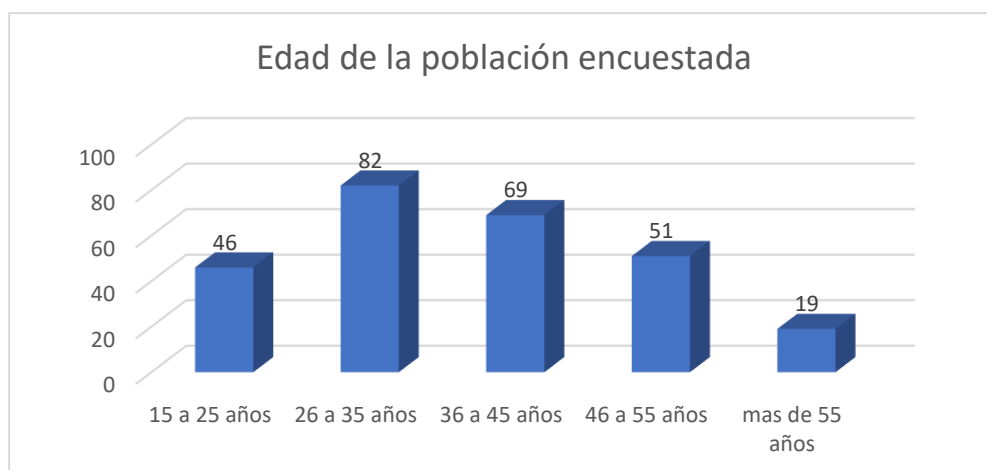


Del total de encuestados en su gran mayoría con el 98% dicen estar ubicados en el

Distrito Especial de Barrancabermeja, lo cual es una gran oportunidad para dar a conocer en nuevo negocio.

Figura 3

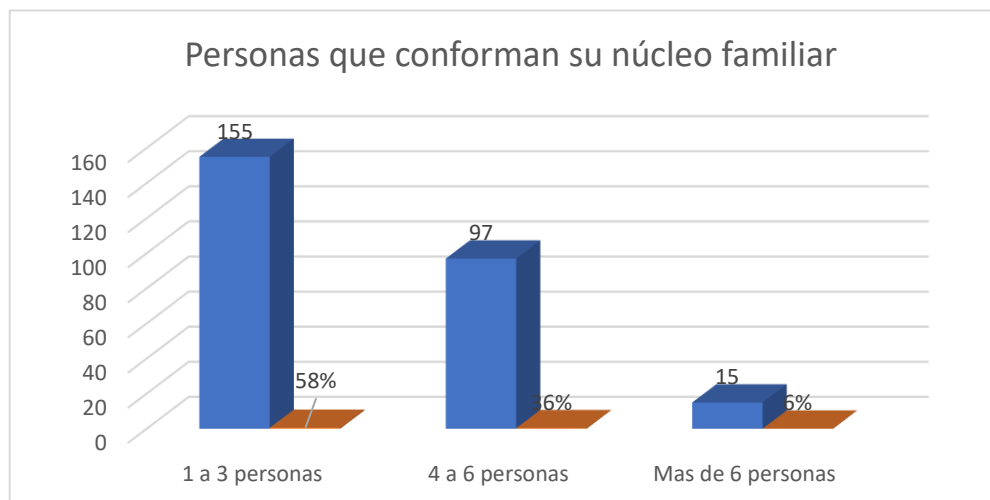
Edad de la población.



En este grafico se puede observar que las personas que oscilan entre 26 y 55 años suman 202, equivalentes al 75% de la población encuestada y son un gran potencial como futuros usuarios del negocio y que tienen mayores posibilidades económicas para gastar en recreación y esparcimiento.

Figura 4

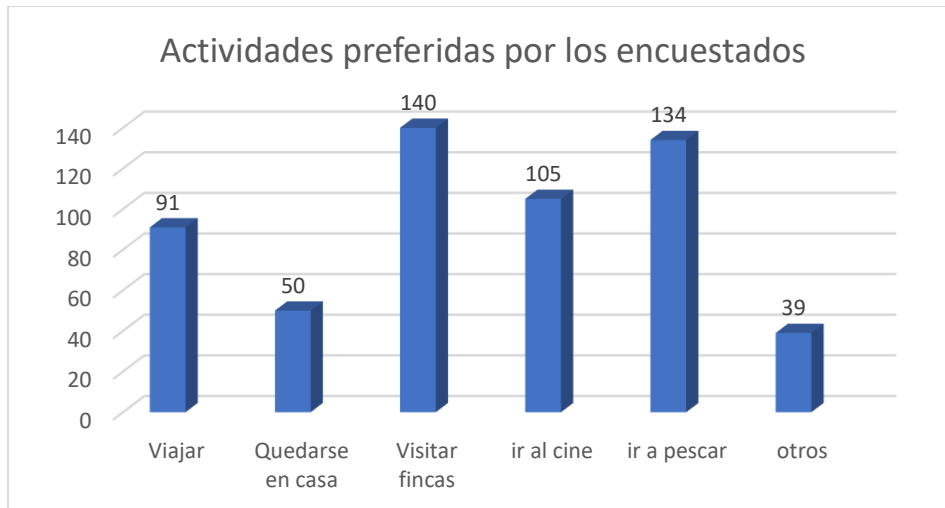
Número de personas que conforman el núcleo familiar de la población.



El número que conforman el núcleo familiar en su mayoría 58% es de tres personas, que en su mayoría son familias jóvenes que no desean familias numerosas por los ingresos que tienen y además la educación de los hijos; seguido de un 36% de las que están conformados hasta 6 personas y un 6% tienen más de 6 personas, por lo que se puede notar que son familias más numerosas, en estos casos se podría decir que cuando las familias son muy numerosas el presupuesto de recreación se acorta; sin embargo para este proyecto el presupuesto para gastar no es mucho si se tiene en cuenta que los precios son accesibles al público en general.

Figura 5

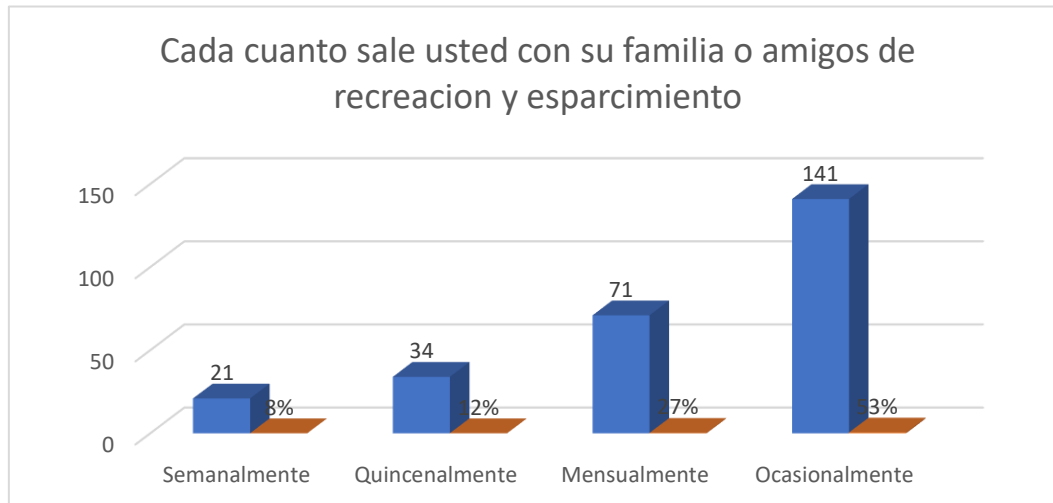
Actividades que la población prefiere hacer un fin de semana en compañía de su familia o amigos.



Al ser esta pregunta de respuesta múltiple, se observa que hay tres ítems con la pregunta que tiene bastante acogida primero esta, visitar fincas 140 personas, lo que se ha vuelto muy popular por estar en contacto con la naturaleza y respirar aire puro, otras 134 personas dicen ir de pesca, pues se ha comprobado que esta actividad sirve para el manejo de la salud mental y aliviar el stress por el contacto con la naturaleza y el dominio de la paciencia para realizar esta actividad. También unas 105 personas prefieren ir a una sala de cine y ver sus películas favoritas, otros prefieren viajar, si tienen vehículo propio es fácil desplazarse con la familia y visitar pueblos circunvecinos, otros en minoría prefieren quedarse en la comodidad de su casa descansando.

Figura 6

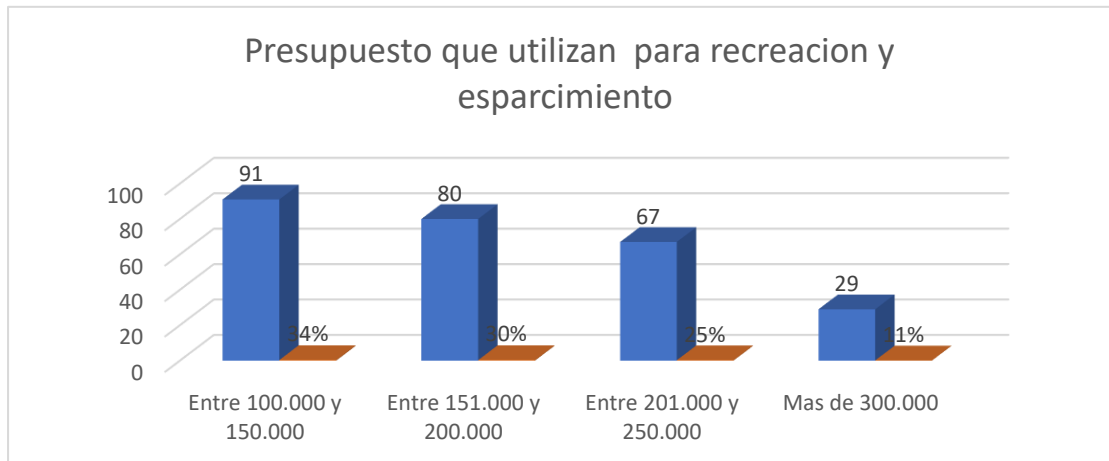
Cada cuanto tiempo sale cada persona con su familia o amigos a espacios de recreación o esparcimiento.



Según los encuestados en su mayoría del 53% solo sale en ocasiones especiales, quizás por ser familias numerosas el presupuesto solo alcanza para salir en fechas especiales como cumpleaños de algún miembro de la familia o prefieren quedarse en casa, existe un 8% que contrario al grupo anterior, sale todas las semanas, deben ser grupos donde tienen buenos ingresos y conformados por gente joven, así mismo hay otro 8% que sale quincenalmente, son un poco más racionales con su presupuesto, así como los del 26% que salen una vez al mes. Lo importante es que salen un rato de esparcimiento a disfrutar de la recreación y el esparcimiento que suelen ser momentos en los que las personas pueden relajarse y liberar tensiones acumuladas. Además de sentirse satisfechas consigo mismo, al participar de actividades recreativas en las que son competentes y los hacen sentirse felices.

Figura 7

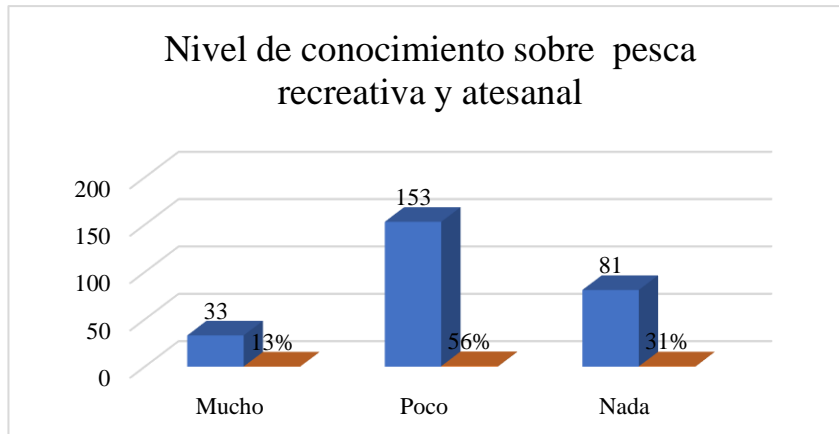
Presupuesto total para espacios de recreación y esparcimiento.



Es interesante el análisis de esta pregunta, donde todos dicen dejar algún presupuesto para actividades de recreación con su familia, pues el 34% que es el porcentaje más alto deja entre \$100.000 y \$150.000 mil pesos, otro 30% conviene en dejar hasta \$200.000 pesos, el 25% hasta \$250.000 y un 115 deja el presupuesto más alto y es de más de \$300.000 para realizar actividades de recreación, ya que estas generan bienestar físico, mental y emocional en las personas, contribuyendo a una vida más equilibrada, sana y permitiendo divertirse, relajarse encontrando satisfacción personal.

Figura 8

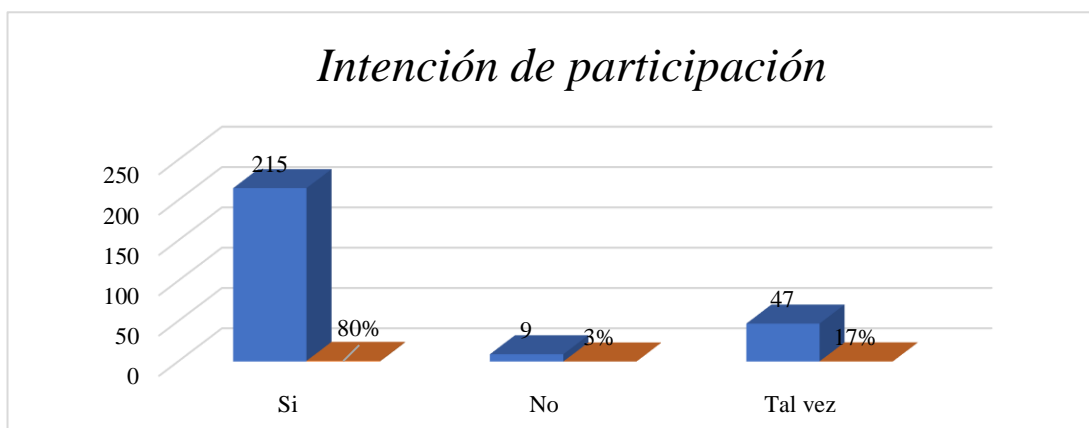
Nivel de conocimientos sobre pesca recreativa y artesanal.



Se indago sobre el conocimiento que tenían los encuestados sobre la pesca recreativa y artesanal y se observó que solo el 13% conocía del tema, el 56% dice conocer algo al respecto, pero no mucho y por último el 31% no conoce nada al respecto. Es importante que las personas conozcan más sobre la pesca recreativa, ya que algunos la confunden con pesca deportiva y tienen un significado completamente diferente, pues la pesca deportiva esta reglamentada y en estos momentos está en estudio para ver como esta no pueda afectar los peces.

Figura 9

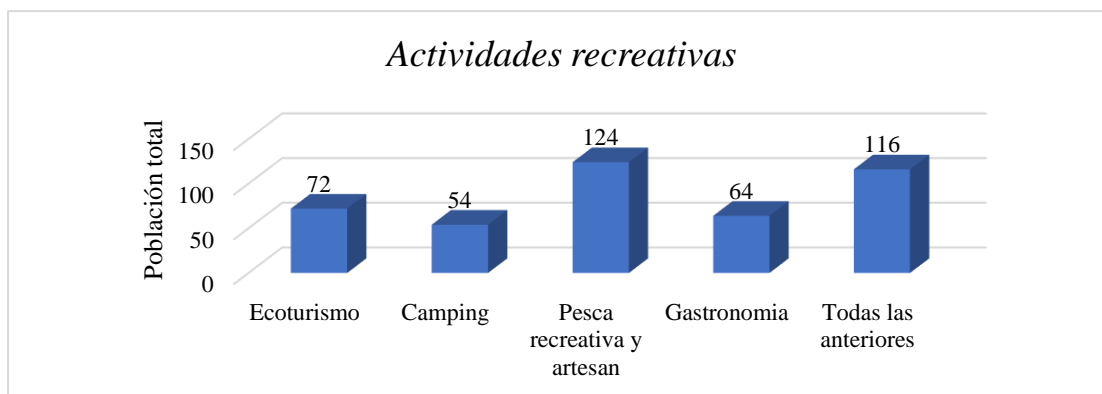
Intención de participar en alternativas de esparcimiento a través de la pesca recreativa y artesanal.



Esta pregunta es bien importante, ya que un 80% responde que si estarían los interesados en vivir una experiencia diferente en contacto con la naturaleza, serian clientes potenciales para el futuro negocio, también existe un 17% que esta dudoso de estas actividades, pero que podrían cambiar de opinión y un 3% que relativamente dice que no le gustarían este tipo de actividades.

Figura 10

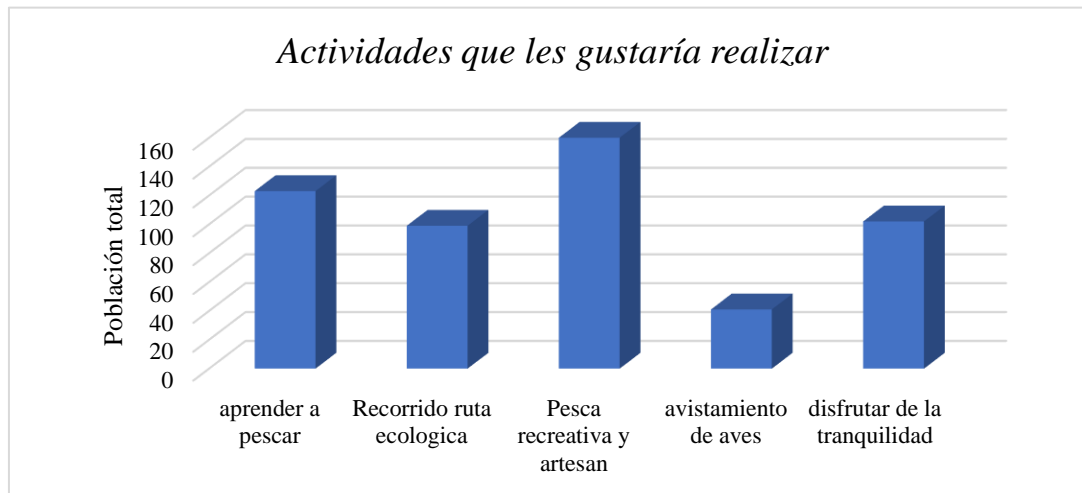
Actividades recreativas en las que les gustaría participar.



Esta pregunta de respuesta múltiple, muestra resultados importantes que aportan ideas al nuevo negocio, ya que los encuestados muestran sus preferencias en lo que les gustaría encontrar en el nuevo negocio y así el inversionista sabría cuáles son prioridades para el cliente, sobresalen la pesca recreativa con 124 personas que la prefieren, 72 personas prefieren hacer ecoturismo, que contiene varios aspectos como caminatas, avistamiento de aves, entre otros, la gastronomía por 54 personas, pues algunas personas les gusta salir los fines de semana a almorzar en zonas campestres, cerca de la naturaleza, 54 personas dicen que les gustaría un terreno para hacer camping, y 116 personas que contestaron que les gustaría encontrar todas las actividades anteriores en un solo lugar.

Figura 11

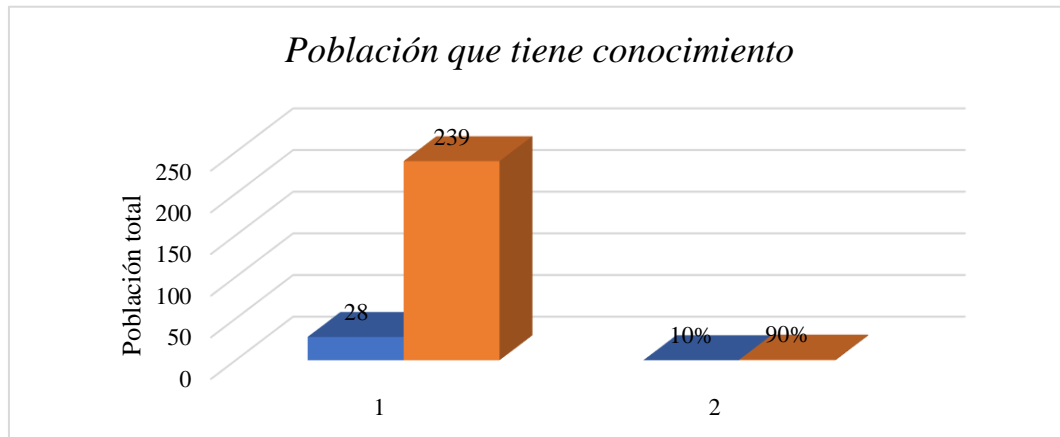
Actividades que les gustaría realizar en un centro de pesca recreativa y artesanal.



Esta pregunta relacionada con la anterior muestra las preferencias de las diferentes actividades que se pueden realizar en el mismo sitio, 160 tienen preferencia por la pesca recreativa y artesanal, 123 les gustaría aprender a pescar, pues aunque parece sencillo tiene sus trucos para alcanzar el éxito, 102 personas preferirían descansar, posiblemente en una hamaca y reposar al sonido de las aves y sentir la brisa de la naturaleza, 99 personas les gustaría realizar recorridos por senderos ecológicos, observando la naturaleza y el paisaje y por último 41 personas les gustaría hacer avistamiento de aves, pues en el Distrito hay una infinidad de aves exóticas que son propias de la región y en la zona urbana es difícil verlas.p

Figura 12

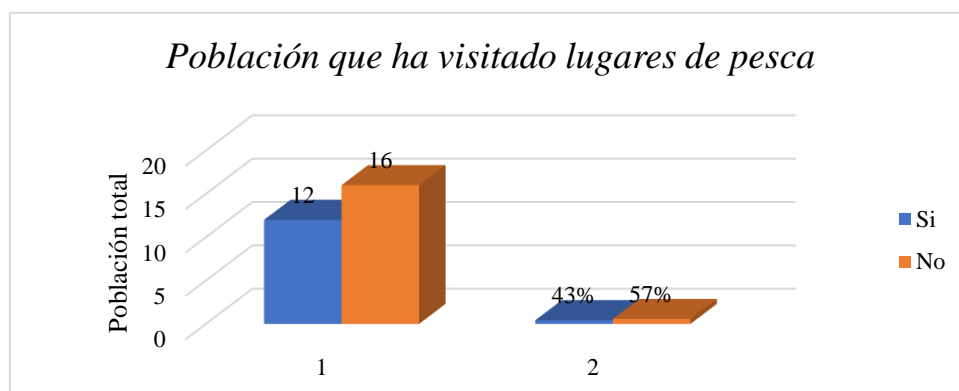
Porcentaje de población que tiene conocimiento de algún lugar de pesca recreativa y artesanal en Barrancabermeja.



A esta pregunta un alto porcentaje del 90% dice que no conocer lugares de pesca recreativa en el Distrito, por lo que la propuesta presentada es novedosa para la comunidad porque pueden pescar en un lugar seguro, un 10% dice conocer algún sitio, que debe ser nuevo y poco conocido hasta el momento.

Figura 13

Porcentaje de población que ha visitado lugares de pesca recreativa y artesanal en Barrancabermeja.



De las 28 personas que dijeron conocer un lugar dedicado a la pesca recreativa y artesanal, 12 dijeron que sí, correspondiente a un 43% y 16 dicen que no, que corresponde al 57%, pero si saben de la existencia del lugar y no han tenido la oportunidad de visitarlo.

Figura 14

Cómo se sintió la población que respondió que si había realizado actividades relacionadas con la pesca recreativa y artesanal.

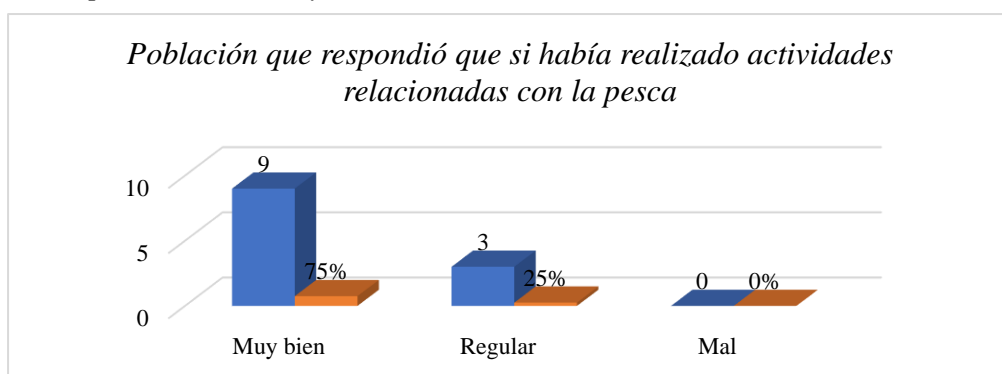
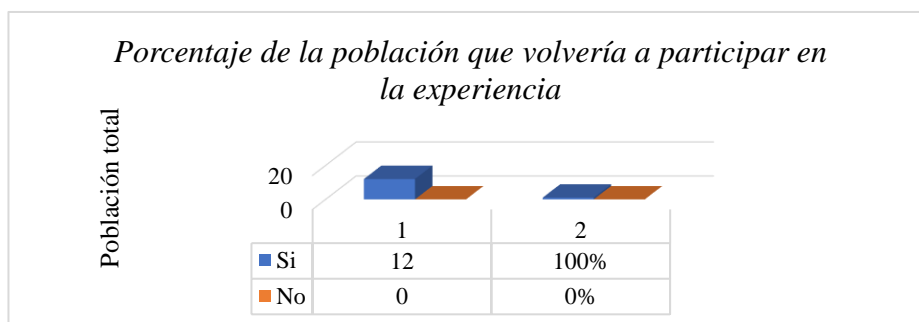


Figura 15

Porcentaje de la población que volvería a participar en la experiencia.



A esta pregunta el 100% contestaron que, si volverían a realizar esta actividad, lo que significa que les encanto y les trajo satisfacción personal, motivándolos a querer volver a practicarlo, esto es importante ya que para el presente proyecto se desea que los clientes vayan asiduamente a la actividad de pesca recreativa y artesanal.

Resultados encontrados

En la investigación de campo realizada, se observó que los entrevistados salen con regular frecuencia a disfrutar del tiempo libre en compañía de familiares y amigos, para esto cuentan con un presupuesto que oscila entre los \$100.000 y \$300.000 pesos, que les permite realizar actividades acordes a este. Existe un gran número de personas 124, en su mayoría que están interesados en actividades como la pesca deportiva y artesanal y ecoturismo, los entrevistados que tienen estas preferencias son personas que tienen edades en el rango de 25 a 45 años; sobre la pesca recreativa solo el 13% conocen bien de ella y otro 56% conoce poco, así mismo, una respuesta que llamó la atención y es atractiva para la presente propuesta es que el 80% le gustaría participar en actividades de pesca recreativa, así como de ecoturismo, campin, degustación gastronómica, entre otras. También se evidenció que el 53% sale en ocasiones especiales con su familia cada 15 días y tienen un presupuesto para gastar en recreación entre \$200.000 y \$250.000, lo que demuestra una existencia de demanda potencial para el negocio.

Proyección de la Demanda

Con el propósito de conocer la demanda prevista para este segmento del mercado, se realiza una estimación de la demanda a partir de la investigación en fuentes primarias.

Según el estudio de campo realizado, el 80% les gustaría asistir y realizar actividades de pesca recreativa. Así mismo, a la pregunta: ¿Qué actividades preferían realizar? 150 personas respondieron que les gustaría estar en contacto con la naturaleza y respirar aire puro, otras 134 dicen que les gustaría ir de pesca para mejorar la salud mental y aliviar el stress al tener contacto con la naturaleza y domino de paciencia para realizar la actividad de pesca recreativa y artesanal. También, el 53% sale en ocasiones especiales con su familia cada 15

días y tienen un presupuesto para gastar en recreación entre \$200.000 y \$250.000, lo que demuestra una existencia de demanda potencial para el negocio.

La investigación de campo se realizó aplicando un cuestionario de Google de 15 preguntas donde se aplicaron 263 encuesta realizadas en julio del 2023. El cuestionario fue aplicado entre personas de 20 a 69 años ya que son parte de la población económicamente activa (95.029 habitantes).

La proyección de la demanda se realiza tomando como base la entrada de 48 personas por semana, conformada por 16 familias que se estima tomarán el servicio, cada una integrada por 3 miembros. Esto equivale a 48 personas por un día a la semana, 144 personas los fines de semana y 576 personas al mes, aproximándose a 580 para el primer mes. Este cálculo se fundamenta en una investigación de campo, en la que el 80% de los 263 encuestados manifestaron interés en participar en actividades de pesca recreativa y artesanal, con un margen de error del 5%. Además, se estima que el 53% de las personas consumirían ocasionalmente el servicio de pesca, según la investigación.

Para las proyecciones anuales, se considera un crecimiento estimado del mercado de un 5,0% en el segundo año, 5,5% en el tercero, 6,0% en el cuarto y 6,5% en el quinto año. De este modo, con una base de 580 personas al mes, se proyecta un total anual de 6.912 usuarios.

Tabla 3

Proyección de la demanda de almuerzos

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda	6.912	7.258	7.657	8.116	8.644

Tabla 4*Proyección de la demanda del servicio de pesca*

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda	3.663	3.847	4.058	4.302	4.581

Proyección de Oferta

Paso 1: supongamos que el negocio puede recibir 100 visitantes por día y está abierto 300 días al año.

Capacidad total anual es = a 100×300 da igual a 30,000 visitantes/año

Paso 2: Ajustamos la oferta para mantener la sostenibilidad, considerando que solo el 60% del tiempo está disponible para pesca recreativa y artesanal.

Oferta sostenible = a $30,000 \times 0,6$ es igual a 18,000 visitantes/año

Comparación Oferta vs Demanda

Demanda en 5 años: 8.644 visitantes/año

Oferta sostenible: 18,000 visitantes/año

Conclusión en 5 años, la demanda proyectada es de: 8.644 visitantes/año, lo que sigue siendo mucho menor que la oferta sostenible 18,000 visitantes/año. Esto indica que el negocio puede fácilmente cubrir la demanda y podría incluso, atraer más visitantes o diversificar las actividades.

El entorno

En el análisis del entorno se podrán identificar diferentes variables que influyen de manera positiva o negativa en la competitividad de la empresa, de esta manera se podrá tener una mejor visualización de la incertidumbre y buscar las estrategias que permitan minimizar el riesgo general.

El análisis del entorno se realizará a través de análisis de PESTEL, donde se deben tener en cuenta factores internos y externos. Cabe resaltar que el entorno, es un elemento imposible de controlar, pero que afecta toda la actividad empresarial, de esta manera definir el entorno es complicado, porque está formado por un conjunto de factores sociales, económicos, políticos y laborales que al ser analizados pueden ser favorables o desfavorables para la empresa.

Análisis PESTEL

Factor Político: El factor político en este estudio influye debido a que desde la administración municipal se pueden dar apoyo al nuevo negocio con la aplicación de la política local de exención de impuestos para los dos primeros años de creación y también acceder a capital semilla para su fortalecimiento por la línea de emprendimiento. Existencia de ayudas o subvenciones aplicables al proyecto. Cercanía de procesos electorales y su impacto en los mercados. Políticas locales que apoyan la creación de nuevos negocios.

Factor Económico: Este factor influye teniendo en cuenta los créditos blandos que deben financiar las entidades bancarias con las pymes a nivel nacional. Otro factor que incidiría de manera negativa son los bajos salarios que no permiten que las personas tengan acceso a tener espacios de recreación y esparcimiento. Situación económica del país. Nivel de liquidez de los consumidores. Impacto del desempleo en el país. Bajos salarios. Capacidad de adquisición de los empleados.

Factor Social: En el aspecto social, se tiene en cuenta principalmente la integración familiar, la salud mental y desastres de las personas con la práctica de la pesca recreativa. Poder de compra de los consumidores y tendencias. Desempleo. Situación laboral frente al trabajo. Nivel de bienestar de las familias y comunidad. atractivo de la naturaleza. Integración

de los núcleos familiares. Actitudes y opiniones de los clientes. Motivaciones y tendencias de los mercados. Influencia de los medios de comunicación.

Factor Tecnológico: En este aspecto contaría con la infraestructura del negocio para ofrecer un buen servicio a los clientes. Desarrollo tecnológico del entorno. Estado de las Tic. Potencial de innovación en el país. Herramientas de colaboración y redes sociales. Estado de infraestructura y transporte.

Factor Ecológico y Medioambiental: Este factor es importante, teniendo en cuenta que el modelo de negocio se desarrollara en la parte rural y los clientes tendrán contacto con a naturaleza. Se tendrán políticas ambientales de obligatorio cumplimiento, ya que uno de os principales requerimientos de los negocios verdes es el cuidado del medio ambiente y el entorno. Regulaciones medioambientales aplicables a nivel nacional. Manejo de los residuos ambientales de las empresas. Manejo de los residuos ambientales en los consumidores. Importancia del impacto en el desarrollo en el país. Cuidado ambiental.

Factor Legal: Este factor afectaría si se expiden nuevas leyes que afecten negativa el negocio, ya que estas son de obligatorio cumplimiento. Legislación futura aplicable. Legislación Ambiental vigente. Legislación de protección al medio ambiente. Leyes aplicables de protección a los consumidores.

Matriz de Gestión Estratégica

Para conocer la matriz de gestión estratégica se debe analizar la matriz EFE relacionados con los factores Externos de la empresa y la matriz IFI los factores internos, enumerando las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades del nuevo modelo de negocio propuesto y de esta manera diseñar estrategias que ayuden a su sostenibilidad en el tiempo. Las variables analizadas se tomaron por observación directa del plan de negocios.

Matriz EFI (factores internos) Para el Nuevo Modelo de Negocio

Tabla 5

Debilidades y fortalezas del nuevo modelo de negocio.

Factores	Peso	Calificación	Ponderación
Debilidades	50%		
Falta mano de obra calificada	0.2	2	0.4
Falta servicio al cliente	0.2	2	0.4
Baja inversión en publicidad	0.1	1	0.1
Fortalezas	50%		
Infraestructura propia	0.2	4	0.8
Conocimiento del negocio	0.1	3	0.3
Recursos propios	0.1	4	0.4
Costos operativos bajos	0.1	3	0.3
Totales	100%		2.7

Tabla 6

Valores de calificación de fortalezas

Calificar entre 1 y 4	4	Fortaleza mayor
	3	Fortaleza menor
	2	Debilidad mayor
	1	Debilidad menor

Los resultados de la matriz EFI, dieron un alto puntaje de **2.7** donde se observa que la debilidad menor es baja inversión en publicidad, por tanto, siendo mayor que el promedio de **2.5** se considera que la empresa estará en condiciones de afrontar el ambiente interno de manera adecuada.

Matriz EFE Para el Nuevo Modelo de Negocio

Tabla 7

Oportunidades y amenazas para el nuevo modelo de negocio

Factores	Peso	Calificación	Ponderación
Oportunidades	50%		
Apoyo del gobierno local a nuevas empresas	0.2	4	0.8
Proveedor para alevinos cercano	0.1	4	0.4
Acceso para apalancamiento financiero	0.1	3	0.3
Clientes potenciales	0.1	3	0.3
Amenazas	50%		
Competencia de otros sitios de recreación	0.1	3	0.3
Legislaciones futuras	0.1	3	0.3
Altos impuestos	0.1	3	0.3
Cambios en los gustos de las personas	0.2	3	0.6
Totales	100%		3.0

Tabla 8

Valores de calificación Tabla 4.

Calificar entre 1 y 4	4	Muy importante
	3	Importante
	2	Poco importante
	1	Nada importante

El nuevo modelo de negocio posee amenazas que puede enfrentar con las oportunidades que presenta al estar por encima del promedio 2.5, indicando que puede iniciar sus actividades diseñando estrategias que le permitan su sostenibilidad.

Estudio Técnico

Plan de Operaciones

Dentro del plan de operaciones se considerarán todos los requerimientos para el montaje del negocio, o sea su infraestructura, este estudio está basado en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de servicio y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de la producción del servicio y localización.

Instalaciones y organización requeridas

Tamaño Del Proyecto

El proyecto se realiza para la creación de una pyme, ya que tiene de 0 a 25 empleados, se cataloga el proyecto como pequeña empresa. El tamaño está determinado por la capacidad de producción que tendrá el proyecto en su horizonte de vida (5 años) y se expresa en el número de clientes que se pueden atender en un periodo de tiempo determinado, pues con la capacidad instalada se atenderían aproximadamente 120 personas semanales (ver proyección financiera) se proponen varios análisis por puntos de vista, entre los cuales podemos destacar:

- El punto de vista de la demanda estimada y proyectada.
- El punto de vista del inversionista.
- El punto de vista de las necesidades del mercado o de los consumidores.

Desde El Punto De Vista De La Demanda: Dado que existe una demanda potencial para la actividad de pesca recreativa, la prestación del servicio cumple con toda la normatividad solicitada por las entidades del estado, además se cuenta con personal capacitado en este tipo

de actividades para que sea un éxito por el excelente servicio prestado, ayudando a generar confianza y posicionarse en el mercado.

Desde El Punto De Vista Del Inversionista: En este caso, se relacionan los equipos y elementos necesarios con calidad, utilizando las últimas técnicas para este tipo de eventos. Para el inversionista, una idea como esta deberá tener las siguientes características de tamaño de acuerdo con estándares nacionales e internacionales, claro está, tomando las consideraciones de niveles de factores macroeconómicos y tendencias de estos. Además de las inversiones que puede suponer algunas personas solicitan servicios individuales, los cuales no se tendrán en cuenta al momento de hacer las proyecciones de ingreso.

Desde El Punto De Vista Del Mercado: Habiendo determinado la demanda potencial durante el estudio de mercado, se ha recolectado información suficiente que permite tener una idea más clara de los requerimientos y necesidades del mercado en cuanto al grado de satisfacción de los usuarios de este servicio.

Entonces, se cree conveniente que los servicios relacionados anteriormente son los apropiados para una excelente prestación del servicio que satisfaga los clientes de una manera total y oportuna.

Capacidad instalada

Se propone adecuar dos lagos construidos los cuales cuentan con una medida de 60 metros de largo por 25 de ancho, y una profundidad de 2.50 mts, cada uno, con una capacidad para 600 alevinos, donde uno será de pesca y el otro de cría o levante, procurando de esta manera mantener siempre alevinos para la pesca recreacional artesanal.

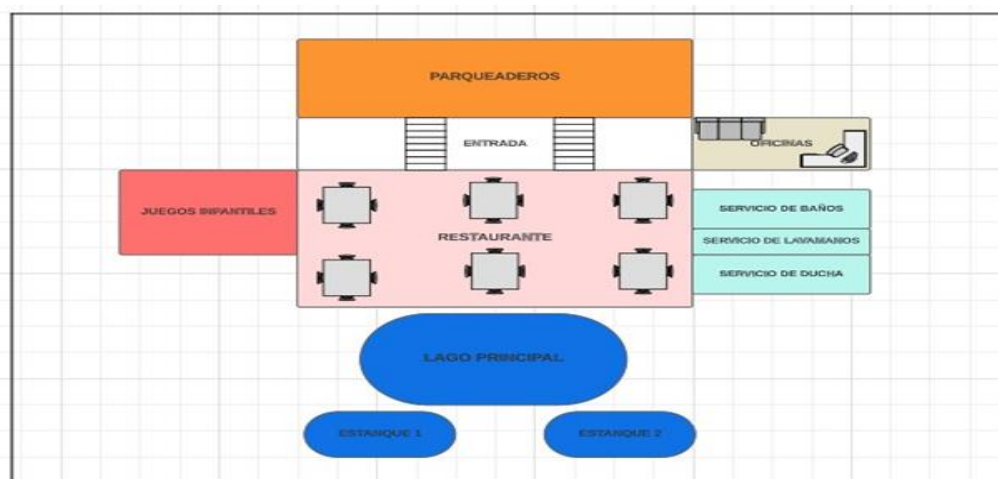
Según expertos piscícolas por los diámetros de los lagos, la capacidad de cada uno es de 600 alevinos, ya que estos requieren espacio para su crecimiento, además, en este proceso ocurren pérdidas de alevinos, lo que ensancharía el espacio para ellos.

Localización

Para el desarrollo de la empresa, se dispone de un amplio espacio de 4 hectáreas en el corregimiento El Centro, vereda La María, dentro del Distrito Especial de Barrancabermeja, destinado a la distribución y desarrollo de actividades. Considerando el área necesaria para las instalaciones que ofrecerán los servicios, actualmente contamos con una casa grande que se adaptará para albergar la cocina del restaurante, así como dos lagos destinados a la producción y pesca de peces. En el terreno se llevarán a cabo adecuaciones en los dos lagos, además de la construcción de baños, un restaurante y áreas de descanso.

Figura 16

Distribución del terreno



Instalaciones

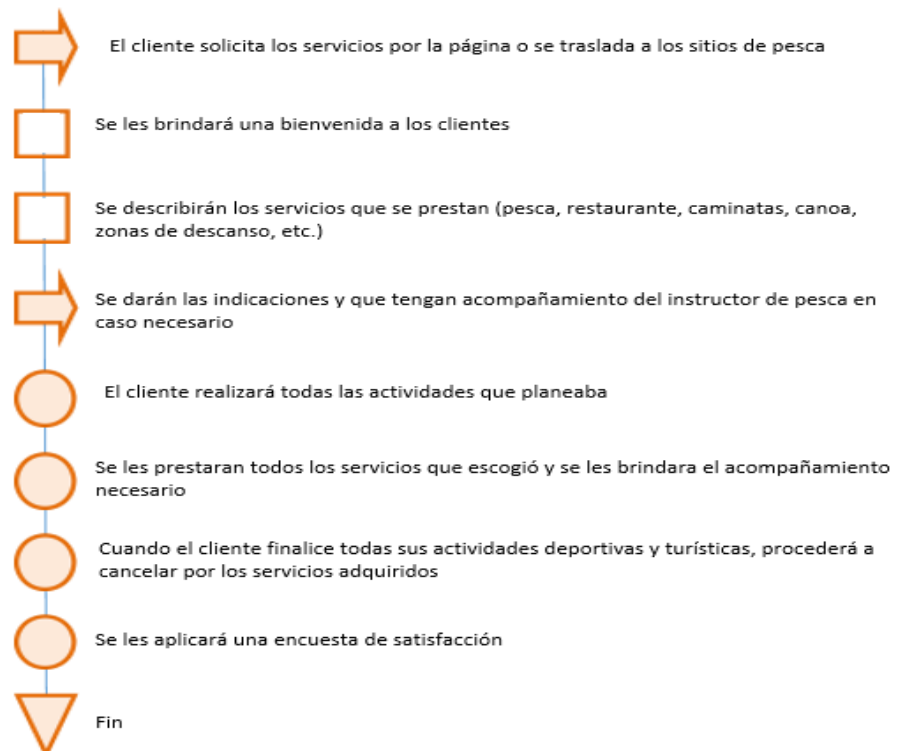
Durante estas adecuaciones y construcciones, los alevinos estarán en su primera fase de crecimiento, que dura aproximadamente tres meses, antes de ser trasladados al lago de pesca. Al mismo tiempo, en el lago de crecimiento se introducirán nuevos alevinos para iniciar una nueva producción. Este proceso se llevará a cabo mientras se realizan las mejoras en el terreno y se construye el kiosco, permitiendo así avanzar paralelamente en las operaciones y el crecimiento de los alevinos.

Diagrama de Flujo del Servicio a Ofrecer

En este diagrama se observa los servicios que están disponibles, para llevar a cabo el buen funcionamiento y rendimiento de la empresa turística.

Figura 17

Diagrama de Flujo de la Prestación de Servicios.



Factores Condicionantes del Proyecto.

Mano de Obra. La mano de obra para la empresa es de fácil acceso ya que en el entorno se encuentra fácilmente mano de obra para la prestación del servicio, por tanto, se requieren personas con experiencia en los procesos de pesca, atención al cliente y mercadeo, con buena disposición y actitud para atender público. Solo el administrador tendrá estudios superiores o estudiante por terminar su carrera con tiempo disponible para administrar el negocio.

Servicios Públicos. En el sector existen servicios públicos domiciliarios necesarios para la prestación de un óptimo servicio.

Vías de Acceso. Las vías de acceso al sector se encuentran en buenas condiciones, cuenta con carretera pavimentada que permiten entrar y salir a los clientes, además de tener acceso a parqueadero.

Disponibilidad de Insumos y Materias Primas. Los insumos y materia prima principal se comprarán en la ciudad, contribuyendo al desarrollo del comercio de esta, además, se tendrá una base de datos de proveedores que permite comparar precios, calidad de los productos.



Permisos para cría de alevinos en estanque. solicitar permiso a la Autoridad Nacional de Acuicultura y pesca (AUNAP), que se encuentra radicada en la ciudad, que otorga este permiso para la cría de peces en estanque, esto es válido, ya que esta entidad ofrece capacitación para el desarrollo de alevinos.










Insumos a Utilizar para la Prestación del Servicio

A continuación, se describen los artículos necesarios para la puesta en marcha de las diferentes actividades en el nuevo negocio.

Tabla 9

Máquinas y equipos.

Detalle	Imagen	Cant.	Valor unitario	Total
Motobomba: Esta motobomba será de dos caballos de fuerza a ACPM, la función de esta motobomba es realizar el recambio de agua necesario, bridar oxígeno y movimiento a los lagos.		4	\$650.000	\$2'600.000
Balanza Electrónica Brazo Hasta 200 Kg: Bascula de 200kg para pesar los alimentos antes de distribuirlo a los lagos y pesar los peces cuando se saquen del estanque.		1	\$220.000	\$220.000

Planta eléctrica: Generar electricidad en caso de que no haya suministro eléctrico o sea intermitente. 1.000 W.		1	\$1.331.500	\$1.331.500
Congelador industrial: este congelador será utilizado para el almacenamiento de los pescados antes de ser comercializados al público y en los restaurantes con los cuales hay alianzas directas.		1	\$3.400.000	\$3.400.000
Mesones industriales: Se utilizará para arreglar los pescados y disponerlos en el congelador industrial para su debida comercialización, preparación y consumo.		1	\$2.500.000	\$2.500.000
Máquina etiquetadora: Se utilizará para etiquetar las bolsas donde se empacarán los pescados pertenecientes al plan de negocios; esta etiqueta es con el fin de resaltar la imagen del producto y que la marca sea reconocida en el mercado.		1	\$250.500	\$250.500
Estufa industrial: Se dispondrá en la cocina del restaurante, para calentar, cocinar y preparar los alimentos requeridos en el restaurante.		1	\$695.000	\$695.000
Lavaplatos en acero inoxidable: será necesario un lavaplatos de gran volumen para la cocina del restaurante para un buen manejo, distribución y elaboración de los alimentos producidos para los clientes.		1	\$185.900	\$185.900
Mesas en madera rústica: Se dispondrá de mesas de madera para tener ese ambiente campestre, estas mesas serán para que los clientes consuman sus alimentos en el restaurante o en los quioscos para que sigan sus actividades recreativas.		4	\$1.200.000	\$3.600.000
Sillas en madera rústica: Estas acompañaran las mesas de madera para que los clientes se sienten a disfrutar de sus alimentos.		16	\$80.000	\$960.000
Sillas de madera: Estas sillas estarán disponibles alrededor del lago para que los visitantes puedan		6	\$250.000	\$1'500.000





disfrutar de la vista y las actividades recreativas, además de que puedan ver a sus acompañantes disfrutar del lugar.				
Sillas plásticas Rimax: Estarán disponibles para reuniones y actividades que requieran de una logística para la distribución de los clientes, y que estén disponibles para que los clientes estén cómodos en sus actividades recreativas y recreativas.		60	\$50.000	\$3.000.000
Mesas plásticas Rimax: Necesarias para colocar las comidas y bebidas de los clientes.		10	\$120.000	\$1'200.000
Escritorios: Estarán en la oficina para la distribución de los equipos de oficina.		2	\$749.000	\$217.000
Sillas para escritorio: Se dispondrá en la oficina para la comodidad y una correcta postura del gerente y la secretaria.		1	\$217.000	\$300.000
Hamacas		16	\$150.500	\$2.400.000

Tabla 10*Batería de Baños*

Detalle	Imagen	Cantidad	Valor unitario	Total
Baños: infraestructura disponible a disposición de los clientes para que hagan uso de ello, estas se encontraran en óptimas condiciones.		4	\$550.000 Combo con lavamanos	2.200.000
Duchas: estarán disponibles en caso de que los clientes deseen bañarse después de nadar o realizar alguna actividad y que requiera ducharse un poco.		2	\$38.000	\$76.000

Tabla 11*Equipos Electrónicos*


















Detalle	Imagen	Cantidad	Valor unitario	Total
Ventilador de techo: Estarán dispuestos en el restaurante para mejorar la temperatura y dar un ambiente más fresco y ventilado.		14	\$160.000	\$640.000
Televisor de 70": Se encontrará en lugar visible del restaurante.		1	\$ 3.000.000	\$3.000.000
Computador de mesa: Equipo necesario para la administración, y la secretaria para la correcta ejecución de sus funciones.		1	\$1.971.000	\$1.971.000
Estabilizador: Equipo regulador de energía para los equipos de oficina (computador e impresora).		2	\$70.000	\$140.000
Teléfono inalámbrico: Herramienta necesaria para la comunicación de los clientes con el negocio para obtener información o hacer alguna reserva.		1	\$215.000	\$215.000
Impresora: Equipo de oficina para la impresión de documentos y escanear documentos necesarios.		1	\$650.000	\$650.000
Calculadoras: Necesaria para sacar cuentas requeridas.		1	\$28.000	\$28.000
Baffles		2	\$1.000.000	\$2.000.000

Tabla 12*Accesorios de Pesca y Herramientas de Limpieza.*

Detalle	Imagen	Cantidad	Valor unitario	Total
Canoas: Se tendrá una canoa para el traslado dentro del lago y hacer labores de limpieza en el mismo.		1	\$600.000	\$600.000
Remos: Se utilizarán para los paseos en canoas.		1 par	\$180.000	\$180.000
Rastrillo: Herramienta necesaria para barrer hojas y demás basuras que se encuentran en el suelo, y poder ofrecer un ambiente limpio y agradable.		3	\$31.000	\$93.000
Pala: Necesaria para recoger basura, o elementos pesados para las manos, es una herramienta muy útil para el aseo.		3	\$46.800	\$140.400
Alicate: Herramienta para apretar tuercas o doblar alambres, dependiendo cual sea su uso requerido.		2	\$9.900	\$19.800
Martillo: Herramienta para golpear, en especial para clavar y extraer clavos, dependiendo cual sea su uso requerido.		2	\$32.000	\$64.000
Canecas para distribución de basuras: Muy indispensable para la correcta recolección y distribución de las basuras de acuerdo con la clasificación.		6	\$32.000	\$192.000
Escamadores: Utensilio muy útil para escamar los pescados y serán dispuestos para el consumo en el lugar o para la comercialización.		4	\$24.500	\$98.000
Cuchillos: Elementos necesarios para arreglar los pescados, y dejarlos listos para consumir y comercializar.		1 set de 9 cuchillos	\$85.000	\$85.000
Cañas de pescar con carretel: Estas estarán disponibles para el alquiler en caso de que los clientes lo requieran.		20	\$70.500	\$1.410.000
Anzuelos de pesca: estarán disponibles para la pesca, con el		100	\$10.000	\$1.000.000



nylon, para los que no saben manejar la caña.				
Nylon de pesca de 300mt por libras de soportes: Estará disponible en caso de que revienten el nylon de las cañas de pescar y sean cambiados y así los clientes puedan seguir con su actividad pesquera.		15	\$42.500	\$637.000
Caja de accesorios para pesca: Son cajas con todos los accesorios necesarios para que la caña de pescar pueda funcionar de la manera correcta, está compuesta por anzuelos de diferentes tamaños, y accesorios para que el anzuelo trabaje correctamente junto con la caña de pescar.		4	\$18.000	\$72.000

Tabla 13*Otras inversiones Necesarias.*








Detalle	Imagen	Cantidad	Valor Unitario	Valor
Construcción de kiosco: Para atender los clientes que consumen bebidas y comidas y otras adecuaciones.		1	\$18.000.000	\$18.000.000
Utensilios de cocina. Ollas calderos, cacerolas de diferentes tipos		1	\$ 3.000.000	\$3.000.000
Locería (platos y cubiertos) para el servicio del restaurante.		10 vajillas	\$250.000	\$2.500.000
		50 juegos de cuchara, tenedor y cuchillo.	\$8.000	\$400.000

Tabla 14*Compra de Insumos de Alevinos y Comida*

Detalle	Imagen	Cantidad	Valor unitario	Valor
Cachama: Se necesitan para poblar los lagos.		2.000	\$140	\$280.000
Bocachico: Se necesitan para poblar los lagos.		1.000	\$160	\$160.000
Mojarra: Se necesitan para poblar los lagos.		2.000	\$140	\$280.000
Comida para peces: Comida necesaria para alimentar los peces. Por 3 meses.		60 bultos	\$90.000	\$5.400.000

Nota: Los alevinos se comprarán de 2,5 cms no sexuado. De 45días de nacidos.

Análisis de Gestión Ambiental

La gestión ambiental es la estrategia o plan de actuación con el que se intenta organizar toda la serie de actividades humanas de forma que impacten lo menos posible en el medio ambiente, buscando así un desarrollo sostenible y un equilibrio entre los intereses económicos y materiales del ser humano, y la conservación del medio ambiente. (Acota, 2019)

Objetivos de la Gestión Ambiental

Por medios de acciones de gestión ambiental, la empresa establecerá medidas de estricto cumplimiento para el mantenimiento de la parte ambiental del proyecto. En ese sentido, cabe resaltar que cada vez los gobiernos son más estrictos en el cuidado del medioambiente como uno de sus pilares políticos.

Supone a su vez el establecimiento de principios de defensa del entorno ecológico y el uso correcto de medios de producción y recursos a su alcance. Es decir, el crecimiento económico y la obtención de beneficios debe producirse dentro de un modelo de funcionamiento basado en el equilibrio natural y el desarrollo sostenible.

La finalidad de la gestión ambiental del proyecto es contribuir a la mejora del medio ambiente y su cuidado, a la preservación de los principios naturales del hombre y la promoción del desarrollo sostenible mediante el establecimiento de objetivos claros a corto y largo plazo. Para ello, el presente trabajo estará respaldado por tres importantes enfoques:

Motivación Ambiental

Los conceptos de eficiencia, uso responsable de los recursos naturales tienen como objetivo reducir los impactos ambientales y económicos en los diferentes hábitats. Teniendo en cuenta que en los lagos se hará reproducción de alevinos, estos deben cumplir con los

requerimientos necesarios permanentes mientras se convierten en peces que puedan defenderse en el medio natural. Además, se puede hacer caminatas por el entorno y se requiere que los visitantes tengan conciencia y cultura ambiental para que no dañen las plantas que existen en este.

Motivación Económica

Asegura un nivel de competitividad económica que no entre en conflicto con los objetivos de protección de especies o de derroche de recursos naturales. A menudo resultan en pérdidas financieras y de eficiencia, pues reemplazar elementos mal manejados resultará en una disminución de la rentabilidad.

Motivación Social

La actividad de toda la organización debe estar acorde con los nuevos valores ambientales y culturales, considerando que el comportamiento de algunas personas puede afectar el equilibrio ecológico.

Teniendo en cuenta que el modelo de negocio se hará en el área rural, donde se está rodeado de naturaleza, es necesario tener algunas políticas ambientales para proteger el medio ambiente donde se promueva el desarrollo sostenible para lograr un crecimiento económico limpio y ecológico.

El Principio de Responsabilidad Medioambiental: “todos podemos mejorar nuestro entorno” este sería una invitación que se haría a los visitantes para que no realicen acciones o actos que vayan en contra de la naturaleza, un ejemplo sería arrojar los elementos de desperdicios en sus respectivos lugares, no molestar animales, ni plantas del entorno.

El Principio de Prevención: Es un principio de precaución que respalda la adopción de medidas protectoras ante las sospechas fundadas de que ciertos productos o elementos que crean un riesgo grave para el medio ambiente donde se desarrolla el proyecto.

El Principio de Precaución en materia ambiental se distingue del principio de prevención porque el primero exige tomar medidas que reduzcan la posibilidad de sufrir un daño ambiental grave a pesar de que se ignore la probabilidad precisa de que éste ocurra, mientras que el principio de prevención obliga a tomar medidas dado que se conoce el daño ambiental que puede producirse.

Para el caso existen los lagos con peces y alevinos que pueden sufrir contaminación si se arrojan materiales que puedan afectar los peces, también el dar comida a los animales que se encuentran en el entorno como loros, micos, gallinas, cerdos, entre otros.

El Que Contamina Paga. Esto en los casos que alguien cause algún daño que pueda afectar el medio ambiente de manera consiente, perjudicando el buen desarrollo del proyecto.

Algunos de los puntos que deben incluirse en este compromiso ambiental que guiará la política de la empresa son:

- Siempre se actuará según las leyes y normas de la gestión ambiental que se rigen a nivel nacional y local.
- Se minimizará en lo posible todo impacto ambiental.
- Se minimizará en lo posible los residuos generados.
- Se abogará por la reutilización y reciclaje.

Periódicamente se realizarán constante seguimientos para verificar asegurarse de que se cumplen los puntos establecidos de políticas ambientales del negocio.

Gestión de Riesgos

Teniendo en cuenta que la gestión de riesgos es el proceso de identificar, analizar y responder a los riesgos potenciales que puedan afectar una organización, proyecto o actividad específica, para tomar medidas que minimicen o mitiguen sus efectos, buscando soluciones para hacer frente a estas situaciones eventuales, para este proyecto la seguridad y salud en el

trabajo es un aspecto importante que debe ser considerado en el desarrollo de todas las actividades relacionadas con el trabajo, es definida como “la disciplina que se ocupa de la prevención de lesiones y enfermedades causadas por las condiciones de trabajo y de la protección y promoción de la salud de los trabajadores”. (Ministerio del Trabajo, 2015). Su propósito es mejorar las condiciones y el medio ambiente de trabajo y la salud ocupacional, lo que significa promover y mantener el bienestar físico, mental y social de los empleados en todas las ocupaciones. (Ministerio de Salud y Protección Social, 2012) Si bien la legislación vigente establece parámetros y lineamientos para asegurar el bienestar general de los trabajadores, nos preocupa que este no se cumpla en su totalidad, lo que genera un aumento de accidentes y enfermedades profesionales. Información de la OMS (Organización Mundial de la Salud) En el marco de la seguridad y salud en el trabajo, se busca promover y prevenir los riesgos, causas de accidentes y enfermedades de la población trabajadora; Entre los diversos factores de riesgo encontramos:

Riesgo Físico. Uno de los principales riesgos físicos encontrados es la posibilidad de que uno de los clientes pueda sufrir una lesión con un anzuelo o al sacar el pez de este, ya que en el lomo tiene espinas que si no sabe manipularlo le puede causar rasguños o cortaduras en las manos; así mismo, se tiene también las altas temperatura de calor que si no se protege la cabeza con una gorra puede sufrir insolación.

Riesgo Biológico. En esta actividad, según (González & García) el principal causante de riesgo biológico es la aparición de hongos, debido a la baba (baba de pescado), que provoca alergias entre los dedos de los pies, así como la denominada hongo melancólico (pitiriasis versicolor) y el pinchazo o mordisco de las aletas no están muy alejados del sistema de defensa de los peces provocando infecciones o inflamaciones. Este riesgo es el más alto y probable que puedan sufrir los clientes.

Riesgo Biomecánico. En las actividades pesqueras, el motivo del movimiento repetido es el lanzamiento del anzuelo o cañas de pescar suelen cansar el brazo por el tiempo que deben mantenerlo en una misma posición hasta que agarran el pez, esto puede causar dolor en los músculos del brazo y en la mano donde se ejerce la fuerza para sostenerlo.

Riesgo de Seguridad. Incluye factores locales y públicos reflejados en la pesquería, superficies irregulares o resbaladizas que provoquen caídas o lesiones del pescador, debido a que están a la orilla del lago y si dan una mala pisada pueden caer al mismo, por lo que se propone que siempre habrá una persona cerca de ellos para ayudarles en el desarrollo de su actividad, evitando riesgos innecesarios para el cliente. En esta parte también se verían aspectos como daño en los carretes de nylon o en la caña de pescar, para que se realice la pesca de forma segura.

Riesgo Psicosocial. Se refiere al estado de la actividad, que muestra la organización y planificación del trabajo, la carga mental y emocional, la relación entre la vida laboral y la situación económica. En este aspecto, la actividad de pesca recreativa está pensada especialmente para aquellas personas que quieran desestresarse, cargarse de buena energía y desahogar todo problema emocional que tenga en el momento, con el contacto con la naturaleza, combinado con la paciencia y tranquilidad que se debe tener al realizar esta actividad al aire libre.

Riesgo por Escasez de Materia Prima. En este caso sería la pérdida o muerte de alevinos que atrasarían o pararían las actividades, por lo que se requieren piscinas de criadero para los alevinos y luego cuando están grandes (3 meses) se echan al estanque para que crezcan y hagan parte de la producción de pescado.

Riesgo por Factores Climáticos. Al ser estanques construidos artificialmente, se deben tener las precauciones hay que comprobar regularmente los valores del agua, vertiendo más agua

su nivel óptimo, ya que el calor y el consiguiente calentamiento del agua pueden perjudicar su calidad y la salud de los peces. También se debe limpiar la bomba y el filtro periódicamente.

Acciones a realizar

Para mitigar los riesgos mencionados anteriormente, se mantendrá un botiquín con elementos de primeros auxilios, además en el estanque siempre permanecerá una persona para ayudar a los clientes en el uso de los aparejos de pesca con el fin de evitar accidentes. También se podría establecer un protocolo de respuesta en caso de lesiones o accidentes, así como un plan de comunicación en caso de cancelación de actividades debido a condiciones climáticas adversas.

Cabe resaltar que se debe hacer seguimiento a los riesgos que se presenten y llevar como estadísticas que permitan generar estrategias para mitigar el impacto del riesgo, evitando al máximo que se pueda volver a presentar. La gestión de riesgos es un proceso iterativo y continuo, ya que los riesgos y las condiciones pueden cambiar con el tiempo. Es fundamental revisar y actualizar regularmente el plan de gestión de riesgos para garantizar su relevancia y efectividad.

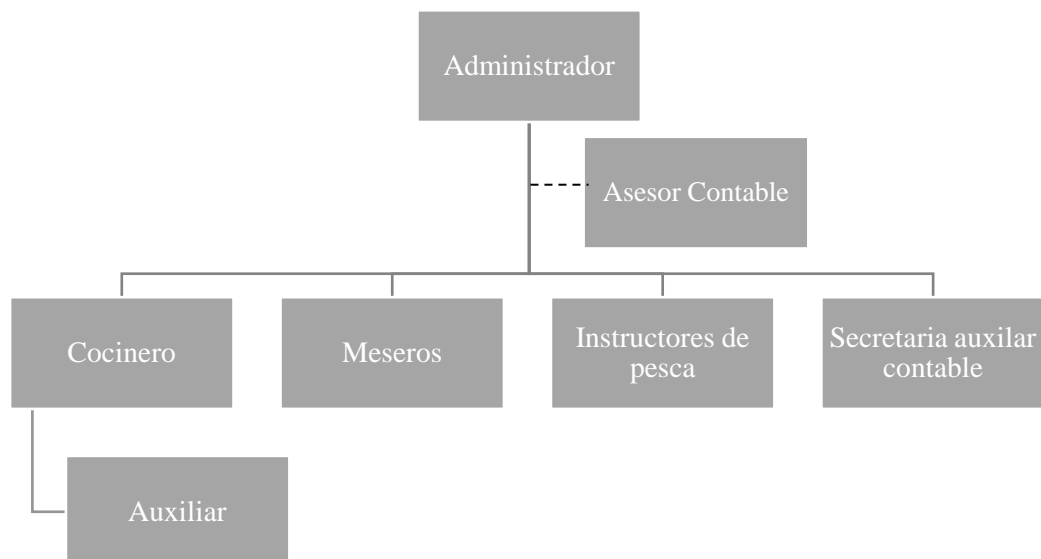
Estudio administrativo y organizacional

En esta parte se tendrá en cuenta la estructura organizacional, las funciones de los diferentes cargos y el tipo de empresa a conformar entre otros.

Estructura Organizacional

Figura 18

Organigrama.



Administrador: Su función junto con el equipo de trabajo es planificar, organizar, dirigir, y controlar las actividades de la organización, ordenar pagos, compras de insumos y materias primas, asignación de sueldos, tramitación, contratación y renovación del personal adecuado, realizar labores comerciales. Básicamente es velar por que la organización se encuentre en óptimas condiciones y presente los mejores resultados, logrando los objetivos propuestos y representar jurídicamente la empresa.

Cocinero: Se encarga del correcto desarrollo de las operaciones relacionadas con la preparación y elaboración de los diferentes platos que los clientes desean según el portafolio

de productos, de una correcta distribución de los espacios en la cocina, es encargado de un correcto inventario de materias primas y de los productos terminados, a su mando están los ayudantes de cocina y él les delegará sus funciones en la cocina.

Ayudante de Cocina: Apoya en el desarrollo de las operaciones y actividades de preparación y elaboración de los diferentes platos, será un apoyo en todas las actividades a realizar por el cocinero aparte de esto se encargarán de la distribución de los alimentos a los clientes, tendrá un buen manejo y distribución de las materias primas.

Contador: Es el responsable de mantener al día los soportes contable, elaborar y presentar los estados financieros al menos una vez al año, preparar la información financiera administrativa y tributaria para la toma de decisiones, expedir certificaciones que se fundamenten en los registros contables, se encargara de organizar, dirigir y controlar las cuentas por cobrar, el contador estará por prestación de servicios y tendrá como apoyo una secretaria auxiliar contable, todo con la finalidad de mantener la liquidez y el buen funcionamiento del negocio.

Secretaria Auxiliar Contable: Es responsable de la planificación contable y administrativa, tendrá como función atender las llamadas telefónicas de los clientes, recibir la correspondencia, radicarla y entregarla, brindar información necesaria sobre los servicios, elaborar la nómina y liquidación de seguridad social, archivar facturas de compras y venta de servicios, tener al día los documentos contables, administrar la documentación y tener al día la información para suministrársela al contador y que trabajen en equipo.

Instructor de Pesca: Se encargará de brindar toda la asesoría y el acompañamiento a las personas que visiten el lugar, estará para ayudar y enseñar las diferentes técnicas de cómo pescar con caña de pescar, lanzamiento de la caña al lago, colocación de carnadas, realizar el

mantenimiento constante de los equipos de pesca, debe de estar disponible para cualquier inquietud, poseer los conocimientos de pesca y cuidados necesarios.

Mesero: Ejecuta actividades de la atención a clientes y actividades de aseo, orden en general de las instalaciones; restaurante, baños, duchas, oficinas, que las instalaciones en general se encuentren en óptimas condiciones y también son apoyo para actividades requeridas.

Constitución De La Empresa

En Colombia existen varios tipos de constitución empresarial, para lo cual se analizará aquella que se ajuste a las necesidades descritas en el presente proyecto. La empresa se clasifica según el aspecto jurídico en el cual encaje, sea por el cumplimiento de requisitos exigidos por la ley y la forma como su único propietario inicie desde el primer momento de la constitución. Para ello se creará una Sociedad de Acción Simplificada S.A.S.

Ventajas que Ofrecen las SAS

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 SAS 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 tener una estructura compleja como las de una sociedad anónima.

Las acciones pueden ser de distintas clases, 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 pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS 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 SAS, 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 SAS 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 SAS 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 corresponderán 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.

Aspectos Legales, Fiscales y Laborales

Estructura Jurídica

Para la constitución de la empresa existen unos procedimientos y unas normas específicas que seguir:

Requisitos Para la Constitución de la (SAS) de Conformidad con la Ley 1258 de 2008

- Diligenciar la minuta del acto constitutivo.
- Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas (ciudad o municipio donde residen).
- Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.
- El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.
- La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

- Puede ser constituida por una o varias personas, bien sean naturales o jurídicas, mediante contrato o acto unilateral que conste por documento privado, debidamente inscrito en el registro mercantil de la Cámara de Comercio correspondiente (Artículo 1 y 5 de la Ley 1258 de 2008). Su constitución puede hacerse por documento privado o por escritura pública.

Requisitos de Funcionamiento

Para la formación de la empresa se deben tramitar los siguientes requisitos:

Cámara de Comercio del Municipio de Barrancabermeja

- Verificación en la Cámara de Comercio de Barrancabermeja que no exista un nombre o razón social igual al que se le va dar a la empresa a crear.
- Realizar el acta de constitución y estatutos.
- El acta y estatutos grabados en archivo Word en un cd.
- Debe dirigirse al banco Agrario y cancelar la Boleta Fiscal (donde debe mostrar el acta de constitución y estatutos)

Para su registro se debe llevar a la Cámara de Comercio los siguientes documentos:

- Acta de constitución y Estatutos.
- El acta de constitución y estatutos en un archivo Word.
- La boleta fiscal cancelada.
- Fotocopia de la cedula del que vaya hacer las veces del representante legal.
- Fotocopia del recibo de servicios público y en original (donde vaya a quedar la empresa).

Los siguientes documentos se realizan en la cámara de comercio y deben ir firmados por el representante legal:

- Formulario de registro Único Empresarial.
- Se realiza la inscripción del pre-RUT. (Debe venir el que hace de representante legal).

- Se diligencia el formato de Localización de usuario.
- Permiso de tablero ante Impuestos municipales.

Requisitos Tributarios

Los requisitos tributarios son tramitados en la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales; DIAN. Son los siguientes: Solicitar el Formulario de Registro Único Tributario (RUT); Solicitar el Número de Identificación Tributaria (NIT)

Requisitos de Seguridad Laboral

Los requisitos de seguridad laboral se deben tramitar en diferentes entidades, como la E.P.S, Cajas de compensación Familiar, Fondo de Pensiones, SENA, e ICBF. Se deben obtener el número patronal, inscribir a los trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de pensiones, ante las entidades promotoras de salud EPS y fondo de pensiones, afiliar a los trabajadores a los Fondos de Cesantías e inscribirse en una Caja de Compensación Familiar.

Otros requisitos de Funcionamiento

- Obtener el Registro de Industria y Comercio en la Tesorería y diligenciarlo.
- Tramitar el Concepto de Bomberos.
- Usos del suelo (permiso para colocar la pantalla led externa)

Conformación de la Empresa

La empresa estará representada ante la Cámara de Comercio de Barrancabermeja bajo la figura de Persona Jurídica. La cual desarrollara actividades encaminadas a la venta servicios, con el fin de obtener una utilidad en sus ventas.

Esta persona Jurídica puede inscribirse como Empresa ante la Cámara de Comercio, comprometerse con terceros, obtener créditos, la empresa pagara el IVA y las retenciones de ley.

Gestión del Recurso Humano

Para la gestión del talento humano requerido para el presente proyecto, se tendrá en cuenta solo el personal necesario para el arranque, ya que en la medida que va creciendo el negocio, se irá aumentando la contratación. En la siguiente tabla, se detallan los roles relacionados en el organigrama anteriormente propuesto.

Tabla 15

Personal requerido

CANTIDAD	CARGO	PERFIL
1	Administrador	Estudiante de administración de empresas últimos semestres o carreras afines
1	Secretaria auxiliar contable	Experiencia de dos años en cargos similares
1	Cocinero	Experiencia en gastronomía
1	Auxiliar de cocina	Experiencia en cocina
3	Meseros*	Experiencia en servicio al cliente
2	Instructor de pesca	Experiencia en labores de pesca

Nota. los meseros serán contratados por día de trabajo.

Los cargos de la mano de obra directa se liquidarán con base en el salario mínimo legal vigente, incluyendo las prestaciones sociales correspondientes, considerando el factor prestacional indicado en la siguiente tabla.

Tabla 16

Carga Prestacional

CONCEPTO	FACTOR
Cesantías	8,33%
Interés cesantías	1,00%
Vacaciones	4,17%
Prima	8,33%
Parafiscales	9,00%
Salud y pensión	20,50%
Dotación	7,00%
Riesgos profesionales	0,52%
TOTAL FACTOR PRESTACIONAL	58,86%

Para establecer la estructura salarial, se consideran diversos factores, entre ellos: el salario base de liquidación, que corresponde al salario mínimo mensual para el año 2024, equivalente a un millón trescientos mil pesos (\$1.300.000 + subsidio de transporte); las habilidades requeridas para el cargo; la experiencia; la ubicación geográfica (en este caso, Barrancabermeja); y la oferta del sector.

Bajo estas condiciones, la siguiente tabla presenta la estructura salarial, que incluye los diferentes cargos y detalla la contratación de personal tanto mensual como anual. Es importante destacar que se contemplan contrataciones a término fijo (para los cargos de administrador y secretaria auxiliar) y por prestación de servicios (para cocinero, auxiliar de cocina, instructor de pesca y meseros). Para estos últimos, cuya labor se requiere únicamente los días en que se ofrece el servicio de alimentación (viernes, sábado y domingo), se calculan los pagos tomando como base el salario mínimo legal vigente, el subsidio de transporte y las prestaciones sociales. El valor por hora para estos cargos se establece en \$10.000. De acuerdo con las horas trabajadas por cada funcionario temporal.

Para el cálculo de los honorarios se toma en consideración la siguiente relación.

Tabla 17

Cálculo del Valor de la Hora Laboral Basado en el SMLV.

Salario base (SMLV)	Salario Total	Salario Anual	Valor / h
\$ 1.300.000	\$ 2.322.460	\$ 27.869.521	9.667

Tomando en cuenta estas consideraciones la estructura salarial se evidencia a continuación.

Tabla 18*Estructura Salarial*

Cargo	Cantidad	Salario Base	Salario total	SALARIO ANUAL
Administrador	1	\$ 2.700.000	\$ 3.870.450	\$ 46.445.400
Secretaria auxiliar contable	1	\$ 1.300.000	\$ 2.322.460	\$ 27.869.521
Asesor Contable	1	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Cocinero (8h / día)	1	\$ 960.000	\$ 960.000	\$ 11.520.000
Auxiliar de Cocina (8h / día)	1	\$ 960.000	\$ 960.000	\$ 11.520.000
Meseros (8h / día)	3	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 21.600.000
Instructor de pesca (8h / día)	2	\$ 960.000	\$ 960.000	\$ 23.040.000

Plan Económico y Financiero

En el siguiente estudio demuestra la viabilidad económica que tiene la propuesta del Montaje de un centro de pesca recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja, teniendo en cuenta las ventas proyectadas, los costos de producción, así como los gastos generales en que incurrirá la Empresa durante los cinco (5) años de evaluación financiera.

Inversiones

Inversión Fija

La Inversión fija, está compuesta por los, equipos, muebles y enseres y las adecuaciones requeridas para la puesta en marcha de la empresa. Se obtuvieron inversiones fijas de **\$ 88.511.800.**

Tabla 19

Inversión Fija

CONCEPTO	VALOR
Adecuaciones locativas	\$ 27.314.000
Maquinaria y Equipos	\$ 18.422.900
Muebles y enseres	\$ 16.116.700
Equipos de oficina	\$ 7.061.000
Herramientas	\$ 19.597.200
TOTAL	\$ 88.511.800

Inversión Diferida

La Inversión diferida está representada por los gastos preoperativos en los que incurrirá la

empresa antes de iniciar sus actividades. En la siguiente tabla se muestra los costos en que incurrirá para la constitución, la promoción, permisos y publicidad de la empresa una vez

se inicie, los cuales se amortizarán a cinco años de vida útil del proyecto para un valor anual a contemplar de \$8.050.000.

Tabla 20

Inversión Diferida

CONCEPTO	VALOR
Constitución de la empresa	\$ 950.000
Capacitación	\$ 300.000
Permisos	\$ 800.000
Publicidad	\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 8.050.000
Valor Amortización Anual (Por cinco años)	\$ 1.610.000

Capital de Trabajo

Se considera el capital de trabajo la suma de dinero requerida para la puesta en marcha del negocio, estableciendo que se deben tener recursos para los primeros 4 meses de funcionamiento.

Tabla 21

Capital de Trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MES	VALOR A NECESITAR
Costos del producto (Prestación del servicio)	\$ 11.034.938	\$ 44.139.753
Gastos de Administración y Ventas	\$ 14.005.795	\$ 56.023.178
Gastos Financieros	\$ 517.000	\$ 1.021.865
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 76.032	\$ 304.128
(Depreciaciones y amortizaciones)	\$ 1.029.058	\$ 4.116.232
TOTAL	\$ 24.154.407	\$ 97.372.693

Inversión Total

El capital requerido para iniciar con la puesta en marcha del negocio corresponde a **\$193.934.493**, este se distribuye de la siguiente forma.

Tabla 22

Inversión Total

INVERSIÓN TOTAL	VALOR
Inversión Fija	\$ 88.511.800
Inversión Diferida	\$ 8.050.000
Inversión en Capital de Trabajo	\$ 97.372.693
TOTAL	\$ 193.934.493

Financiación

En cuanto a la financiación se estipuló un 71,64% (\$138.934.493) provenientes de los aportes de los socios del negocio y un 28,36% (\$ 55.000.000) derivados de un crédito bancario a solicitar a 3 años a una tasa del 11,88% efectivo anual, en la siguiente tabla se evidencia la amortización del dicho crédito.

Tabla 23

Amortización Crédito

AÑO	PAGOS	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
1	\$ 21.695.172,91	\$ 5.377.472,87	\$ 16.317.700,04	\$ 38.682.299,96
2	\$ 21.695.172,91	\$ 3.438.629,67	\$ 18.256.543,24	\$ 20.425.756,72
3	\$ 21.695.172,91	\$ 1.269.416,19	\$ 20.425.756,72	\$ 0,00
TOTAL	\$ 65.085.518,72	\$ 10.085.518,72	\$ 55.000.000,00	

Costos

Se deben tener en cuenta de igual manera los costos fijos y variables, los cuales permitieron obtener costos unitarios de acuerdo a los servicios a ofrecer y a la demanda potencial.

Tabla 24

Proyección de la demanda de almuerzos

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda	6.912	7.258	7.657	8.116	8.644

Tabla 25

Proyección de la demanda del servicio de pesca

Servicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda	3.663	3.847	4.058	4.302	4.581

Costos Fijos

Los costos fijos están asociados a la mano de obra directa, arriendo, depreciación, seguros y gastos de administración y ventas en un 20%, recopilado en los montos recopilados en las siguientes tablas.

Tabla 26

Costos Fijos Almuerzos

COSTOS FIJOS		COSTOS FIJOS
Costos Indirectos Fijos		\$ 26.487.471
Arriendo	\$ 21.600.000	
Servicios	\$ 1.157.760	
Depreciación	\$ 3.074.212	
Seguros	\$ 147.383	
Gastos de administración y ventas	\$ 508.116	\$ 65.074.767
TOTAL		\$ 91.562.238

Tabla 27*Costos Fijos Servicio de Pesca*

COSTOS FIJOS		COSTOS FIJOS
Costos Indirectos Fijos		\$ 10.238.988
Arriendo	\$ 5.400.000	
Servicios	\$ 289.440	
Depreciación	\$ 4.385.673	
Seguros	\$ 36.846	
Gastos de administración y ventas	\$ 127.029	\$ 57.874.767
TOTAL		\$ 68.113.755

Costos Variables

Los costos variables están asociados a los servicios en un 20% y materias primas para el primer año de operación, tal como se muestra a continuación.

Tabla 28*Costos Variables Almuerzos*

	COSTOS VARIABLES	VALOR ANUAL
Materia Prima		\$ 82.944.000
Costos Indirectos Variables		\$ 2.894.400
TOTAL		\$ 85.838.400

Tabla 29*Costos Variables Servicio de Pesca*

COSTOS VARIABLES	VALOR ANUAL
Materia Prima	\$ 6.960.000
Costos Indirectos Variables	\$ 2.894.400
TOTAL	\$ 9.854.400

Gastos de administración y Ventas

Es preciso tomar en consideración para el cálculo de los costos fijos los gastos de administración y ventas, los cuales se pueden observar a detalle a continuación:

Tabla 30

Gastos de administración y Ventas

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	\$ 17.653	\$ 211.830
Seguros	\$ 20.831	\$ 249.973
Depreciación Construcciones	\$ 8.536	\$ 102.428
Depreciación Maquinaria y Equipos	\$ 15.352	\$ 184.229
Depreciación Muebles y enseres	\$ 134.306	\$ 1.611.670

Depreciación Equipos de oficina	\$	82.378	\$	988.540
Depreciación Herramientas	\$	32.662	\$	391.944
Arrendamiento	\$	250.000	\$	3.000.000
Servicios	\$	227.000	\$	2.724.000
Papelería	\$	500.000	\$	6.000.000
Amortización de Diferidos	\$	134.167	\$	1.610.000
Imprevistos	\$	100.000	\$	1.200.000
TOTAL	\$	1.772.884	\$	21.274.613

Finalmente, los gastos de administración y ventas totales se evidencian a continuación:

Tabla 31

Gastos totales de administración y Ventas

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto de Personal Administrativo	\$ 6.192.910	\$ 74.314.921
Gasto de personal de ventas	\$ 6.040.000	\$ 72.480.000
Gastos de Administración	\$ 1.772.884	\$ 21.274.613
TOTAL	\$ 14.005.795	\$ 168.069.534

Ingresos

Teniendo en cuenta el estudio de mercados realizado, se estima un crecimiento de la demanda promedio del 5%. Este pronóstico se realiza para 5 años, considerando el periodo 0 como el periodo preoperativo, reportando ingresos a partir del año 1.

Igualmente, para realizar dicha proyección, se consideran los precios de venta de los servicios, que corresponden a \$33.000 pesos para los servicios de alimentación (Almuerzo tradicional), \$27.000 para el servicio de pesca, y \$5.000 pesos para la entrada al parque recreacional.

La proyección se evidencia a continuación.

Tabla 32

Proyección de ventas durante los primeros 5 años

Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ALMUERZO	6.912	7.258	7.657	8.116	8.644
PESCA	3.663	3.847	4.058	4.302	4.581
Ingresos Operacionales por ventas de almuerzo	\$ 228.096.000	\$ 251.475.840	\$ 274.592.757	\$ 301.255.713	\$ 332.066.641
Ingresos Operacionales por ventas de servicio pesca	\$ 98.910.720	\$ 103.856.256	\$ 109.568.350	\$ 116.142.451	\$ 123.691.710
Ingresos Operacionales por ventas de entradas	\$ 34.560.000	\$ 36.288.000	\$ 38.283.840	\$ 40.580.870	\$ 43.218.627
		5%	5%	5%	5%

Posteriormente, es vital conocer los ingresos y egresos estimados para el funcionamiento de la empresa durante los cinco años estipulados, es por esto que, se realizan las siguientes proyecciones.

Estado de Resultados

El Estado de resultados proyectado a 5 años, permite identificar tanto los ingresos, costos, gastos y utilidades a obtener con la puesta en marcha del negocio, en este caso, se observan utilidades desde el primer año de operación, presentando crecimiento en los años siguientes.

Tabla 33

Balance General

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos Operacionales por ventas de almuerzo	\$ 228.096.000	\$ 251.475.840	\$ 274.592.757	\$ 301.255.713	\$ 332.066.641
Ingresos Operacionales por ventas de servicio pesca	\$ 98.910.720	\$ 103.856.256	\$ 109.568.350	\$ 116.142.451	\$ 123.691.710
Ingresos Operacionales por ventas de entradas	\$ 34.560.000	\$ 36.288.000	\$ 38.283.840	\$ 40.580.870	\$ 43.218.627
TOTAL INGRESOS	\$ 361.566.720	\$ 391.620.096	\$ 422.444.947	\$ 457.979.035	\$ 498.976.979
Mano de Obra Directa MOD	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Materia Prima	\$ 102.988.800	\$ 106.593.408	\$ 110.324.177	\$ 114.185.523	\$ 118.182.017
Costos Indirectos de P. S Fijos	\$ 26.487.471	\$ 27.414.533	\$ 28.374.041	\$ 29.367.133	\$ 30.394.982
Costos Indirectos de P. S Variables	\$ 2.894.400	\$ 2.995.704	\$ 3.100.554	\$ 3.209.073	\$ 3.321.391

Equipos de Oficina	\$ 7.061.000	\$ 7.061.000	\$ 7.061.000	\$ 7.061.000	\$ 7.061.000	\$ 7.061.000
Herramientas	\$ 19.597.200	\$ 19.597.200	\$ 19.597.200	\$ 19.597.200	\$ 19.597.200	\$ 19.597.200
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ -6.353.022	\$ -12.706.044	\$ -19.059.066	\$ 25.412.088	\$ -31.765.110
Total Activo Fijo Neto	\$ 88.511.800	\$ 82.158.778	\$ 75.805.756	\$ 69.452.734	\$ 63.099.712	\$ 56.746.690
Inversión diferida	\$ 8.050.000	\$ 8.050.000	\$ 8.050.000	\$ 8.050.000	\$ 8.050.000	\$ 8.050.000
Amortización diferida		\$ -1.610.000	\$ -3.220.000	\$ -4.830.000	\$ 6.440.000	\$ -8.050.000
Activo Diferido Neto	\$ 8.050.000	\$ 6.440.000	\$ 4.830.000	\$ 3.220.000	\$ 1.610.000	\$ -
ACTIVO TOTAL	\$ 193.934.493	\$ 239.411.567	\$ 279.269.082	\$ 331.955.087	\$ 423.273.327	\$ 227.731.787
Proveedores		\$ 7.492.000	\$ 7.866.600	\$ 8.299.263	\$ 8.797.219	\$ 9.122.716
Obligaciones Financieras	\$ 16.317.700	\$ 18.256.543	\$ 20.425.757	\$ -0	\$ -0	\$ 0
Impuestos por pagar		\$ 17.919.916	\$ 24.967.593	\$ 32.223.408	\$ 40.604.419	\$ 50.232.278
Total Pasivo Corriente	\$ 16.317.700	\$ 43.668.459	\$ 53.259.950	\$ 40.522.671	\$ 49.401.637	\$ 59.354.994
Obligaciones de Largo Plazo	\$ 38.682.300	\$ 20.425.757	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
PASIVO TOTAL	\$ 55.000.000	\$ 64.094.216	\$ 53.259.950	\$ 40.522.671	\$ 49.401.637	\$ 59.354.994
Aportes Sociales	\$ 138.934.493	\$ 138.934.493	\$ 138.934.493	\$ 138.934.493	\$ 138.934.493	\$ 138.934.493
Utilidades Ejercicios Anteriores			\$ 32.744.573	\$ 78.367.175	\$ 137.248.131	\$ 211.443.477
Utilidades del Presente Ejercicio		\$ 32.744.573	\$ 45.622.602	\$ 58.880.955	\$ 74.195.347	\$ 91.788.072
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)		\$ 3.638.286	\$ 8.707.464	\$ 15.249.792	\$ 23.493.720	\$ 33.692.394
PATRIMONIO TOTAL	\$ 138.934.493	\$ 175.317.352	\$ 226.009.132	\$ 291.432.415	\$ 373.871.689	\$ 475.858.436
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 193.934.493	\$ 239.411.567	\$ 279.269.082	\$ 331.955.087	\$ 423.273.327	\$ 535.213.430
VERIFICACIÓN DE SALDOS	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Flujo de Caja

El Flujo de caja muestra los flujos monetarios de la empresa, en los resultados obtenidos, se pudo evidenciar que es positivo a partir del primer año, y que en el año 0 es negativo debido a que en este se realiza la inversión para operar, esta proyección se puede evidenciar a continuación.

Tabla 35

Flujo de Caja proyectado

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA BRUTO		\$ 232.270.260	\$ 257.690.663	\$ 283.720.386	\$ 314.291.517	\$ 350.152.801
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ -193.934.493	\$ 69.089.537	\$ 70.707.590	\$ 83.601.317	\$ 100.615.222	\$ 121.573.536
FLUJO NETO DE CAJA	\$ -	\$ 45.948.097	\$ 47.445.936	\$ 60.216.364	\$ 98.783.306	\$ 265.480.798

Evaluación Financiera

Para realizar la evaluación financiera se toma como base el flujo de caja proyectado, y se determina el valor presente neto del proyecto (VPN), la tasa interna de retorno (TIR), el periodo de recuperación de la inversión (PRI) y el punto de equilibrio.

Indicadores Financieros

VPN. Este es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Para este caso, se estima la tasa de oportunidad del mercado, tomando como referencia un DTF de 7,75%, y un riesgo del 10%, estableciendo una tasa de descuento de 12,61%, determinando de esa manera el VPN, el cual se evidencia en la siguiente tabla.

Tabla 36

Cálculo VPN

Año 0	\$ -193.934.493
Año 1	\$ 69.089.537
Año 2	\$ 70.707.590
año 3	\$ 83.601.317
Año 4	\$ 100.615.222
Año 5	\$ 121.573.536
VPN	\$ 111.425.382

De los resultados obtenidos en esta evaluación se conoce que el VPN es mayor a 0, por lo tanto, el proyecto genera ingresos que permiten cubrir los egresos futuros y a pesos de hoy generan una ganancia mostrando que es viable y por ende que, pueden los socios invertir en éste.

TIR. Este, se define como la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero, por lo que permite determinar la rentabilidad del proyecto, facilitando la tasa de interés con la

que el inversionista está recuperando lo que aportó, por ello, con base en los datos arrojados por el flujo de caja libre y teniendo en cuenta las premisas anteriores se procedió a calcular la TIR aplicando la fórmula respectiva, dando como resultado una TIR del 31,70%, como se evidencia en la siguiente tabla.

Este resultado permite conocer que invertir en el proyecto genera una ganancia significativa, además de que es superior a la tasa de descuento establecida del 16,36%.

Tabla 37

Cálculo TIR

Año 0	\$ -193.934.493
Año 1	\$ 69.089.537
Año 2	\$ 70.707.590
año 3	\$ 83.601.317
Año 4	\$ 100.615.222
Año 5	\$ 121.573.536
TIR	31,70%

PRI. El Periodo de Recuperación de la Inversión es un indicador que como su nombre lo indica permite conocer el tiempo exacto (años, meses y días) en cual se recupera el total de la inversión inicial. Tal como se presenta en la tabla, el indicador para el presente proyecto corresponde a 3, un periodo prudente y dentro de los parámetros normales de cualquier idea de negocio, por ende, se considera viable y se recomienda a los socios invertir en este.

Tabla 38

Cálculo PRI

Periodo	Inversión	Flujo Caja Anual	Inversión - F.Caja	Años
Año 0	-\$ 193.934.493		-\$ 193.934.493	3
Año 1		\$ 69.089.537	-\$ 124.844.956	
Año 2		\$ 70.707.590	-\$ 54.137.366	
Año 3		\$ 83.601.317	\$ 29.463.950	

Año 4	\$ 100.615.222	\$ 130.079.173
Año 5	\$ 121.573.536	\$ 251.652.709

Punto de Equilibrio. Por último, para calcular el punto de equilibrio del proyecto se toman los costos fijos divididos entre el precio de venta, menos el costo variable unitario de cada suscripción, dando un resultado de 2059, como se ilustra en la siguiente tabla, esto indica que se deben vender 2059 suscripciones durante el primer año para para cubrir con los costos y gastos totales.

Tabla 39

Calculo Punto de Equilibrio Venta Almuerzos

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Costos Fijos	\$ 121.322.238
Precio de venta	\$ 33.000
Costo Variable Unitario	\$ 12.419
Qu	5895

Tabla 40

Calculo Punto de Equilibrio Venta Servicios de Pesca

PUNTO DE EQUILIBRIO	
Costos Fijos	\$ 83.473.755
Precio de venta	\$ 27.000
Costo Variable Unitario	\$ 2.690
Qu	3434

Modelo de Negocio Canvas

El Método Canvas o como se le conoce mundialmente el “Business Model Canvas” fue creado inicialmente como tesis del doctorado de Alexander Osterwalder en el 2010, define el modelo de negocio de una empresa y organiza la operativa donde las empresas crean valor.

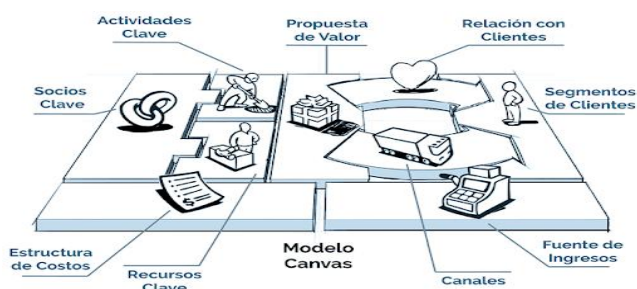
Tal y como explica Alexander (2010):

La mejor manera de describir un modelo de negocio es dividirlo en 9 módulos interrelacionados entre sí en los que son mostrados gráficamente y pueden moldearse. Estos módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica.

La forma en la que se suele completar el lienzo es de derecha a izquierda, deben de ser palabras cortas que sean descriptivas y concretas. (Márquez, 2010)

Figura 19

Modelo CANVAS



Nota. Tomado de Business Model Generation 2010

Por medio del modelo Canvas se busca presentar un plan de negocios para la puesta en marcha del proyecto propuesto, ya que su elaboración es más fácil y permite ir visualizando las limitaciones y fortalezas del mismo, para corregir esos aspectos que puedan limitar el proyecto en la fase de implementación.

El modelo de negociación CANVAS se encuentra constituido por 9 pasos o módulos de los cuales son:

Segmento de Clientes

Define los diferentes grupos de personas u organizaciones a la cual una empresa quiere alcanzar. El segmento al que se pretende llegar con este proyecto es una población entre 15 a 60 años. Está dirigido al público en general, familias, amigos, parejas, estudiantes turistas y deportistas, también a colegios agropecuarios y agroindustriales y empresas para actividades recreativas. Todos los clientes son importantes, porque son la razón de ser de un negocio o empresa y además llegan con un mismo fin, que es pasar un día diferente a lo que realizan diariamente, además de compartir con la naturaleza.

Propuesta de Valor

Describe el paquete de productos y/o el contenido de los servicios que crean valor para un segmento específico de clientes. Para nadie es un secreto que durante los últimos años.

Barrancabermeja ha estado atravesando dificultades económicas y diferentes factores que de una u otra forma han obligado al cierre de empresas y con esto se aumenta el desempleo tanto para las personas de la ciudad como para sus alrededores; a causa de la gran dependencia que posee la ciudad a la industria del oro negro o petróleo, es por esta razón que el presente modelo de negocio pretende brindar y ampliar el turismo de la ciudad.

Además de la oferta de turismo para la ciudad, se busca brindar oportunidades sociales para jóvenes que aún no tiene experiencia en el mundo laboral o practicantes que poseen un buen promedio en las universidades agroindustriales de la ciudad en este caso la UNIPAZ, que apoyaría en el desarrollo de los estanques y a conservación y reproducción de los peces, los estudiantes del SENA que estudian gastronomía también tendrían oportunidad de poner en práctica sus conocimientos ofertando nuevos platos con los productos de la región para el deleite de los clientes.

Además, de ofrecer recreación y sano esparcimiento, se está contribuyendo a la generación de empleo, pago de impuestos que generan bienestar y desarrollo al distrito de Barrancabermeja, Se contratarían madres cabeza de familia para la atención del servicio, las cuales serán capacitadas en atención al cliente.

Con lo anterior se tiene como propuesta de valor en primer lugar la pesca recreativa y artesanal donde el cliente puede consumir o llevar a casa el producto de su pesca, en segundo lugar, los empleos para los jóvenes sin experiencia en el campo laboral y tercer lugar la inclusión de las madres cabeza de hogar del Distrito, Todo esto apoyado con un servicio de calidad.

Esto genera un mayor nivel de calidad de vida para los habitantes y clientes que asistan con sus familias a este nuevo lugar de esparcimiento. Además, como se menciona anteriormente, se genera crecimiento en la región y desarrollo del turismo ecológico impulsando con esto a la creación de otros lugares de sano esparcimiento donde se pueda acudir en familia o plan de amigos a disfrutar de atractivos de la naturaleza

Este negocio tiene un impacto social al contribuir con el desarrollo piscícola, incentivando a la producción de peces y al cuidado del medio ambiente, si se aprovechan

cada uno de estos recursos de la mejor manera, se puede sacar un gran potencial y brindar un apoyo a la economía y al turismo de la ciudad.

Con este proyecto busca brindar turismo para la ciudad y de ahí nace este modelo de negocio, que es prestar un servicio de pesca recreativa y artesanal con los diferentes tipos de peces como lo son la cachama, bocachico y mojarra, recorridos por los diferentes puntos que son caminatas, pescar, alimentar los peces, montar en canoa, y que los clientes puedan disfrutar de los paisajes, que disfruten de una buena comida en el restaurante del sitio, los clientes pueden disfrutar en familia, en pareja, amigos y grupos, ellos tendrán la oportunidad de llevar a cabo cada uno de los servicios si así lo desea, ellos pagara por el servicio de la pesca, montar en canoa, alimentar los peces, relajación, esparcimiento, por el medio ambiente y la naturaleza.

Los clientes visitaran la finca para pasar un día de esparcimiento, para realizar actividades distintas a las rutinarias y alejarse del estrés y contaminación de la ciudad. Ofrecer un servicio de calidad e innovador con el factor diferenciador que es la pesca recreativa y artesanal, conexión directa con la naturaleza, experiencias inolvidables y únicas ofreciendo opciones de acuerdo con las necesidades y el presupuesto de los clientes.

Canales de Distribución

Los clientes pueden tener acceso a los servicio de pesca recreativa y artesanal de forma directa en una finca a las afueras de la ciudad de Barrancabermeja sobre la gran vía Yuma, y así mismo pueden solicitar los servicios mediante la página web, donde existirá un espacio para que los clientes puedan solicitar y apartar los servicios, los clientes pueden hacer su compra virtual tanto de los servicios como de los peces que desean consumir en sus casas, en las cantidades acordadas entre el cliente y el prestador del servicio.

Se empleará el marketing y medios de difusión como lo son: Facebook, WhatsApp, Twitter y pagina web. Se creará una cuenta en las diferentes redes sociales con la finalidad de dar a conocer el sitio y cada uno de los servicios la publicidad se realizará de forma constante. Atención personalizada a empresas y colegios, contacto directo con los proveedores.

Relación con el Cliente

Comunicación directa por líneas de atención presencial. Los clientes de la pesca recreativa y artesanal pueden adquirir el servicio de pesca y esparcimiento mediante la siguiente línea de atención: 3125124166.

Atención Presencial

El servicio se prestará en una finca a las afueras de la ciudad de Barrancabermeja, sobre la vía Yuma, corregimiento El Centro, vereda la María; se contará con personal capacitado para la prestación del servicio, evitando de esta manera que puedan suceder percances que limiten el crecimiento de la empresa.

Se tendrá un kiosco especial para atender las personas que no van a realizar la actividad de la pesca, con música agradable, comida fresca y buen sabor, así como las diferentes bebidas refrescantes para aliviar el calor. Así mismo se contará con una zona de parqueadero para los vehículos y zona de juego para que los niños puedan disfrutar también del paseo en la naturaleza, viendo cómo se realizan la actividad de la pesca y al tiempo que pueden disfrutar de alimentar los peces, caminatas por los senderos de los estanques, montar canoa, consumir alimentos en el sitio, disfrutar de la naturaleza, esparcimiento y relajación que esta brinda el paisaje del lugar.

Comunicación Directa con Instituciones Educativas y Empresas

Cabe resaltar la gran importancia de brindar los servicios turísticos y de esparcimiento a las diferentes empresas e instituciones agroindustriales, con esto se pretende poder ampliar el segmento de clientes, para que las empresa y colegios puedan conocer y acceder a los servicios que se ofrecen, a las empresas se les brindara la oportunidad de que ofrezcan a sus empleados un espacio diferente y la conexión con la naturaleza, que puedan disfrutar y pasar un rato agradable con sus compañeros, para los colegios agrónomos de la ciudad y las universidades del Distrito para que los estudiantes puedan realizar visitas empresariales y conozcan el proceso productivo de los peces. Para las empresas, colegios se brindará un servicio exclusivo en cuanto a la atención y que puedan quedar satisfechos con la atención y tengan la intención de preferir a la empresa turística dedicada a la pesca recreativa y artesanal.

Medios de Comunicación

Los clientes podrán tener comunicación presencial como se mencionaba anteriormente y atención indirecta por los siguientes medios comunicación:

Correo electrónico

Es un medio de comunicación muy funcional, teniendo en cuenta que el auge que posee el comercio electrónico en la actualidad, es un medio que evita que el cliente tenga que desplazarse hasta las instalaciones turísticas del negocio para hacer alguna consulta o expresar sus comentarios sobre el negocio, siempre lo más importante van a ser los clientes y se busca la satisfacción de ellos, se velará por reducir el tiempo de espera para los clientes y poder brindarle la respuesta o asesoría necesaria, y que el cliente se sienta bien con la información brindada como si se encontrara directamente en las instalaciones.

Página Web

Mediante la página web se prestará asesoría y se presentaran todos y cada uno de los servicios a brindar, será una página que se actualizará constantemente para brindar un mejor servicio de información, esta página web tendrá sistemas de chat y mensajes que serán recibidos por medio de esta y al igual que el correo electrónico se brindara respuesta inmediata por parte de la empresa para con los clientes o posibles clientes y que estos se sientan satisfechos con la información brindada. Dentro de la página encontrarán distintos tipos de información como publicidad, quienes somos, ubicación, contactos, etc. Todos los datos necesarios para que los clientes tengan claro conocimiento de la empresa, a que se dedica y cuáles son los servicios por prestar. También se encontrará una opción de encuestas de satisfacción a los clientes y en este puedan expresar la experiencia vivida en el lugar.

Redes Sociales

Actualmente el marketing digital es sumamente importante para el correcto desarrollo comercial de las empresas, las redes sociales con las cuales se van a trabajar será Facebook, WhatsApp y Twitter, medios de comunicación a los cuales la mayoría de las personas tienen acceso y fácil manejo, estas redes se actualizarán constantemente para tener una información eficaz y eficiente para los clientes y posibles clientes, que quieran pasar un día agradable y una conexión directa con la naturaleza en compañía de amigos, familia y en pareja.

Publicidad

La publicidad de la empresa estará respaldada principalmente por el logo o marca publicitaria para que a los clientes se les facilite la identificación de la marca, la actividad publicitaria se desarrollará el marketing digital, página web, redes sociales y las instalaciones turísticas, con el objetivo de publicitar y comunicar al cliente la existencia de los servicios turísticos de pesca recreativa y artesanal que se ofrecen a las afueras de Barrancabermeja. A

continuación, se muestra el logo de la empresa el cual estará en la página web, redes sociales y la publicidad.

Logotipo

Se propone el siguiente logotipo donde el color verde en todo el entorno significa la naturaleza del lugar, en la parte de arriba se ve el pescador atrapando el pez y su slogan: Atrápalo, la pesca te alegra el día, ya que cuando se atrapa un pez alegra el momento

Figura 20

Logo Pesca Recreativa y Artesanal



Fuentes de Ingresos

Representan el dinero que la empresa genera de cada segmento de mercado, para el proyecto se utilizará las siguientes fuentes de ingreso: tales como prestación del servicio de pesca y actividades recreativas y artesanales, para las personas que recurran directamente al sitio de destino, visitas programadas y apartados de contado o por cuotas bien sea por familias, amigos, parejas empresas o colegios. Los clientes pagaran por: el ingreso a la finca esto incluye lo siguiente (caminatas por los senderos, ecoturismo, pescar, alimentar los peces, ingreso a duchas y baños). Estos pagaran por aparte el alquiler de herramientas de pesca, compra de alimento para los peces, se pagará por los peces capturados por peso y el alquiler de canoa.

Básicamente lo clientes pagaran por la calidad de servicio que se les preste, por el esparcimiento y entretenimiento que los clientes obtienen en el negocio y por compartir con la familia, en pareja, amigos y compañeros en un ambiente distinto, disfrutaran de la tranquilidad que les brinda la naturaleza y poder olvidarse un poco de las preocupaciones, estrés, trabajo y estudio que viven en su vida cotidiana. Los ingresos iniciales provienen del capital aportado por los socios.

Recursos Clave

Describe los activos más importantes requeridos para hacer funcionar el modelo de negocios. En este caso se han considerado recursos clave los siguientes: Se ha considerado como recurso clave las instalaciones, puesto que es necesario el espacio físico para el funcionamiento del negocio, el espacio para pescar, las baterías sanitarias, zonas verdes, son indispensables para que este negocio funcione. Infraestructura adecuada, calidad en las baterías de baños, adecuar parte de la infraestructura para que los niños disfruten de la experiencia y poder prestar un buen servicio, garantía del recurso humano (Administrativo, técnico y operativo), página web y redes sociales actualizadas, garantía de agua abundante y de calidad, garantizando el aprovechamiento de los recursos naturales que brinda la fauna y flora. En esta flora y fauna interactúan elementos físicos y biológicos como son (energía, agua, suelo, clima, flora y fauna). Por consiguiente, cada uno de los elementos del ecosistema cumple un rol fundamental en el equilibrio de este, una alteración o degradación en su composición pone en peligro a este ecosistema que es muy vulnerable, por esto mismo se requerirá de acciones y medidas necesarias para su conservación ya que este juega un papel fundamental en el proyecto. Como conclusión se tiene que los recursos claves en este proyecto son el capital necesario para comprar los equipos y elementos necesarios (descritos en el estudio técnico) para adecuar la infraestructura del lugar para la buena prestación del

servicio. Otro aspecto importante es la mano de obra, o sea el personal que atenderá a los clientes que deben estar bien capacitados en cada una de las tareas asignadas para lograr atraer los clientes.

Conclusiones

El estudio de mercado muestra que existe un potencial de personas para la práctica recreativa y artesanal en el Distrito Especial de Barrancabermeja, además, no hay competencia directa, por lo que puede aprovechar esta oportunidad para posicionar el nuevo negocio; en la investigación de campo realizada también se evidencio que los entrevistados en un 80% si les gustaría practicar esta actividad, además, disponen de presupuesto para ello, lo que es importante ya que tienen poder adquisitivo para la recreación y satisfacer sus necesidades de recreación y esparcimiento.

Con el estudio técnico se conocieron todos los requerimientos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, como lo son equipos, herramientas, insumos, arreglos locativos entre otros, cuyo valor de inversión total tiene un costo de \$ **193.934.493** que deben estar disponibles para realizar las obras de adecuación y construcción de la infraestructura del sitio para la prestación del servicio.

El modelo de negocios Canvas, sirvió para realizar el modelo de negocio propuesto de manera ágil y sencilla, que permitió visualizar los aspectos más relevantes para el proyecto, entre ellos es de suma importancia definir quiénes serán el segmento de mercado, el diseño de una propuesta de valor atractiva, definir los socios claves, la relación que se tendrá con los clientes, las actividades claves, los recursos claves y aspectos financieros que permiten conocer la viabilidad del proyecto.

El análisis financiero arrojó resultados positivos y atractivos indicadores para invertir en el proyecto. El Valor Presente Neto (VPN) obtuvo un valor positivo de \$ 111.425.382, la Tasa Interna de Retorno (TIR) fue de 31.7%, superando la tasa de descuento fijada en un 12.61%, y se demostró que el Período de Recuperación de la Inversión (PRI) de 3 años.

Estos datos evidencian la viabilidad financiera del negocio con una inversión de \$193.934.493, lo cual es aceptable en función del análisis costo-beneficio que representa la puesta en marcha del proyecto.

Recomendaciones

La viabilidad del proyecto está condicionada a la demanda del servicio; por lo que se debería incrementar la demanda para aumentar los ingresos, además, se debe hacer énfasis en la prestación de un excelente servicio, para atraer más clientes potenciales y cautivos que están en el entorno, para el crecimiento y sostenibilidad de la empresa.

Hacer uso de una publicidad masiva, adecuada, que impacte positivamente en el público y que permita dar a conocer el servicio y romper con los esquemas tradicionales.

Realizar un cronograma de trabajo para mantener mejor una supervisión de las obras de infraestructura y hacer contrato por escrito a la persona encargada de la ejecución del proyecto para tener respaldo en las obras de infraestructura que se desarrollaran.

Hacer un uso adecuado del manejo de los recursos naturales, teniendo en cuenta la llegada de clientes al lugar, para que no dañen la naturaleza en los paseos ecológicos que se pretenden ofrecer.

Realizar mantenimiento adecuado a la infraestructura para que no ocurran accidentes dentro del lugar.

Ofrecer un excelente servicio, ya que esta es la clave más importante en este tipo de empresas, reteniendo los clientes y atrayendo nuevos clientes potenciales y cautivos

Establecer alianzas estratégicas con productores de alevinos, alimentación e insumos, equipos y herramientas necesarios para la prestación del servicio, y de esta manera en busca de bajar costos de los mismo manteniendo los niveles de calidad.

Referencias

- Acota, M. (2019). *Ecología Verde*. Obtenido de <https://www.ecologiaverde.com/que-es-la-gestion-ambiental-2035.html>
- Alarcón, P. (2011). *Buena Pesca*. NoBooks Editorial. Obtenido de https://books.google.com.co/books/about/Buena_pesca.html?id=Y48wQQAACAAJ&redir_esc=y
- Baquianos Travel. (2019). Pesca deportiva en Colombia. Lugares dónde disfrutar de esta actividad. Colombia. Obtenido de <https://baquianos.com/es/blog/pesca-deportiva-en-colombia>
- Boetsch, C. (2019). Tesis de pregrado. *El impacto socio-económico del Turismo de Maratones*. (E. U. ALTAMIRA, Ed.) Obtenido de https://repositorio.unican.es/xmlui/bitstream/handle/10902/21283/CBL_TFG.pdf?sequence=1
- Brufao, P. (2012). Las especies exóticas invasoras y el Derecho, con especial referencia a las especies acuáticas, la pesca recreativa y la acuicultura. *Revista Catalana de Dret Ambiental* , 3(1), 1-54. Obtenido de <https://www.raco.cat/index.php/rcda/article/view/322721>
- Cámara de Comercio de Barrancabermeja. (s.f.). *Registro Mercantil* . Obtenido de <https://www.ccbarranca.org.co/ccbar/servicios-registrales/registro-mercantil>
- Castro, S. (2021). *Sector de Hotelería y Turismo: Comportamiento y nuevos modelos de negocio en el sector*. Bancolombia.
- Congreso de la República. (5 de Diciembre de 2008). LEY 1258 DE 2008. *Por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada*. Congreso de la República.

Obtenido de

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1258_2008.html

DANE. (2005). *CENSO GENERAL 2005 NIVEL NACIONAL*. Colombia. Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/files/censos/libroCenso2005nacional.pdf>

DANE. (2018). *CENSO GENERAL 2005 NIVEL NACIONAL*. Colombia. Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/files/censos/libroCenso2005nacional.pdf>

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (18 de abril de 2018). DANE.

Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE. (2018). DANE .

DIAN. (s.f.). *TRÁMITES TRIBUTARIOS*. Obtenido de

<https://www.dian.gov.co/tramitesservicios/tramites-y-servicios/tributarios/Paginas/tramites-tributarios.aspx>

Díaz, I. (2009). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de

la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación? *Economía y Desarrollo*,

144(1), 101-114. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541313005.pdf>

EL Congreso de Colombia. (15 de Enero de 1990). Ley 13 de 1990. *Por la cual se dicta el estatuto general de pesca*. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=66783#:~:text=Decl%C3%A1rase%20la%20actividad%20pesquera%20de,comercializaci%C3%B3n%20de%20los%20recursos%20pesqueros>

El Congreso de Colombia. (26 de Enero de 2006). LEY 1014 DE 2006. *De fomento a la*

cultura del emprendimiento. El Congreso de Colombia. Obtenido de

<https://minciencias.gov.co/sites/default/files/upload/reglamentacion/ley-1014-2006.pdf>

EL Congreso de la República. (26 de Julio de 1996). Ley 300 de 1996. *Por la cual se expide la ley general de turismo y se dictan otras disposiciones*. EL Congreso de la

República. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=8634>

El Congreso de la República. (25 de Julio de 2007). LEY 1152 DE 2007. *Por la cual se dicta*

el Estatuto de Desarrollo Rural, se reforma el Instituto Colombiano de Desarrollo Rural, Incoder, y se dictan otras disposiciones. El Congreso de la República.

Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=149243#178>

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. (04 de Agosto de 1974).

DECRETO 1681 DE 1978. *Por el cual se reglamentan la parte X del libro II del*

Decreto- Ley 2811 de 1974 que trata de los recursos hidrobiológicos, y parcialmente la Ley 23 de 1973 y el Decreto- Ley 376 de 1957. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=8228>

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA. (18 de Diciembre de 1974).

DECRETO 2811 DE 1974. *Por el cual se dicta el Código Nacional de Recursos*

Naturales Renovables y de Protección al Medio Ambiente. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=1551>

Ética Animal. (s.f.). *Pesca deportiva*. Obtenido de <https://www.animal-ethics.org/pesca-deportiva/>

Federación Nacional de Asociaciones Provinciales de Empresarios Detallistas de Pescados y

Productos Congelados - FEDEPESCA. (2013). *Guía técnica sobre Artes de Pesca*.

Obtenido de <https://fedepesca.org/wp-content/uploads/2014/12/GUIA-ARTES-DE-PESCA.pdf>

Florez, D., & Barroso, M. (2012). LA DEMANDA TURÍSTICA INTERNACIONAL.

MEDIO SIGLO DE EVOLUCIÓN. *REvista de economía mundial*(32), 127-149.

Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/866/86625395006.pdf>

Fonseca , R., & Vargas, P. (2018). Estudio de factibilidad del aprovechamiento económico de una especie invasora *Hypostomus plecostomus* en el humedal de Caño Negro, Costa Rica. *Revistas Ciencias Marinas y Costeras*, 10(2), 31-49.

doi:<http://dx.doi.org/10.15359/revmar.10-2.2>

González, M., & García , N. (s.f.). *NTP 625: Riesgos biológicos en la pesca marítima*.

Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales España. Obtenido de

https://www.insst.es/documents/94886/326775/ntp_625.pdf/3eeb917d-b3b8-4026-83bf-cdbc1b01dfb3

Hernández et ál. (1991). *Metodología de la Investigación*. México: MCGRAW-HILL.

Obtenido de https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf

International Gamefish Association (IGFA). (s.f.). *IGFA*. Obtenido de <https://igfa.org/>

Jimenez, D. (2 de Febrero de 2016). La pesca recreativa en Canarias: Aspectos principales y evolución. España: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Jiménez, D. (2 de Febrero de 2016). La pesca recreativa en Canarias: Aspectos principales y evolución. *Tesis doctoral*. Las Palmas de Gran Canaria, España: Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Obtenido de

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=233637>

Lasso et al. (2019). *XVIII. LA PESCA DEPORTIVA CONTINENTAL EN COLOMBIA: guía de las especies de agua dulce*. Bogotá D.C: Serie Editorial Recursos Hidrobiológicos

y Pesqueros Continentales de Colombia. Obtenido de

<http://repository.humboldt.org.co/handle/20.500.11761/35964>

Márquez, J. (2010). INNOVACIÓN EN MODELOS DE NEGOCIO: LA METODOLOGÍA DE OSTERWALDER EN LA PRÁCTICA. *MBA EAFIT*, 30-47. Obtenido de <https://www.eafit.edu.co/revistas/revistamba/documents/innovacion-modelo-negocio.pdf>

Mendoza, J. (2017). ANÁLISIS SOCIOAMBIENTAL DE LA ACTIVIDAD PESQUERA EN EL SECTOR DE LAS FLORES - MUNICIPIO DE BARRANQUILLA.

Colombia: UNIVERSIDAD DE MANIZALES. Obtenido de

<https://ridum.umanizales.edu.co/xmlui/bitstream/handle/20.500.12746/3326/Informe%20Final%20de%20Tesis%20Jina%20Mendoza.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
[Final%20de%20Tesis%20Jina%20Mendoza.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://ridum.umanizales.edu.co/xmlui/bitstream/handle/20.500.12746/3326/Informe%20Final%20de%20Tesis%20Jina%20Mendoza.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Minagricultura, decreto 2256. (1991). Obtenido de

<https://www.minagricultura.gov.co/Normatividad/Decretos/Decreto%20No.%202256%20de%201991.pdf>

Ministerio de Agricultura. (4 de Octubre de 1991). DECRETO 2256 DE 1991. *Por el cual se reglamenta la Ley 13 de 1990*. MINISTERIO DE AGRICULTURA. Obtenido de

<https://www.minagricultura.gov.co/Normatividad/Decretos/Decreto%20No.%202256%20de%201991.pdf>

Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación - España. (s.f.). *Pesca-turismo y turismo*

marinero. Obtenido de <https://www.mapa.gob.es/es/pesca/temas/turismo-marinero/>

Ministerio de Salud y Protección Social. (11 de JULIO de 2012). LEY 1562 DE 2012. *POR*

LA CUAL SE MODIFICA EL SISTEMA DE RIESGOS LABORALES Y SE DICTAN

OTRAS DISPOSICIONES EN MATERIA DE SALUD OCUPACIONAL. Ministerio de

Salud y Protección Social. Obtenido de

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley-1562-de-2012.pdf>

Ministerio del Trabajo. (26 de Mayo de 2015). DECRETO 1072 DE 2015. *Por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Trabajo*. Ministerio del Trabajo. Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=72173>

Ministerio del Trabajo. (s.f.). *Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo*.

Obtenido de <https://www.mintrabajo.gov.co/relaciones-laborales/riesgos-laborales/sistema-de-gestion-de-seguridad-y-salud-en-el-trabajo>

Morales , B., & Lobón, J. (2020). *La pesca recreativa: Del ocio a la economía*. España:

CSIC y Catarata. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10261/238194>

OMT. (2008). *Entender el turismo: Glosario básico*. Obtenido de [https://webunwto.s3-eu-](https://webunwto.s3-eu-west-1.amazonaws.com/imported_images/38507/glossarysprev.pdf)

[west-1.amazonaws.com/imported_images/38507/glossarysprev.pdf](https://webunwto.s3-eu-west-1.amazonaws.com/imported_images/38507/glossarysprev.pdf)

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2022). Examen mundial de la pesca y la acuicultura. FAO. Obtenido de

<https://www.fao.org/3/y7300s/y7300s01.pdf>

Organización Mundial del Turismo. (20 de Enero de 2020). *UNWTO*. Obtenido de

<https://www.unwto.org/es/el-turismo-mundial-consolida-su-crecimiento-en-2019>

Palacios, M., & Duque, E. (2011). Modelos de negocio: propuesta de un marco conceptual para centros de productividad. *Administración & Desarrollo*, 39(53), 23-34.

Parkin, M. (2009). *Economía*. Pearson. Obtenido de

<http://recursosbiblio.url.edu.gt/publimjrh/ECONOMIA%20-%20MICHAEL%20PARKIN/cap/03.pdf>

Pescador Deportivo. (2011). Obtenido de <https://pescadordeportivo.net/2011/11/01/que-es-la-pesca-deportiva/>

Puentes et ál. (2014). *ARTES Y MÉTODOS DE PESCA EN COLOMBIA*. Colombia: SERIE RECURSOS PESQUEROS DE COLOMBIA - AUNAP. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Vladimir-Puentes-Granada/publication/312155197_ARTES_Y_METODOS_DE_PESCA_EN_COLOMBIA_FISHING_GEAR_AND_METHODS_OF_COLOMBIA/links/5872bc2a08ae6eb871c51c32/ARTES-Y-METODOS-DE-PESCA-EN-COLOMBIA-FISHING-GEAR-AND-METHODS-OF

Rangel, F. (2020). Propuesta plan de negocios parque temático con enfoque en pesca deportiva en el municipio de Yondó Antioquia. *Tesis de pregrado*. Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/eb5cb58f-5cb3-4999-9c9b-7e6aba1da0a0/content>

Republica de Colombia. (18 de 12 de 1974). Obtenido de https://www.minambiente.gov.co/images/GestionIntegraldelRecursoHidrico/pdf/normativa/Decreto_2811_de_1974.pdf

Secretaría de Planeación Barrancabermeja. (2021). *Fortalecimiento de la Estrategia de Comunicaciones del Distrito de Barrancabermeja*. Barrancabermeja.

Simaj Tápaz, Z. D., & Lancerio Echeverría, E. Z. (21 de Agosto de 2012). La recreación y la salud mental en el adolescente. Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.

Sossa et ál. (2022). La contribución de la pesca artesanal a la soberanía alimentaria. Caso Santa Marta, Colombia. *TURPADE*, 1(17), 1-22. Obtenido de <https://revistaturpade.lasallebajio.edu.mx/index.php/turpade/article/view/64>

Zumaquero, R. (2013). *CHOMANDOS Más allá de la aventura*.

doi:<https://www.chomandos.com/los-deportes-ecologicos/>