

## **Proyecto de emprendimiento pescado el Porvenir**

Jairo Alejandro Garzón Marín

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN

Diplomado De Profundización Para Tecnologías Gestión Del Marketing Para El

Emprendimiento Social

2022

## **Proyecto de emprendimiento pescado el Porvenir**

Jairo Alejandro Garzón Marín

Asesor o director:

Adriana Paola Rodríguez Riaño

Universidad Nacional Abierta y a Distancia – UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas, Contables, Económicas y de Negocios – ECACEN

Diplomado De Profundización Para Tecnologías Gestión Del Marketing Para El

Emprendimiento Social

2022

## Tabla de Contenido

Introducción .....	10
Objetivos.....	11
Objetivo General: .....	11
Objetivos Específicos: .....	11
Planteamiento del problema.....	12
Vida de ecosistemas terrestres .....	13
Recurso humano de apoyo .....	15
Modelo desing thinking .....	16
Capacitación:.....	19
Apoyo Gubernamental:.....	20
Fondo Emprender: .....	20
INNpulsas.....	20
Mi Negocio: .....	21
Panorama: .....	22
El Cambio: .....	22
Innovación social .....	27
Financiación:.....	30
Mercado Objetivo .....	31
Gestión Actualmente.....	31

Estrategias de mercadeo.....	36
Marca: .....	36
Imagen: .....	37
Slogan del proyecto: .....	37
Grupo objetivo del proyecto: .....	37
Segmentación:.....	37
La competencia: .....	38
Aliados clave y alianzas estratégicas. ....	38
Estrategias: .....	39
Estrategia de comunicación .....	39
Estrategia de Posicionamiento .....	39
Estrategia de Diferenciación .....	39
Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales.....	39
Construcción de la página web para el proyecto.....	41
Proyección operativa.....	42
Tamaño del proyecto.....	42
Disponibilidad insumos: .....	42
Ficha técnica del producto .....	43
Recepción:.....	43
Producción: .....	43

Almacenamiento: .....	43
Preparación: .....	44
Mantenimiento: .....	44
Compras: .....	44
Calidad: .....	44
Descripción de la maquinaria o instalaciones. ....	44
Realizar las proyecciones de distribución en planta .....	46
Descripción de los cargos. ....	47
Descripción de equipos de oficina .....	55
Procesos preoperativos.....	55
Requisitos Generales:.....	55
Permiso de procesamiento .....	57
Permisos de Cultivo .....	58
Localización.....	59
Proyección financiera.....	61
Precio de venta.....	61
Proyecciones ingresos por ventas .....	62
Capital de trabajo .....	63
Inversiones .....	64
Fuentes de capital de inversión .....	65

Conclusiones .....	67
Bibliografía .....	68

## Lista de figuras

Figura 1 Panorámica de problemática Puerto Bertín...	12
Figura 2 Mapa mental del contexto de la problemática.....	33
Figura 3 Tarjeta de presentación pescado el porvenir.....	34
Figura 4 Logo corporativo .....	37
Figura 5 Página principal .....	41
Figura 6 Productos del negocio.....	41
Figura 7 Mapeado de la distribución en campo .....	46
Figura 8 Mapeado del local en Buga .....	46
Figura 9 Organigrama El Porvenir.....	54

### Lista de tablas

Tabla 1 Matriz FODA Puerto Bertín .....	17
Tabla 2 Método Canvas pescado El Porvenir .....	25
Tabla 3 Artículos necesarios pescado El Porvenir.....	28
Tabla 4 Artículos extras .....	29
Tabla 5 Elementos para el local pescado El Porvenir.....	29
Tabla 6 Método pitch (design thinking testeo) .....	35
Tabla 7 Capacidad instalada .....	42
Tabla 8 Ficha técnica pescado El Porvenir .....	43
Tabla 9 Descripción de maquinaria y elementos operativos... ..	44
Tabla 10 Descripción Gerente .....	47
Tabla 11 Descripción Contador .....	48
Tabla 12 Descripción Compras.....	48
Tabla 13 Descripción Ventas .....	50
Tabla 14 Descripción Calidad.....	50
Tabla 15 Descripción jefe producción .....	51
Tabla 16 Descripción Obrero.....	52
Tabla 17 Descripción Motorista.....	53
Tabla 18 Sueldos personal .....	55
Tabla 19 Descripción equipos de oficina.....	55
Tabla 20 Cálculo de la demanda.....	61
Tabla 21 Proyecciones de ventas (unidades) .....	61
Tabla 22 Punto de equilibrio.....	61

Tabla 23 Costos fijos .....	62
Tabla 24 Costos variables .....	62
Tabla 25 Proyecciones de ingresos por ventas (mes) .....	62
Tabla 26 Proyecciones de ventas (año).....	63
Tabla 27 Flujo de caja mensual .....	63
Tabla 28 Saldos acumulados.....	64
Tabla 29 Inversión total .....	64
Tabla 30 Amortizacion año 1.....	65
Tabla 31 Amortización años 2,3,4 .....	66
Tabla 32 Amortización año 5 final .....	66

## Introducción

Existen una gran cantidad de herramientas ya elaboradas por personas expertas y capacitadas en las cuales apoyarse para realizar diferentes pasos a seguir y con esto buscar la mejor opción de cambio a una problemática, todas pueden no aplicar para la misma situación, pero está en las personas investigar y buscar la mejor de todas para el caso en particular.

También está la opción de mezclar diferentes técnicas para dar la mejor respuesta a la problemática abajo planteada, lo importante es tener claro como identificar los aspectos negativos de una situación y buscar la mejor oportunidad de mejora o cambio positivo para con esto se elabore un plan de choque que dé un buen fin o solución al problema.

Aquí en particular se debe buscar como mejorar diferentes aspectos de una comunidad en condición de riesgo y mala calidad de vida, por mencionar algunas deficiencias en su estructura y poco desarrollo en salud y educación lo cual deben cambiar.

La pesca como negocio es una actividad que tiene más interesados cada día por su potencial a nivel mundial, el estudio de prefactibilidad tiene por objeto evaluar si es viable el proyecto, en consecuencia, se debe llevar a estudio la elaboración de un buen plan para un proyecto que transforme los problemas que tiene una población, en opciones de crecimiento, oportunidad y cambio positivo para su forma de vida.

Uniendo lo anteriormente dicho, por medio de una herramienta en línea como Design Thinking se debe elaborar el mejor plan, su gestión y desarrollo para por medio de lo producido con la pesca y la capacitación que les refuerce este oficio, se fomente el desarrollo sostenible de la comunidad de Puerto Bertín.

## **Objetivos**

### **Objetivo General:**

Elaborar un modelo de negocio para determinar la viabilidad de crear una empresa pesquera, procesadora y comercializadora del producto de pesca en estanques, para aprovechar en forma óptima y sustentable los recursos obtenidos por la comunidad de Puerto Bertín ubicada en Buga Valle

### **Objetivos Específicos:**

Identificar el contexto de la problemática que presenta la población de Puerto Bertín.

Diseñar una propuesta de valor acorde a la problemática que tienen la comunidad de Puerto Bertín.

Diseñar una propuesta de marketing apropiada para el proyecto de venta de pescado El Porvenir.

Calcular gastos operacionales y ganancias de la venta del pescado en la comunidad

## Planteamiento del problema

Cerca del municipio Guadalajara de Buga pasa el río Cauca, que es el punto de sobrevivencia de muchas personas que hacen su día a día de la pesca, la extracción de arena y la agricultura y que con los años y diferentes circunstancias son incluso sus orillas el lugar de vivienda de estas mismas. Son muchos los caseríos que hacen parte de estas familias, pero aquí en especial se expone el caso de “Puerto Bertín”

### Figura 1

#### *Panorámica de problemática Puerto Bertín*



*Nota:* La imagen muestra la problemática de inundación existente desde hace muchos años en la población de Puerto Bertín. 2007 tomado de [https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/7172/94475765.2008\\_3.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/7172/94475765.2008_3.pdf?sequence=4&isAllowed=y) pag 197 autor desconocido.

En la imagen se puede apreciar la magnitud de la problemática de estas familias, que incluso la carretera de acceso queda completamente cubierta por el agua por lo que las canoas son su medio de transporte más adecuado ya que quedan en una especie de isla temporalmente.

En encuestas hechas anteriormente por la alcaldía de Buga sobre qué obra les gustaría que

se hiciera. Esta respuesta solo tuvo un nombre: mejoramiento de vivienda, pero complementan su respuesta con obras de infraestructura y equipamiento. La comunidad considera necesaria la construcción de la escuela y el salón comunal, debido al riesgo que significa no solo cruzar la vía Cabal Pombo, sino también las dificultades que se deben sortear en el transporte en épocas de invierno, ya que este debe hacerse en canoas. Esta respuesta desvela entonces una condicionante adaptabilidad importante, donde se incorpora la idea de una comunidad “isleña” autosuficiente, con escuela propia y entre otras estructuras su salón comunal. (UNAL, 2022)

Aquí se habla de una población de escasos recursos económicos y que se encuentra en zona rural que está cerca de una reserva ambiental, por tanto, se debe promover una construcción de tipo sostenible que atienda las necesidades de habitación y uso de espacios de los habitantes, preservando el medioambiente y los recursos naturales, garantizando calidad de vida para las generaciones actuales y futuras. Se debe causar el menor impacto ambiental y reutilizar de manera responsable tanto los recursos nuevos como los que se puedan reciclar y darles otro uso como en calles o por ejemplo dar refuerzo al Jarillón (Dique). Dar buena gestión al agua y el aire para que no se vean afectados por contaminación o despilfarro. Para dar un cambio eficiente, uno de los primeros puntos a tener en cuenta es el apoyo de los entes gubernamentales de la región quienes tienen en sus manos los recursos para dar el apoyo pertinente en esta situación.

### ***Vida de ecosistemas terrestres***

El Río Cauca es el afluente más importante del valle del Cauca, este a su vez se alimenta y nutren muchos otros afluyentes que derivan sus aguas en él, aquí se nombrará principalmente el río Guadalajara que pasa por la ciudad señora y es el que viene en caso, este río como la mayoría de los existentes sufre de un conjunto de factores contaminantes que lo tienen en un estado

deplorable y poco saludable, sus aguas son el foco de vertimientos domiciliarios e industriales a lo largo de su cauce que lo hacen inhabitable para muchas especies y las que viven en él están en malas condiciones y no son muy recomendables para el consumo humano, por lo que es muy importante que tanto los entes gubernamentales de la región como los habitantes que viven del sustento de sus aguas trabajen en conjunto para mejorar las condiciones de este y sus alrededores.

Un gran paso de parte del gobierno y el cual se debe apoyar es la “Ley 2173 de 2021” que busca incentivar el compromiso social y empresarial en materia ambiental para la siembra de árboles y creación de bosques. Uno de los principales aspectos de la nueva norma, es que todas las empresas medianas y grandes registradas en Colombia deberán desarrollar un programa de siembra de árboles en las zonas establecidas en el artículo N° 3 de la Ley 2173 de 2021 a nivel nacional. Estas organizaciones deberán sembrar como mínimo dos (2) árboles por cada uno de sus empleados.

Esto es un gran plus para estas familias quienes deben involucrarse de manera directa y así evitar verse perjudicados por la pérdida de árboles alrededor del río y el desborde del mismo que inunda sus hogares, esto debe verse apoyado también auxiliando a la CVC para que siga realizando jornadas de sembrado de alevinos, entre sabaletas en el río Guadalajara y de bocachicos en el río Cauca, este último es una de las especies ícticas más amenazadas por la acción humana, como la contaminación de las aguas y la sobre explotación pesquera, sin embargo, se caracteriza por ser limpiadora de los lagos y lagunas ya que, por ser limnóvoros, se encargan de alimentarse de la materia orgánica presente en los sedimentos y lodos, mejorando las condiciones de las aguas, principalmente, del oxígeno en ellas. Esto no solo garantiza la sostenibilidad y sustentabilidad del bocachico, sino de muchas especies asociadas a él, como es

el caso de las aves ictiófagas y anfibios que se alimentan de peces. (Congreso de la República, 2022)

**Recurso humano de apoyo:** Como se dio a entender anteriormente Parte fundamental de estos procesos son los pescadores artesanales por ser uno de los aliados claves para esta tarea, pues hacen un gran trabajo de conservación, gestión sostenible de los cuerpos de agua y el mismo control a la pesca.

Debe dotarse a estos pescadores de uniformes aptos para sus actividades y capacitarlos para el buen cuidado de los recursos y su uso sostenible, además de promover visitas y recorridos turísticos hechos por ellos y sus familias. Una parte muy importante para llevar estas ideas de empresa social a buen fin y que no se pierda la cadena de sostenibilidad es la búsqueda de recursos económicos para conseguir aranceles, herramientas o construcción de estructuras. Actualmente existe en Colombia numerosas fuentes de apoyo económico y aunque tiene un proceso de estudio y condiciones que cumplir son muchas las personas que se han beneficiado de estos. Se expone varios de estos más adelante con sus links.

Según los parámetros de la guía se apoya en la matriz de evaluación, para escoger el punto ODS al que se quiere hacer un cambio apuntando siempre a un desarrollo sostenible. En este caso la opción es “**el fin de la pobreza**” ya que este aspecto se ve en todo el mundo y es un problema muy importante a cambiar en el planeta

### **Modelo desing thinking**

Elaborar soluciones no es fácil, apoyarse en herramientas que permitan enfocar aquellas dudas es vital “desing thinking” es ese apoyo el que se explica mejor más adelante, pero a partir de aquí se expondrá en varios pasos que lleven a una solución para Puerto Bertín

**Tabla 1***Matriz FODA Puerto Bertín (design thinking empatia)*

Matriz FODA	<b>Fortalezas:</b>	<b>Debilidades:</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Rio Cauca</li> <li>2. Conocimiento del área</li> <li>3. Pesca gratis</li> <li>4. La cercanía del rio</li> <li>5. Apoyo del gobierno</li> <li>6. El SENA gratuito</li> <li>7. Implementación de leyes ambientales</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Contaminación del rio</li> <li>2. Falta de recursos tecnológicos</li> <li>3. Falta de infraestructura</li> <li>4. La mala imagen del pescado de este rio para la comunidad</li> <li>5. Falta de formación</li> </ol>
<b>Oportunidades:</b>	Estrategias Fo:	Estrategias Do:
1. Diversificar sus productos	O1-F1-F2: Ofrecer no solo pesca, sino paseos ecológicos o educativos en la zona.	O3-D1: revertir la contaminación con ayuda de todos.
2. Mejora en calidad de vida	O1-F5-F6: Capacitarse en términos de piscicultura para producir derivados de la pesca como croquetas, apanados entre otros.	O2-D2-D3: Fortalecer los aspectos negativos con el tiempo.
3. Mejora en calidad del agua		O1-D5: Capacitar las personas para darles conocimiento y herramientas de desarrollo.
4. Mejora en el entorno y la biodiversidad de la zona		
5. Otras fuentes de ingreso		

---

	O5-F5-F6: Además de lo ya mencionado establecer restaurantes y lagos de pesca para atraer clientes	O5: Explorar más actividades que den variedad al desarrollo e involucre más habitantes
	O3-O4-F5-F6: Cambiar positivamente las condiciones de la zona, para recuperar la confianza en las personas de las comunidades cercanas.	O4: Mejorar o reforzar el farillón para evitar inundaciones.
		Estrategias Da:
	Estrategias Fa:	
<b>Amenazas:</b>		
1. El clima	A1-A2-F5-F7: Gestionar refuerzo del farillón y mejorar condiciones del cauce del río para evitar inundaciones.	D1: Apoyarse con programas gubernamentales para mejorar la contaminación.
2. El cauce del río	A3: Mejorar las condiciones económicas de la población para mitigar problemáticas generales	D2-D3: Unir esfuerzos y recursos de la comunidad para conseguir mejoras colectivas.
3. Los problemas socioeconómicos del país		D5: Aprovechar ofertas del SENA para capacitarse en diversas áreas.

---

Dando un análisis detallado a la matriz FODA anteriormente expuesta y al contexto que se describe en la población, se observa que esta tiene un estancado desarrollo en muchos aspectos los cuales deben empezar a dar un cambio positivo para mejorar su estatus y calidad de vida, cosas como transporte, infraestructura, seguridad entre otras son problemas que solo se pueden solucionar principalmente, con variantes como adquisición de recursos económicos y capacitación en varios frentes dentro de su contexto, pero esto debe ir acompañado o soportado con apoyo del gobierno para poblaciones vulnerables.

#### Capacitación:

El SENA es una gran fuente de conocimiento, capacitarse mientras se trabaja en lo que ya hacen eleva las opciones de obtención de recursos económicos y habilidades en variedad de aspectos como construcción, manejo adecuado de recursos, variedad en sus productos, entre otros, además esto eleva la motivación de las personas y pueden darles un manejo más responsable a los posibles programas o recursos que ofrece el gobierno.

Una opción muy válida para el contexto es la “Carrera Técnica en Acuicultura” de El Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) esta tiene el fin de preparar a sus estudiantes en el cultivo de peces y especies acuíferas, conociendo los distintos tipos de los mismos para poder alimentarlos y procesarlos en diferentes presentaciones para el consumo del ser humano, pero haciendo uso de la sostenibilidad y la preservación del hábitat para no afectarlo.

Otro programa importante es “Construcción de Edificaciones” esta se creó para brindar al Sector de la Construcción, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país, así mismo ofrecer a los aprendices formación en las tecnologías de la información y la

comunicación, con esto pueden generar también una economía ayudando en estructuras propias y de su comunidad.

### **Apoyo Gubernamental:**

Lo importante de los programas y planes del gobierno en búsqueda de un desarrollo sostenible, es que dan viabilidad de pago y muchos incluyen incluso capacitación para las personas, pero esto siempre y cuando se demuestren varias exigencias a pedir y también a un riguroso estudio de la situación, se exponen varios aquí y sus links de investigación.

### ***Fondo Emprender:***

María Andrea Nieto, directora de empleo y trabajo del Sena, explicó que la Institución tiene disponible para los emprendedores de Colombia, Capital Semilla, que son “unos recursos que puede utilizar cualquier colombiano para comenzar con una idea de negocio”. El dinero se entrega a través de convocatorias y son recursos entre 51 y 115 millones de pesos otorgados a “buenas ideas y que estas sean sostenibles al ser evaluadas” las características que debe tener una iniciativa para recibir recursos desde el Fondo Emprender son:

Ser una buena idea, que tenga un diferencial.

Tener una validación en el mercado, es decir si puede entrar a competir.

No es necesario estar en un programa de formación del Sena para participar.

Recibir orientación gratuita por parte del asesor del Sena. (SENA, 2022)

### ***INNpuls:***

Juliana Ossa, directora de crecimiento extraordinario de INNpuls Colombia, señala que para

fortalecer el emprendimiento en nuestro país se hacen necesarios 3 elementos que son apoyados desde la entidad:

**Mentalidad y cultura:** Que los colombianos vean el emprendimiento y la innovación como una alternativa de desarrollo y crecimiento económico. Esto se traduce en valores o comportamientos.

**Dinamizar el emprendimiento en las regiones:** Cada lugar de Colombia tiene características o fortalezas de acuerdo al mercado y necesidades específicas por lo tanto es importante que los nuevos empresarios entiendan cada entorno antes de poner en marcha una idea.

**Crecimiento extraordinario:** una empresa necesita apoyo por parte de las instituciones y de ahí que INNpulsas esté articulado con estas para que le den un apoyo real a los emprendedores mediante recursos o acompañamiento. (INNpulsas, 2022)

### ***Mi Negocio:***

A través de Mi Negocio, se promueven y fortalecen emprendimientos individuales para que la población vulnerable y víctima de desplazamiento forzado a causa del conflicto interno de los municipios del país, pueda acceder a mejores oportunidades de generación de ingresos como medio para superar su situación de pobreza.

Mi Negocio inicia con la capacitación del futuro empresario a través de talleres en temáticas empresariales para construir un plan de negocio estructurado. Posteriormente, una vez aprobado el plan de negocios se adelanta una capitalización con la compra de maquinaria e insumos, y se finaliza con un proceso de acompañamiento personalizado, para velar por el funcionamiento de los negocios en el tiempo. (Mi Negocio, 2022)

***Panorama:***

Según estudios realizados a lo largo del mundo de parte de gobiernos con poblaciones que viven de la pesca y los diferentes recursos que entregan las fuentes hídricas ya sean marinas o de agua dulce (estudios realizados por la Alianza Mundial para el Clima, la Pesca y la Acuicultura en 2020) (AMCPA, 2022) , la explotación descontrolada y no legal de parte del hombre en este aspecto supera la reproducción de las especies y estamos acabando con este recurso de manera muy rápida, la sobrepoblación y la alta demanda de parte de nosotros no da un buen panorama para esta actividad, es aquí donde toman importancia proyectos como la Alianza Mundial para el Clima, la Pesca y la Acuicultura (que cubre los ODS 2, 13 y 14) y las diferentes entidades gubernamentales encargadas de este aspecto que buscan una sostenibilidad equilibrada de los recursos y así mejorar las condiciones de estas poblaciones entre otras que viven de la pesca.

Eh aquí lo importante de estudios como la acuicultura donde se puede combinar la pesca de forma natural, pero en mayoría proveniente de la crianza en lagos artificiales y con una variedad más grande de especies a ofrecer, además esto permite que las fuentes hídricas se recuperen con el pasar de los tiempos y se suma a esto los programas que el gobierno brinda como apoyo económico, estudiantil y de trabajo.

**El Cambio:**

Como ya se expuso es posible cambiar muchas de las cosas que dificultan el buen vivir a esta población y, el gobierno apoyado de las ganas de cambio y resiliencia de las personas puede dar un cambio positivo para todos. Estas personas no deben únicamente cambiar lo que hacen o con lo que buscan el sustento a diario es cuestión de reforzar su forma de vivir con un conjunto de

elementos que tienen a disposición y factores que hacen parte de su día a día.

Saber y reconocer que problemas tienen y deben reforzar o cambiar inicialmente es la consigna, por eso capacitarse y buscar el mejor apoyo gubernamental para dar cambio positivo es la primera opción, invertir de manera adecuada y consiente en aspectos como infraestructura y equipos modernos para mejorar sus opciones y mejorar las condiciones de calidad que los ayuden a atraer más clientes y a mejores precios y calidad es el plan a seguir, esto no será un cambio inmediato y seguramente tendrán que hacer sacrificios y habrá un desgaste de algún índole pero todo es en busca de mejorar las condiciones de vida de la comunidad y de la región.

Inicialmente se trae a contexto la situación planteada “Puerto Bertín” es una comunidad vulnerable cerca de G. de Buga a orillas del río Guadalajara y muy cerca del río Cauca que sufre numerosos problemas de índole económico, social, estructural entre otros, necesitamos darle un cambio positivo a esta comunidad para mejorar su calidad de vida y en lo posible de comunidades aledañas, Para esto se deben fortalecer aspectos como:

Educación.

Empleo.

Medio Ambiente y Cambio Climático

Energía

Transporte y Movilidad

Salud y Protección Social.

Reducción de la Pobreza y Sostenibilidad.

Estas personas subsisten principalmente de la pesca ya que están muy cerca de ríos y es por eso que deben centrarse en reforzar esa área para iniciar el plan de cambio, además de reforzar conocimiento en áreas como la construcción de edificaciones para evitar gastos en mano

de obra y desplazamiento de personas ajenas al área.

Importante: Normatividad del plan de desarrollo, todo gobierno debe pensar en el bien de los individuos que va regir, para ello debe tener un buen plan de desarrollo el cual hoy en día debe orientarse en la “Ley 152 de 1994” por la cual se establecen diferentes puntos a tener en cuenta como la elaboración, aprobación, ejecución, seguimiento, evaluación y control de los planes. Sus principios generales son: Autonomía, Ordenación de competencias, Coordinación, Consistencia, Prioridad del gasto público social, Continuidad, Participación, Sustentabilidad ambiental, Desarrollo armónico de las regiones, Proceso de planeación, Eficiencia, Viabilidad, Coherencia, Conformación de los planes de desarrollo (Gobierno Colombiano, 2022)

Debe estar conformado por una buena estrategia y un plan de inversión, además deben estar regidos a nivel nacional por el presidente y local o regional por gobernantes o alcaldes. Teniendo esto en cuenta la principal fuente en la búsqueda de apoyo y recursos en primera instancia puede ser el gobierno, aunque no debe ser la única opción ya que es importante la variedad en las alternativas que se tengan para conseguir recursos un programa como el de “plan semilla” es de tener en cuenta y prestamos en bancos con buena financiación.

**Tabla 2**

Método Canvas pescado El Porvenir (design thinking definición)

<b>MODELO DE NEGOCIO METODO CANVAS</b>	NOMBRE DE LA EMPRESA <b>Pescado El Porvenir</b>	DISEÑADO POR: Alejandro Garzón M. 110011_16	FECHA
			18/03/2022

<b>Socios claves:</b>  Gobierno Inversores Proveedores Clientes	<b>Actividades claves:</b>  Brindar respuesta a necesidades de la comunidad.  Comprar la materia prima para su transformación.  Establecer la conexión entre la empresa y el consumidor.  Capacitarse en áreas necesarias	<b>Propuestas de valor:</b>  Porque lo nuestro no es solo peces y mariscos es brindar sabores especiales.  Apoyemos lo nuestro en busca del progreso	<b>Relaciones con los clientes:</b> Trato amable, eficaz, rápido, oportuno, de calidad, personalizado y con responsabilidad.	<b>Segmentó de clientes:</b>  Personas de 20 a 80 años con poder adquisitivo y conscientes de lo saludable que es el pescado.  Para personas con gustos gastronómicos especiales y les guste la variedad
	<b>Recursos claves:</b> Personal dispuesto, Publicidad y Redes sociales, Desarrollo de aplicación para equipos, Local, Maquinaria, internet, teléfono, Capital, vendedores.		<b>Canales de distribución:</b>  Puntos de venta, moto, puerta a puerta, teléfono, T.I.C.	

**Estructura de costos:**

Pago de personal, arriendos, insumos, servicios públicos,  
impuestos, materia prima, transporte, Material de promoción,  
Proveedores

**Fuentes de ingresos:**

Patrocinios.  
Préstamos y Créditos.  
En efectivo.  
Transferencia bancaria.  
Tarjeta de crédito y Débito.

*Nota:* \*Se utilizo el método Canvas para tener un mejor panorama en la creación del negocio de venta de pescado el porvenir: Autoría propia

### **Innovación social**

Estas personas deben transformar la manera en que hacen las cosas es decir innovar paradarle un valor agregado a sus productos y que la gente lo note para que sean un punto de referencia por calidad y demás prestaciones benéficas al consumidor y así se incremente su ingreso económico y sumar más individuos a futuro en esta empresa

Varios de los individuos estudiaran en el SENA “Acuicultura” que no es más que el conjunto de actividades, técnicas y conocimientos de cultivo de especies acuáticas vegetales y animales. Es una importante actividad económica de producción de alimentos, materias primas de uso industrial y farmacéutico, y organismos vivos para repoblación u ornamentación, en conjunto con este proceso de adquirir este conocimiento se inscribirán en planes de apoyo gubernamental para adquirir recurso económico que facilite la obtención de herramientas e insumos que los ayuden a llevar lo aprendido a la práctica, deben aprovechar el rio para elaborar lagunas con recirculación natural del agua y no gastar inicialmente en bombas sumergibles muy caras, para la cría de peces y otras especies según lo estudiado.

Es importante adquirir medios de transporte y un local en la ciudad más cercana (G. de Buga) para iniciar un punto de venta debidamente estructurado y con una propuesta de valor que sobrepase la competencia, se debe dar un gran salto de innovación en esta comunidad para tener recursos que los ayuden a construir espacios como escuela, salón comunal, mejora de vías y estructura de vivienda y así dar un gran impacto social que se exporte a comunidades cercanas con iguales necesidades como está, algunas por ejemplo como el porvenir, la palomera, media canoa entre otras.

La idea es crearse un nombre y con el tiempo depender únicamente de la cría de peces en lagos construidos y así dejar los peces del rio libres de la acción del hombre todo gracias a lo

aprendido en el SENA y el esfuerzo de todos.

Construir en un futuro lagos de pesca donde la gente pase el tiempo en familia con instalaciones cómodas y servicio de comida y bebidas, dando más variedad a la ganancia de dinero y fomentar el empleo.

Para llevar el plan a practica se debe conseguir insumos y herramientas, estas son:

**Tabla 3**

Artículos necesarios pescado El Porvenir

Artículo	Definición
Accesorios:	Tales como piedras aireadoras, redes, luces, etc. Esto cuando pasen al mundo del cultivo de peces ornamentales
Sistemas de aireación:	Para oxigenar el agua de algunos lagos de cultivos
Albercas con sus limpiadores:	Para ciertas especies y funciones
Alimentadores:	Estos automáticos a futuro para no faltar con el alimento a los peces y otras especies
Bombas:	Para darle circulación y cambio de aguas
Calentadores y enfriadores:	Deben tener la temperatura ideal según la especie.
Controladores:	Se deben medir numerosos aspectos la principal el PH y temperatura del agua
Insumos Eléctricos:	Necesario para conexiones entre equipos e iluminación.
Filtros y Partes:	Deben mantener el agua limpia y conseguir nitratos
Tubería y Accesorios PVC:	Importante para la conexión entre estanques, bombas y el rio
Redes:	Necesaria para la recolección en grandes cantidades de los peces
Otros:	

	Como trajes, termómetros de mano y medidores de pH, dureza y más.
Redes:	Necesaria para la recolección en grandes cantidades de los peces
Eclosionadores:	De ser necesario para los huevos de peces.
Invernaderos y Encierros:	Plásticos, membranas y polisombras
Tubería y Accesorios PVC:	Importante para la conexión entre estanques, bombas y el río
Alevinos:	De distintas especies.

**Tabla 4**

Artículos extras

Herramientas e insumos de Construcción.	
Cemento	
Hierro y Madera	
Herramientas de mano	

**Tabla 5**

Elementos para el local pescado El Porvenir

Otras necesidades:	
Transporte:	Comprar vehículos usados para trasportar productos hacia la ciudad y domicilios.
Local:	Alquiler de sitio donde vender los productos recolectados del trabajo
Electrodomésticos y Artículos:	Necesarios en el local como refrigeradores, cajas registradoras, pc, etc.

*Nota:* \*En las tablas 3, 4, y 5 se definen y dan a conocer los elementos y herramientas necesarios para iniciar el negocio de venta de pescado El Porvenir

De igual manera la idea es crecer mucho y sumar un portafolio más grande con el tiempo, como peces ornamentales, restaurantes, otras franquicias y pasar a otras ciudades.

### **Financiación:**

Debido al contexto de estas personas uno de los factores más relevante para su estancamiento o poco crecimiento es la falta de recurso económico, la gran mayoría vive de la pesca derivada del trabajo en los ríos cercanos y la recolección de arena de los mismos, además de la agricultura esto apenas es suficiente para subsistir en condiciones muy limitadas en todos los aspectos, pero es ahí donde se tiene una base la cual se debe enriquecer y fortalecer con ayuda de programas gubernamentales, préstamos bancarios, apoyo de empresas de la región, organizaciones benéficas, plan semilla, incluso recursos propios derivados de la suma en conjunto de las personas involucradas.

Inicialmente apelaran a las primeras opciones para obtener el recurso que ayude a comenzar el plan y con una buena administración de este se propague a través de los años, esto en paralelo con la búsqueda de otras fuentes como ya se dijo anteriormente préstamos bancarios o el plan semilla que tiene buenos referentes. Lo importante de los programas y planes del gobierno en búsqueda de un desarrollo sostenible, es que dan viabilidad de pago y muchos incluyen capacitación para las personas, es obvio que esto siempre y cuando se demuestren varias exigencias a pedir y también a un riguroso estudio de la situación. Ya anteriormente se expusieron varios de estos planes gubernamentales como:

Fondo Emprender, INNpulsas, Mi negocio Y otro más como las “Cámaras de Comercio” Cada ciudad tienen programas de apoyo, concursos y convocatorias destinadas a fomentar el emprendimiento, el comercio y la creación de empresas de distintos sectores.

Es importante demostrar un plan de sostenibilidad firme para tener el beneficio y posteriormente un manejo adecuado en el pago de la deuda y manejo responsable de los recursos que se obtienen, por eso también la importancia de la capacitación de toda la comunidad. Es valioso no quedarse solo en espera de estos programas, se debe buscar otras fuentes como inversionistas, patrocinio de empresas del área, incluso recursos propios o préstamos bancarios y de cooperativas que ayuden a tener un capital de inversión.

### **Mercado Objetivo**

Por ser un producto de consumo está dirigido a todo el público, teniendo en cuenta que hace parte de la dieta alimenticia de la comunidad y que no tiene consecuencias negativas en la salud de las personas, pero sectores como “restaurantes, hoteles y sitios de esparcimiento como balnearios y centros turísticos de la ciudad son un aliado importante en el que deben centrar la atención” aprovechar que Buga es una ciudad turística, lo que atrae muchas personas de diferentes partes incluyendo extranjeros de otros países, además que la edad influye en el gusto y compra de las personas, desde los 20 hasta los 80 años se tiene un buen rango de aceptación que es una cantidad bastante grande.

Otro factor que se debe tener en cuenta es el relacionado al estudio del SENA este les enseñara a darle presentaciones variadas al pescado como embutidos aliñados, apanados, hamburguesas y otros derivados del mismo, lo que ampliara el gusto de las personas y por tanto del mercado todo esto a un futuro con algo más establecido.

### **Gestión Actualmente.**

A lo largo del trabajo se vienen utilizando herramientas y métodos para reforzar el aprendizaje

de una correcta gestión en búsqueda de un proyecto sostenible que ayude a la solución de problemas en muchos indoles que tiene una comunidad vulnerable.

Una de esas herramientas ya nombradas es Design Thinking la cual es una página con una sumatoria de metodologías para generar ideas que den solución a problemas en este caso para un desarrollo sostenible en la comunidad de Puerto Bertín, esta se divide en pestañas cada una con un enfoque diferente a desarrollar y que poseen individualmente técnicas para hallar soluciones a problemas, la idea es escoger una sola técnica por cada pestaña como se viene realizando a lo largo del documento y se desarrolla así:

**Empatía:** (desarrollada en páginas anteriores) Aquí se realizó un método FODA ya que es una buena herramienta para identificar problemas y ponerse en la piel de la gente y sus problemas.

**Definición:** (desarrollada en páginas anteriores) Aquí se utilizó el método de negocio CANVAS ya que utilizando la información recopilada anteriormente se escoge un negocio como solución.

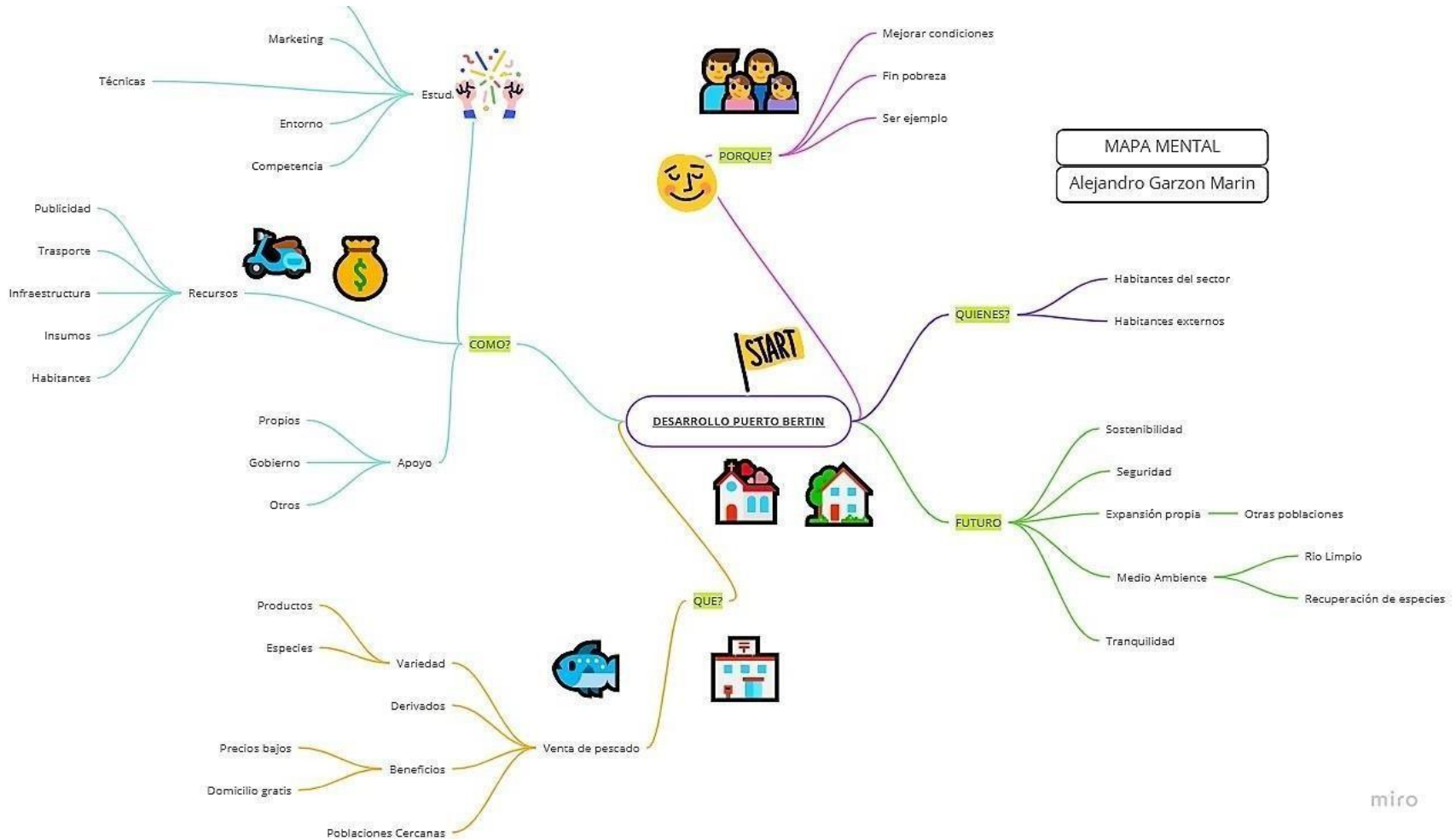
**Ideación:** (desarrollada en páginas posteriores) Aquí se elaboró un mapa mental para dar a conocer las opciones que puede tener el negocio y sus beneficios.

**Prototipado:** (desarrollada en páginas posteriores) Aquí se elaboró como prototipo de imagen una tarjeta de presentación y publicidad para el negocio ya establecido.

**Testeo:** (desarrollada en páginas posteriores) En este último paso se realiza un método de elevador PITCH ya que es donde se demuestra y busca reforzar la idea mostrándola a posibles inversionistas y conseguir su aprobación y patrocinio.

**Figura 2**

*Mapa mental del contexto de la problemática (design thinking ideación)*



*Nota:* \*Se realiza un Mapa mental que describa la situación actual del problema y a donde se quiere llegar realizando un plan de sostenimiento: Autoría propia

**Figura 3**

Tarjeta de presentación pescado el porvenir (design thinking prototipado)

VENTA DE PESCADO



¡EL PORVENIR!

Apoyemos lo nuestro, en busca del progreso

**Fresco - Congelado - Vivo**

**Variedad y calidad en nuestros productos**

- Aprovecha nuestras grandes ofertas de apertura
- Pregunta por el recetario
- Domicilio gratis

 **3154342520 - 2366048**

*Nota:* \*En esta tarjeta se quiere promocionar el producto, las condiciones y el valor agregado que lo hace diferente: Autoría propia

**Tabla 6***Método pitch (design thinking testeo)*

Elevador PITCH 30 SEG		
Elementos	Características	Pitch
Público Objetivo	Toda persona sin diferenciar género, pero a partir de los 20 años se adquiere un gusto más elevado por el pescado.	Producto criado en la ciudad derivando en precios bajos
Necesidad o Problema	Venta de Pescado y sus derivados, criado en lagos.	hechos con calidad y en condiciones frescas para su consumo, además que se ofrece gran variedad de especies y subproductos elaborados con el más estricto cuidado y asepsia para el gusto y salud de todas las personas y todas las edades
Nombre del Producto	Pescado “El Porvenir”	
Categoría	Alimento para todos	
Beneficio Clave	Desarrollo Sostenible con una proteína vital	
Diferenciación	Criado en la región, más económico, en muchas presentaciones y directo a la casa de todos	

## **Estrategias de mercadeo**

Descripción de los atributos y beneficios del producto a ofrecer y su reconocimiento al público:

El pescado es un alimento de bajo o moderado valor calórico

Las proteínas presentes en los pescados y mariscos se consideran de alto valor biológico, ya que contiene todos los aminoácidos esenciales en las proporciones que el organismo necesita.

La grasa del pescado es rica en ácidos grasos poliinsaturados y ácidos grasos esenciales

El pescado contiene de forma natural ácidos grasos Omega – 3, beneficiosos para la salud.

El pescado aporta vitaminas del grupo B y el graso o azul aporta, además una importante cantidad de vitaminas liposolubles como las vitaminas A, D y E.

El pescado es rico en minerales como el yodo, calcio, fósforo y selenio

Los mariscos son generalmente bajos en calorías y ricos en proteínas y minerales (calcio, hierro, yodo, cinc, selenio, fósforo y potasio).

Son alimentos sabrosos, de fácil masticación y digestión

Son fáciles de cocinar y admiten multitud de preparaciones

Por su calidad nutricional, el consumo de pescados y mariscos, se considera una alternativa adecuada al consumo de otros alimentos que pueden tener un alto valor proteico, pero peor calidad de la grasa

Se ofrece gran variedad de especies y derivados

Es ideal para toda la familia. (Adepesca, 2022)

### **Marca:**

“Pescado El Porvenir”

**Imagen:****Figura 4***Logo corporativo***Slogan del proyecto:**

“Apoyemos lo nuestro, en busca del progreso”

**Grupo objetivo del proyecto:**

Debido a que es un alimento primario es ideal para todas las personas sin importar género o edad, pero la preferencia por este producto o su gusto madura a partir de los 20 años donde cambia la percepción de las personas y se busca alimentos con grasas más saludables y sabores diferentes, hay que sumar que actividades como la pesca se vuelven más comunes en individuos de esta edad. Un factor importante es el incremento en el precio del producto lo que genera un gasto algo más alto para suplir la necesidad de alimentación, por eso deben ser personas que trabajen o tengan el medio para comprar.

**Segmentación:**

El pescado es para todos, pero debido a los cambios actuales los costos se incrementan un poco, por tanto, el segmento está enfocado en personas adultas de la ciudad inicialmente de

Guadalajara de Buga con buen poder adquisitivo, pero recordándoles lo fresco y saludable que es el producto, el rango está desde los 20 hasta los 80 años donde ya se tiene una posible y solida fuente de ingresos y una conciencia del valor nutritivo y saludable del producto.

### **La competencia:**

La competencia es alta ya que por ser un producto alimenticio hace parte de las grandes cadenas de supermercados que hay en la ciudad como surtifamiliar, olímpica, éxito, metro, cañaveral entre otras, rapi tiendas, negocios igual a este como pez mar, el navío, la sultana pez entre otras y vendedores callejeros que se desplazan en vehículos con remolque lleno de agua y peces vivos. Podemos sumar lagos de pesca cercanos como la trinidad, es aquí donde debe pesar la propuesta de valor y las alianzas que se hagan con el tiempo.

Lo que se debe hacer es una encuesta donde se pueda mapear el gusto de las personas y lo que les gustaría cambiar o sumar en la dieta basada en pescado.

### **Aliados clave y alianzas estratégicas.**

Con este producto alimenticio es valioso tener alianzas con restaurantes como cevichería el costeño, la barra marinera, cevichería el sabor del mar y muchos que se encuentran ubicados alrededor de la Basílica de Buga, Hoteles como el hotel Guadalajara, capacari, casa antigua, hotel Buga entre otros, zonas de balnearios como la estancia, la floresta, la maría, brisas de los lagos y más, tenderos y rapi tiendas de menor escala como super inter a los que se puede ofrecer mejores precios o prestaciones. Otros aliados son los proveedores con quienes deben tener muy buenas relaciones. También entablar conversaciones con productores de especies de zona fría como la trucha en pueblos como ginebra o cerrito ya que es muy llamativa para las personas.

## **Estrategias:**

### ***Estrategia de comunicación***

Aquí adoptaran una estrategia de visibilidad, invertirán en canales de radio y televisión locales para que “Pescado el Porvenir” se haga conocer, deben pautar en redes sociales como Facebook entre otras y darán a conocer la página web, para que vean imágenes de los productos y dirección del local, además de contactos. Se repartirán volantes en las calles de la ciudad.

### ***Estrategia de Posicionamiento***

El estilo de vida es la clave de esta estrategia, posicionar la marca haciendo alusión al estilo de vida saludable. El producto en todas sus presentaciones está elaborado a partir del pescado rico en fosforo y grasas más suaves y saludables ideal para el bienestar de toda la familia.

### ***Estrategia de Diferenciación***

A diferencia de la competencia promover el impulso del crecimiento de la región comprando lo regional será el Slogan de este negocio, también se resaltará que el producto es el más fresco por ser elaborado y cultivado en la ciudad, “apoyemos lo nuestro en busca del progreso”

## **Prototipos de los contenidos a manejar en redes sociales.**

Se enfocará el contenido en redes como:

Facebook: Es la red que acoge el segmento que más interesa, de los 20 años en adelante los llamados baby boomers y generación x, quienes tienen ya un trabajo o un poder adquisitivo que les permite hacer compras, además que son personas que cuidan su bienestar y compran productos saludables, frescos y naturales. En la cuenta de Facebook se exhibirán los productos en fotos y videos que atraigan el interés, también se promocionará días para mostrar recetas y

descuentos especiales como en semana santa donde el producto es muy valorado.

YouTube: Es un canal muy importante para mostrar el local y su contenido, además de videos de concientización con el medio ambiente y sostenibilidad. Se mostrara el lugar del criadero de peces con el proceso responsable e inocuo de los productos que allí se elaboran y, además es un sitio gratuito donde con tu cuenta puedes crear mucho contenido esta red hace parte de los millenials y sumamos una fracción del segmento que queremos, también elaborar recetas hechas por la comunidad de Puerto Bertín para atraer atención y gustos.

También se le hará énfasis a whatsapp ya que aún está muy vigente, las imágenes e información que allí se suben pasa muy rápido entre usuarios, además que si le suman el número de contacto ya los pueden ubicar para hacer pedidos o preguntar por los productos.

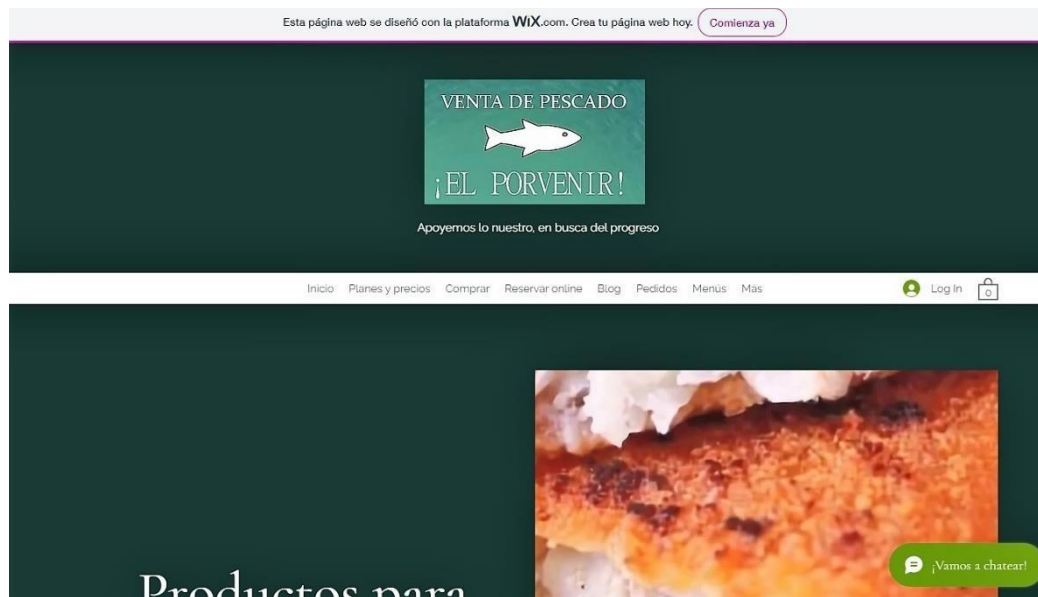
Por último, Instagram ya que es una red con gran público y de fácil acceso para muchas edades

Estas redes se construirán con el menor texto posible las imágenes dicen mucho de algo en particular y son de fácil manejo y poco peso para ser compartidas, incluso mejor que los videos, aunque igual se crearan.

## Construcción de la página web para el proyecto.

**Figura 5**

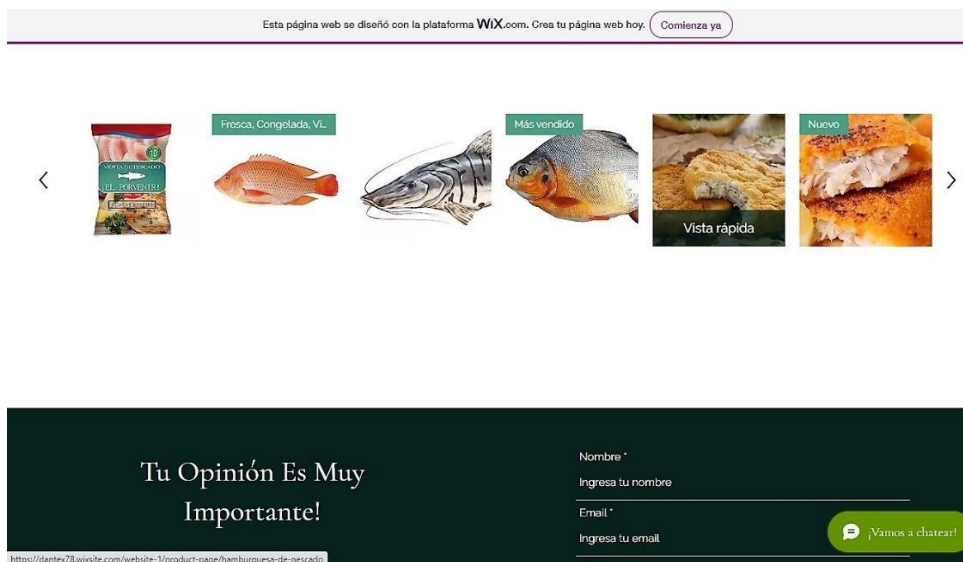
*Página principal de la web*



*Nota:* \*Aquí se muestra la página principal con su imagen corporativa y eslogan de pescado El Porvenir. Link de ingreso: <https://dantex78.wixsite.com/website-1>

**Figura 6**

*Productos del negocio*



## Proyección operativa

### Tamaño del proyecto

Inicialmente es de aclarar que se necesitan 2 espacios uno en campo para la cría y preparación de los productos y otra en la ciudad para su venta al consumidor final, en campo un área de 500 m<sup>2</sup> y en la ciudad un local de 60 m<sup>2</sup> distribuidos así:

**Tabla 7**

Capacidad instalada

Conceptos	Unidad de medida
Área	
Lago para alevinos 40% campo	120 m <sup>2</sup>
Lago para adultos 40% campo	120 m <sup>2</sup>
Área preparación y análisis 20% campo	45 m <sup>2</sup>
Local en ciudad para venta y negociación 100% ciudad	60 m <sup>2</sup>

### Disponibilidad insumos:

Se debe nutrir de enceres la empresa con 2 tipos de proveedores inicialmente:

**TecnoAqua:** Para la maquinaria en general de campo ellos los proveerán de filtros, calentadores, bombas y más, además que estableceremos un acuerdo para el mantenimiento de estos mismos

**Alevinos del valle:** para la obtención de los alevinos que se criaran y su alimento, inicialmente se trabaja con ellos, pero la idea al igual que el proveedor anterior es ir buscando posibles opciones de mejor valor y precio para el negocio, se debe tener alimento para el tiempo

necesario y no quedar cortos por falta de este importante elemento.

### **Ficha técnica del producto**

**Tabla 8**

Ficha técnica pescado El Porvenir

Nombre de la empresa	“Pescado el Porvenir”
Nit	94473275-0
Dirección	Carrera 14 # 17-89
Teléfono	3154342520 - 2364860
Pagina	<a href="https://dantex78.wixsite.com/website-1">https://dantex78.wixsite.com/website-1</a>
ARL	Positiva
Clase de riesgo	II
Actividad económica	Producción, preparación, distribución y venta de pescado y sus derivados
Productos	Tilapia roja y negra, cachama, bagre, trucha, chorizo de pescado, hamburguesa de pescado, chuleta de pescado y lomititos de tilapia.

#### ***Recepción:***

Ejecuta el control a materiales, personal, equipos y pedidos entre otras actividades de la empresa

Identifica problemas de producción entre lo planeado y lo ejecutado.

#### ***Producción:***

Realizan la elaboración del producto dentro del tiempo establecido entre crianza y engorde con la mejor eficiencia posible para ser transportada al punto de venta.

velan la utilización adecuada de los equipos y la infraestructura.

#### ***Almacenamiento:***

Esta se realiza bajo la correcta congelación, prácticas de higiene, saneamiento e inocuidad que se necesitan para este tipo de producto.

***Preparación:***

Se realiza con el cuidado, la calidad de higiene y de saneamiento que se pide como estándar de esta actividad.

***Mantenimiento:***

Se verifica el correcto funcionamiento de los equipos para que trabajen de forma segura y optima garantizando el bien de los trabajadores y el cumplimiento a los clientes.

***Compras:***

Garantizan la obtención de materia prima para el proceso como condimentos, conservantes, grasas, alevinos entre otros.

***Calidad:***

Controlan el correcto proceder de las buenas prácticas de manufactura, prácticas de higiene, saneamiento y salubridad, y la correcta recepción de los insumos de la empresa.

**Descripción de la maquinaria o instalaciones.**

Se debe construir en campo 2 lagos y un local para la preparación, almacenamiento, investigación y control del producto, también unas chozas para las herramientas, accesorios y elementos operativos.

- Alquiler de local en la ciudad para la venta de los productos, en tabla se expone el estimado para este fin:

**Tabla 9***Descripción de maquinaria y elementos operativos*

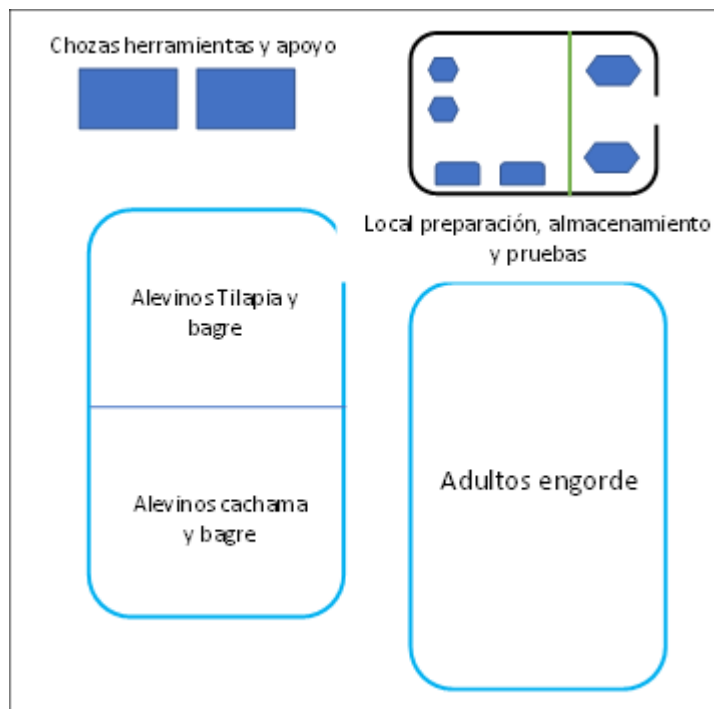
Conceptos	Cantidad	U. medida	Valor unitario	Valor total
Retroexcavadora	3	Días	\$ 1.000.000	\$ 3.000.000
Volqueta	3	Días	\$ 800.000	\$ 2.400.000
Tubería 3"	50	Mt	\$ 17.800	\$ 890.000
Filtro	2	Un	\$ 1.600.000	\$ 3.200.000

Local (campo)	1	Un	\$ 35.000.000	\$ 35.000.000
Local (Alq. ciudad)	1 mes	Un	\$ 800.000	\$ 800.000
Choza	2	Un	\$ 350.000	\$ 700.000
Bomba sumergible	2	Un	\$ 2.000.000	\$ 4.000.000
Cemento	30	Bt	\$ 25.000	\$ 750.000
Arena	2000	Kl	\$ 1000	\$ 20.000
Aspas aireadoras	2	Un	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000
Bascula	2	Un	\$ 260.000	\$ 520.000
Congelador	5	Un	\$ 2.300.000	\$ 11.500.000
Chinchorro	2	Un	\$ 60.000	\$ 120.000
Empacadora	2	Un	\$ 260.000	\$ 520.000
Góndola	2	Un	\$ 1.300.000	\$ 2.600.000
Madera	50	ml	\$ 15.000	\$ 750.000
Vehículo	1	Un	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000
Moto	2	Un	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000
<b>TOTAL</b>				<b>\$ 85.970.000</b>

## Realizar las proyecciones de distribución en planta

**Figura 7**

*Mapeado de la distribución en campo*



**Figura 8**

*Mapeado del local en Buga*



*Nota:* \*Con un área total de 60 m<sup>2</sup> suficiente para almacenar producto y varias prestaciones: Autoría propia

## Descripción de los cargos.

**Tabla 10**

*Descripción Gerente*

	Gerente administrativo
Objetivos del puesto	Coordinar y supervisar el buen funcionamiento de la empresa. Asistiendo en el desarrollo de objetivos de mejora a corto y largo plazo.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Indispensable el don de liderazgo y mando. Debe conocer la industria y sus derivados. Manejar avanzadamente las herramientas tecnológicas. Debe ser enfocado, ordenado y organizado, altamente analítico y con capacidad de coordinar el trabajo de las diferentes dependencias
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Organizar diariamente la comunicación con su grupo.</li> <li>2) Asesorar a cada una de las dependencias en la toma de sus decisiones.</li> <li>3) Aprobar y revisar los planes de trabajo de cada uno de las dependencias.</li> <li>4) Preparar y presentar los reportes de cumplimiento de producción y financiero.</li> <li>5) Realizar reuniones semanales con todas las dependencias.</li> <li>6) Realizar reuniones constantes con los asesores legales de la empresa.</li> <li>7) Preparar la documentación solicitada para la asamblea de socios.</li> <li>8) Asistir a congresos relevantes a la industria y extender la cadena de contactos.</li> <li>9) Desarrollar programas de calidad empresarial.</li> <li>10) Velar por la maximización de las utilidades de la empresa.</li> <li>11) Mantener contacto directo con las entidades financieras.</li> <li>12) Analizar los reportes de cada una de las dependencias.</li> <li>13) Aprobar y controlar los presupuestos anuales de la empresa.</li> <li>14) Asistir a las reuniones con los socios.</li> </ol>

**Tabla 11***Descripción Contador*

	Contador
Objetivos del puesto	Supervisar, valorar y determinar los controles que se estipulen para la transparencia de la información contable y operativa. Adicional, proponer acciones de acuerdo a los resultados.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Debe ser una persona preparada en la contabilidad, y analítica. Debe ser una persona muy ordenada y organizada en su tiempo. Debe de saber llevar las relaciones interpersonales que le permita mantener un buen flujo de información. Debe de conocer los programas contables actuales y las normativas contables internacionales.
Habilidades deseables:	Deseable que cuente con conocimientos financieros, de nóminas y tributarios.
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Realizar las revisiones mensuales de la información contable.</li> <li>2) Revisar los costos y avalúos de los activos de la empresa y controlar las depreciaciones de los activos.</li> <li>3) Firmar los estados financieros mensuales previamente revisados y corregidos.</li> <li>4) Realizar la revisión y corrección de los estados financieros emitidos durante el mes.</li> <li>5) Velar por que la contabilidad de la empresa se mantenga al día.</li> <li>6) Emitir los reportes tributarios y realizar las presentaciones de dichos pagos tributarios.</li> <li>7) Revisar que la contabilidad se mantenga sobre los lineamientos financieros mundiales.</li> <li>8) Realizar las revaloraciones de los activos cuando la empresa así lo requiera.</li> <li>9) Revisar que se mantenga el orden de los respaldos contables que le dan sustento a la contabilidad mensual.</li> <li>10) Revisar el catálogo de cuentas y modificarlo cuando sea necesario.</li> </ol>

**Tabla 12**

*Descripción Compras*

Encargado de Compras	
Objetivos del puesto	Manejar las inversiones para las adquisiciones de producto para alcanzar las mejores negociaciones de precio dentro del marco de calidad establecido por la empresa.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Indispensable conocimiento en negociaciones de materia prima y activos. Debe ser ordenado, organizado, con gran red de contactos. Debe manejar óptimamente las herramientas tecnológicas. Debe de conocer de esquemas de pedidos y proyecciones de compras.
Habilidades deseables:	Deseable Maestría en Proveeduría con actitud de investigación para obtener mejores resultados.
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Actualizar la base de datos de los precios del mercado, solicitando diferentes cotizaciones.</li> <li>2) Realizar búsqueda de cotizaciones de forma regional y nacional. Al menos 3 cotizaciones antes de realizar la compra.</li> <li>3) Analizar las cotizaciones y las ofertas recibidas de cada proveedor, otorgando las respuestas a cada uno de los proveedores.</li> <li>4) Determinar la factibilidad de compra, de acuerdo al presupuesto establecido por la empresa, cuando se deba comprar activos o materia prima.</li> <li>5) Supervisar el siempre buen funcionamiento del departamento y sus colaboradores.</li> <li>6) Analizar y aprobar las órdenes de compras de los insumos.</li> <li>7) Elaborar los reportes de compras con su debida documentación de respaldo.</li> <li>8) Controlar y supervisar el ingreso real de las compras y dar seguimiento a los egresos de materia prima.</li> <li>9) Realizar y coordinar reuniones informativas con el personal con el que cuente para sus funciones.</li> <li>10) Manejar y preparar el presupuesto anual del departamento.</li> </ol>

**Tabla 13***Descripción Ventas*

	Encargado de ventas
Objetivos del puesto:	Maximizar la rentabilidad de la empresa por medio del incremento de las ventas, incrementando el volumen colocando el producto al mejor precio posible.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Indispensable experiencia en diferentes técnicas de venta. Debe tener facilidad de palabra y vocación para las ventas. Debe ser enfocado a resultados con amplio conocimiento en negociaciones y cierres de ventas. Debe ser proactivo, dinámico, con amplia red de contactos y muy creativo.
Habilidades deseables:	Deseable conocimiento en mercadeo y contabilidad.
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Elaborar el esquema de ventas, basándose en el plan anual/semestral de mercadeo.</li> <li>2) Difundir los resultados de venta semanal o mensual a cada uno de los supervisores.</li> <li>3) Coordinar y realizar las visitas a los Clientes Premium o Corporativos.</li> <li>4) Controlar el presupuesto de ventas, en comparación a la venta real.</li> <li>5) Atender y resolver cada una de las quejas expuestas por cada Cliente.</li> <li>6) Realizar las verificaciones de la entrega de los productos vendidos en el tiempo indicado acorde a lo prometido al Cliente.</li> <li>7) Brindar constante retroalimentación al gerente y socios.</li> <li>8) Verificar la factibilidad de venta de los nuevos productos y documentar dicha información.</li> <li>9) Elaborar los reportes mensuales de resultados y de quejas atendidas.</li> </ol>

**Tabla 14***Descripción Calidad*

	Encargado de calidad
Objetivos del puesto:	Supervisar y dirigir eficazmente los procesos de calidad, implementando mejoras constantes.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Indispensable experiencia con normativas de calidad (ISOS). Debe manejar ampliamente las herramientas de computación y software de producción. Debe tener experiencia en el manejo de personal. Debe tener

	experiencia en capacitaciones de calidad e implementación de procesos.
Habilidades deseables:	Debe ser asertivo, con facilidad de palabra y don de liderazgo. Además, debe poseer excelente habilidad de organización, orden y planificación.
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Supervisar la calidad de los productos.</li> <li>2) Llevar a cabo las implementaciones de calidad de los procesos.</li> <li>3) Revisar los productos finales para la aprobación.</li> <li>4) Implementar capacitaciones de los controles de calidad.</li> <li>5) Realizar y velar por las implementaciones de las normativas mundiales de calidad establecidas.</li> <li>6) Elaborar los reportes de desecho de producto con su previa explicación.</li> <li>7) Supervisar el cumplimiento de las prácticas ambientales.</li> <li>8) Monitorear e informar sobre el desempeño de los procesos de calidad.</li> <li>9) Elaborar los reportes de funciones e incidencias mensuales.</li> <li>10) Elaborar los reportes estadísticos de los procesos de calidad contra la producción total.</li> </ol>

**Tabla 15***Descripción jefe producción*

Jefe de producción	
Objetivos del puesto:	Encargado de supervisar y velar que los planes de producción establecidos se cumplan.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Indispensable conocimiento de los esquemas de producción, además debe tener experiencia en el manejo de personal operativo, conocer las normativas de calidad y de seguridad. Contar con experiencia en tiempos y movimientos, cadenas de producción y conocimientos básicos en mantenimiento de equipos.
Habilidades deseables:	Persona proactiva, con don de liderazgo, buena en resolución de conflictos, enfocado a resultados y con rapidez de respuesta. Debe imponer dinamismo y confianza.

Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Supervisar los planes de producción diarios y/o semanales.</li> <li>2) Velar por la calidad de la producción.</li> <li>3) Realizar ajustes en la línea de producción para cumplir con las metas diarias.</li> <li>4) Coordinar con el departamento de mantenimiento las revisiones y reparaciones de las maquinarias.</li> <li>5) Supervisar la calidad de la materia prima que ingresa y la buena manipulación de la existente.</li> <li>6) Solicitar el material de producción a bodega.</li> <li>7) Velar porque se cumplan las medidas de seguridad.</li> <li>8) Promover los incentivos de producción a los empleados.</li> <li>9) Organizar reuniones con su personal.</li> <li>10) Elaborar los reportes de funciones e incidencias.</li> <li>11) Supervisar el desperdicio de materia prima.</li> </ol>
---	---

**Tabla 16***Descripción Obrero*

Obrero	
Objetivos del puesto:	Mantener el buen funcionamiento de la línea de producción diaria de la empresa para evitar los desperdicios y los errores de planta.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Indispensable que sepa manejar maquinaria de producción y que conozca términos técnicos de la maquinaria. Debe ser ordenado y enfocado a resultados y a seguir procedimientos de producción.
Habilidades deseables:	<p>Deseable que tenga mayor escolaridad y que cuente con experiencia laboral en cadenas de producción.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) Realizar las asignaciones otorgadas dentro de la cadena de producción.</li> <li>2) Asistir a los compañeros en el ciclo de producción.</li> <li>3) Elaborar los reportes de fallas de la maquinaria o de los productos hechos durante el turno de trabajo.</li> <li>4) Revisar la calidad de los productos que esté elaborando la cadena de producción y detectar los errores antes de finalizar el producto.</li> <li>5) Revisar diariamente que el equipo y materiales que utiliza se encuentren en buen estado. Reportar cualquier defecto o problema inmediatamente.</li> </ol>

- 
- 6) Encargarse de los desechos de materiales utilizados durante el turno depositándolos donde corresponda.
  - 7) Controlar y revisar las medidas de seguridad de la planta periódicamente y reportar cualquier problema inmediatamente.
  - 8) Realizar orden y aseo diario en su área de trabajo
  - 9) Participar en reuniones informativas o capacitaciones de la empresa cuando se le requiera.
  - 10) Velar por el uso correcto de los implementos de protección de cada colaborador.
- 

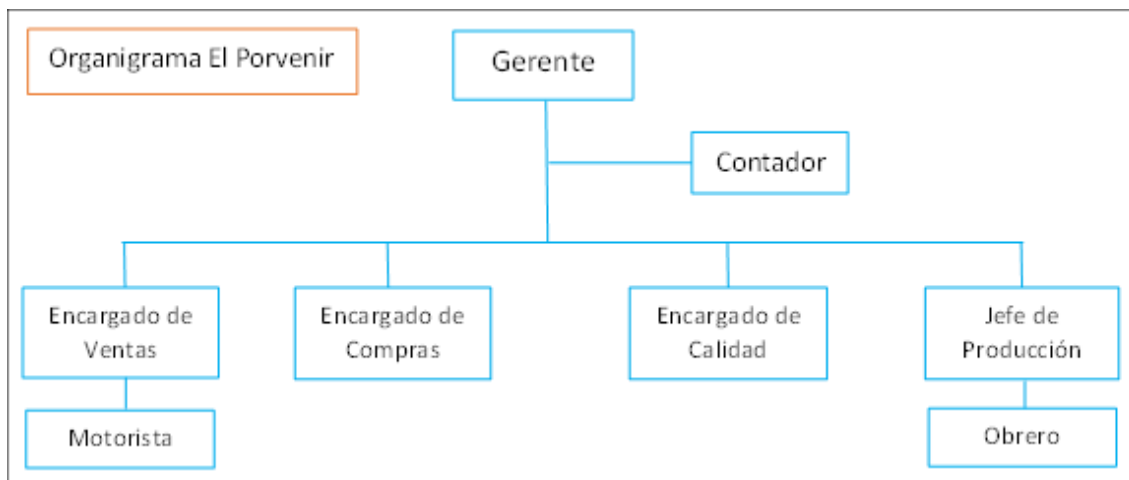
**Tabla 17***Descripción Motorista*

Motorista	
Objetivos del puesto	Realizar el traslado de la mercadería previamente asignada. Planear las rutas a seguir para cumplir los horarios de las entregas.
Conocimientos o competencias obligatorias:	Indispensable que tenga licencia de conducir y los documentos de su vehículo en orden y al día. Debe de conocer rutas de traslado y rutas alternas que le prevengan de contratiempos para realizar su trabajo. Debe ser una persona con alto grado de compromiso y con una excelente actitud de servicio. Adicionalmente, ser una persona organizada y acostumbrada a lidiar con la presión de andar en la calle.
Habilidades deseables:	Deseable que tenga conocimiento de despacho de bodega, que le permitirá asistir en la carga de la mercadería al camión.
Funciones principales del puesto (responsabilidades primordiales del puesto):	<ul style="list-style-type: none"> <li>1) Realizar la revisión diaria de su vehículo para comprobar que se encuentre en buen estado.</li> <li>2) Cargar de gasolina el vehículo antes de comenzar las labores cotidianas.</li> <li>3) Realizar el conteo diario de kilómetros recorridos, anotando el kilómetro inicial y el kilometraje al finalizar las labores diarias.</li> <li>4) Elaborar la ruta diaria a tomar, previendo a tener dos rutas alternas, para completar sus funciones.</li> </ul>

- 
- 5) Cargar los pedidos en conjunto con los compañeros de bodega.
  - 6) Revisar las órdenes a entregar, comparando las facturas con los productos a repartir.
  - 7) Descargar los pedidos donde los clientes; y acomodar la mercadería donde el Cliente lo estipule. Así como cobrar las facturas necesarias.
  - 8) Realizar depósitos en efectivo de manera constante como medida de seguridad.
  - 9) Coordinar las inspecciones para los permisos de ley para la circulación del vehículo.
  - 10) Lavar y limpiar el vehículo de una a dos veces por semana, de manera que siempre esté presentable el automotor.
  - 11) Elaborar una bitácora de destinos, para contabilizar los recorridos del vehículo.
  - 12) Elaborar un reporte de entregas, donde estipule cualquier problema que se haya presentado durante su jornada laboral.
  - 13) Realizar diligencias adicionales que no son de índole cotidianos. (Johnny Tarcica, 2022)
- 

**Figura 30**

*Organigrama El Porvenir*



**Tabla 18***Sueldos personal*

Puesto	Sueldo mes	Sueldo mes + ley	Sueldo total mes
Gerente administrativo	\$ 3.000.000	\$ 4.166.320	\$ 4.166.320
Contador	\$ 2.200.000	\$ 3.055.301	\$ 3.055.301
Encargado de calidad	\$ 1.800.000	\$ 2.637.665	\$ 2.637.665
Encargado de ventas	\$ 1.800.000	\$ 2.637.665	\$ 2.637.665
Encargado de compras	\$ 1.800.000	\$ 2.637.665	\$ 2.637.665
Jefe de producción	\$ 1.500.000	\$ 2.221.033	\$ 2.221.033
Motorista (2)	\$ 1.200.000	\$ 1.804.401	\$ 3.608.802
Obrero (4)	\$ 1.075.000	\$ 1.526.646	\$ 6.106.584
<b>Total (12)</b>			<b>\$ 27.071.035</b>

*Nota:* \*Se realiza la liquidación a cada puesto sumando los parafiscales correspondientes y exonerando según el artículo 65 de la Ley 1819 de 2016, para trabajadores que devenguen menos de 10 SMMLV.

**Descripción de equipos de oficina****Tabla 19***Descripción equipos de oficina*

Conceptos	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Computador	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
Escritorio	2	\$ 150.000	\$ 300.000
Mesa	4	\$ 45.000	\$ 180.000
Silla	4	\$ 40.000	\$ 160.000
Registradora	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Archivador	2	\$ 300.000	\$ 600.000
Celular	2	\$ 400.000	\$ 800.000
Total			\$ 5.440.000

**Procesos preoperativos****Requisitos Generales:**

Un oficio con solicitud escrita (firmada por el representante legal o su apoderado) el cual debe contener:

Nombre e identificación del solicitante o representante legal en el caso de persona

jurídica.

Nacionalidad del solicitante

Clase y término del permiso solicitado

Lugar donde se realizarán las actividades

Ubicación o localización de las instalaciones (dirección) y la dirección y teléfono del solicitante (Es importante que la solicitud este firmada por representante legal o el apoderado debidamente autorizado)

Los documentos anexos son:

Fotocopia de documento de identidad del solicitante.

Certificado de Representación Legal (persona jurídica) o de Inscripción en el Registro mercantil (persona natural). Estos documentos no podrán tener vigencia de expedición mayor a 90 días, en su objeto social deberá estar implícita la actividad pesquera o acuícola como una de sus finalidades y deberá estar al día en su renovación.

Copia del RUT

Copia del recibo de consignación por concepto de tasas por concepto del ejercicio de la actividad pesquera y acuícola.

Plan de actividades: realizado y firmado por un Biólogo Marino o Ingeniero Pesquero o profesión a fin (anexar fotocopia de la tarjeta profesional o Matrícula profesional vigente); el cual contiene la descripción de la actividad a desarrollar, la información que como mínimo debe contener cada plan de actividades por cada tipo de permisos y otros documentos anexos son:

Permiso de Comercialización

Ubicación y características de la infraestructura.

Descripción de las operaciones (actividades a desarrollar)

Ejemplares y/o productos a comercializar y volumen mensual estimado (Relación de especies nombre científico y vulgar)

Origen geográfico

Destino: % mercado nacional y % exportación (relacionar ciudades o países)

Sistema de almacenamiento y transporte

Relación de las áreas de las instalaciones, relación de equipos y planos generales.

Identificación de los proveedores (deberá certificarse)

Anexar: Certificación de proveedores (verificar que estén registrados) a nivel de importaciones estas certificaciones deben tener fecha, relacionado las especies y/o productos y respectivamente deberán estar determinados los volúmenes y su forma de presentación.

### ***Permiso de procesamiento***

Localización de la planta.

- Especies a procesar (relación)
- Origen de los recursos pesqueros o acuícolas y relación de proveedores Tipo de proceso (flujos)  
Capacidad de proceso y de almacenamiento
- Relación de las áreas de la planta, relación de equipos y planos generales de la planta Destino: % mercado nacional y % exportación (relacionar ciudades o países)  
Control de calidad
- Anexar: Certificación de proveedores (verificar que estén registrados)

### ***Permisos de Cultivo***

Información general de las instalaciones: Ubicación geográfica, nombre del predio, área en m<sup>2</sup>, espejo de agua m<sup>2</sup> o m<sup>3</sup>, infraestructura

Área del cultivo en m<sup>2</sup>, numero, dimensiones y tipo de estanque para levante, engorde

Especie (es) a cultivar (en detalle) nombre científico y vulgar

Nombre de fuente de agua, corriente o depósito de agua que soportará el cultivo y flujo utilizado en Lts/segundo.

Identificación del permiso o concesión para la utilización de terrenos, costas, playas, lechos de ríos o fondos marinos necesarios para el cultivo

Fases a desarrollar (descripción) como reproducción, levante, engorde, procesamiento y/o comercialización.

Laboratorio (si se tiene), área total, descripción de instalaciones (estanques en cemento, incubadoras y otros), capacidad de alevinos a producir por año por especie., descripción de fases de proceso.

Planta o aéreas de proceso (si se tienen) descripción de infraestructura y procesos.

Cantidad de producción programada por especie (es)

Origen de la población parental

Destino de la producción.

En caso que se manejen especies domesticadas (Tilapia y Trucha) dar cumplimiento a la Resolución No. 02287 del 29 de diciembre de 2015 relacionado con incluir en el plan de actividades lo siguiente:

Medidas de Manejo para minimizar Riesgos de Escape.

Evaluación de Riesgos; Plan de Manejo de Riesgos y Medidas de contingencia

Plan de mejoramiento Genético (en el caso de que produzca alevinos de tilapia).

Anexar adicionalmente: Licencia de concesión de aguas terrenos, costas, playas, lechos de ríos o fondos marinos necesarios para el cultivo, otorgada por la Corporación Regional, es importe que en el uso se establezca la actividad piscícola.

Planos generales de la infraestructura

Certificado de proveedores, debidamente registrados (AUNAP, 2022)

### ***Localización.***

Puerto Bertín está ubicado a orillas del río Cauca y se encuentra a 4 kilómetros de la vía Buga-Buenaventura. Su territorio tiene dos zonas, la Zona Plana en las riberas del río Cauca y la Zona Montañosa en la Cordillera Central; sus alturas van desde los 969 msnm hasta los 4.210 msnm en el Páramo de las Hermosas.

Limita por el norte con el municipio de G. de Buga y Tuluá; por el oriente con el departamento del Tolima; por el sur con los municipios de Ginebra, Guacarí y El Cerrito y por el occidente con el municipio de Yotoco.

### **Ventajas:**

Ya que queda a orillas del río Cauca sus habitantes viven de la pesca y tienen habilidades para el proyecto.

El río es apropiado para surtir de agua los lagos y hacer una recirculación del agua con ayuda de filtros.

Muchas de las herramientas necesarias ya están disponibles.

Tienen gran terreno para adquirir en este fin.

Su contexto anfibio es idóneo para lo que se quiere

**Desventajas:**

Lejos de los municipios

Su acceso es difícil en temporada de lluvias

En invierno tiene gran posibilidad de inundaciones

Poco desarrollo estructural

Seguridad baja

## Proyección financiera

**Tabla 20**

*Cálculo de la demanda*

Población total Buga	127.545 hab.
Población objetivo	Personas entre los 20 y 80 años (80% Buga) 102.036 hab.
Consumo promedio (mensual o anual)	8,8 kilos Per cápita anual de pescado
Total consumo	897.916,8 kl
Promedio precio kl	\$ 20.000
Porcentaje de captura (% de mercado al que desean llegar)	4% (4.080 hab.)
Total demanda potencial año (Q=npq)	\$ 718.080.000
Total demanda potencial mes (Q=npq)	\$ 59.840.000

**Tabla 21**

*Proyecciones de ventas (unidades)*

	Año 1	Moneda
<b>TOTAL</b>	<b>35.904 kl</b>	<b>\$ 718.080.000</b>
<b>Enero</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Febrero</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Marzo</b>	6847 kl	\$ 136.940.000
<b>Abril</b>	6847 kl	\$ 136.940.000
<b>Mayo</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Junio</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Julio</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Agosto</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Septiembre</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Octubre</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Noviembre</b>	2221 kl	\$ 44.420.000
<b>Diciembre</b>	2221 kl	\$ 44.420.000

*Nota:* \*Los meses de marzo y abril tienen un incremento en el consumo por semana santa igual que su precio, otro factor es la ciudad de Buga que es turística por la basílica y suma al incremento del consumo

### Precio de venta

**Tabla 22**

*Punto de equilibrio*

	Mes	Año 1
Total costos fijos	\$ 30.871.035	\$ 370.452.420
Total costos variables	\$ 9.910.000	\$ 118.920.000
Número de unidades	2.992 kl	35.904 kl
Costo total promedio unitario	\$ 10.195	\$ 122.343
Costo fijo unitario	\$ 7.718	\$ 92.613
Costo variable unitario	\$ 2.478	\$ 29.730
Precio de venta sin IVA	\$ 20.000	\$ 240.000
Precio de venta con IVA		
Margen de utilidad promedio	\$ 7.791	\$ 93.489
Punto de equilibrio en unidades	2221 kl	26.660 kl

**Tabla 23***Costos fijos*

Costos fijos	Mes	Año
Sueldo	\$ 27.071.035	\$ 324.852.420
Alquiler	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Servicios	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Mantto	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
<b>Total</b>	<b>\$ 30.871.035</b>	<b>\$ 370.452.420</b>

**Tabla 24***Costos variables*

Costos variables	Mes	Año
Aseo	\$ 600.000	\$ 7.200.000
Insumos	\$ 8.000.000	\$ 96.000.000
Transporte	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Otros	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Publicidad	\$ 110.000	\$ 1.320.000
<b>Total</b>	<b>\$ 9.910.000</b>	<b>\$ 118.920.000</b>

**Proyecciones ingresos por ventas****Tabla 25***Proyecciones de ingresos por ventas (mes)*

Ventas esperadas miles											
E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D

<b>Total ventas</b>	\$44,4 M	\$44,4 M	\$136,9 M	\$136,9 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M
<b>Descuentos por ventas</b>	-	-	\$6,8 M	\$6,8 M	-	-	-	-	-	-	-	\$2,2 M
<b>Ventas netas</b>	\$44,4 M	\$44,4 M	\$130,1 M	\$130,1 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	\$44,4 M	42,2 M
<b>% de ventas a contado</b>	90%	90%	85%	85%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%	90%
<b>% de ventas a crédito</b>	10%	10%	15%	15%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%

*Nota:* \*Se aplican descuentos del 5% en marzo, abril y diciembre, además se simplifico la cifra para mejorar el aspecto de la tabla la “M” es millones.

**Tabla 26**

*Proyecciones de ventas (año)*

	<b>Año 1</b>
Total, ventas	\$ 718.080.000
Descuentos por ventas	\$ 15.915.000
Ventas netas	\$ 702.165.000
% de ventas a contado	88%
% de ventas a crédito	13%

## Capital de trabajo

**Tabla 27**

*Flujo de caja mensual*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
<b>Ingresos</b>	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ventas	44,4 m	44,4 m	130,1 m	130,1 m	44,4 m	44,4 m	44,4 M	44,4 m	44,4 m	44,4 m	44,4 m	44,2 m
<b>Total, ingresos</b>	44,4 m	44,4 m	130,1 m	130,1 m	44,4 m	44,4 m	44,4 M	44,4 m	44,4 m	44,4 m	44,4 m	42,2 m
<b>Egresos</b>												
Compra materia prima e insumos	8,0 m	8,0 m	8,0 m	8,0 m	8,0 m	8,0 m	8,0 M	8,0 m	8,0 m	8,0 m	8,0 m	8,0 m
Remuneración personal operativo	11,9 m	11,9 m	11,9 m	11,9 m	11,9 m	11,9 m	11,9 M	11,9 m	11,9 m	11,9 m	11,9 m	11,9 m

Gastos generales de operación	\$600 k	\$60 0 k	\$600 k	\$600 k	\$600 k	\$600 k	\$600 K	\$600 k	\$600 k	\$600 k	\$600 k	\$600 k
Remuneración administrativos	15,1 m	15,1 m	15,1 m	15,1 m	15,1 m	15,1 m	15,1 M	15,1 m	15,1 m	15,1 m	15,1 m	15,1 m
Gastos de administración	\$120 k	\$120 k	\$120 k	\$120 k	\$120 k	\$120 k	\$120 K	\$120 k	\$120 k	\$120 k	\$120 k	\$120 k
Gastos financieros	1,6 m	1,6 m	1,5 m	1,5 m	1,5 m	1,5 m	1,5 M	1,5 m	1,4 m	1,4 m	1,4 m	1,4 m
Gastos de marketing	\$110 k	\$110 k	\$110 k	\$110 k	\$110 k	\$110 k	\$110 K	\$110 k	\$110 k	\$110 k	\$110 k	\$110 k
Otros gastos	\$200 k	\$200 k	\$200 k	\$200 k	\$200 k	\$200 k	\$200 K	\$200 k	\$200 k	\$200 k	\$200 k	\$200 k
Total, egresos	37,7 m	37,7 m	37,6 m	37,6 m	37,6 m	37,6 m	37,6 M	37,6 m	37,5 m	37,5 m	37,5 m	37,5 m
Flujo mensual (diferencia entre los ingresos y los egresos)	6,7 m	6,8 m	92,5 m	92,5 m	6,8 m	6,8 m	6,8 M	6,9 m	6,9 m	6,9 m	6,9 m	4,7 m

*Nota:* \*Se elaboro esta tabla reduciendo las cifras la letra “m” son millones y la “k” miles, también se tuvo en cuenta los descuentos para los meses correspondientes.

**Tabla 28**

*Saldos acumulados*

	E	F	M	A	M	JN	JL	A	S	O	N	D
Flujo mensual	6,7 m	6,8 m	92,5 m	92,5 m	6,8 m	6,8 m	6,8 M	6,9 m	6,9 m	6,9 m	6,9 m	4,7 m
Flujo mensual acumulado	6,7 m	13,5 m	106,0 m	198,4 m	205,2 m	212,1 m	218,9 M	225,8 m	232,7 m	239,6 m	246,5 m	251,2 m

A partir del cuadro anterior se puede determinar el monte de capital de trabajo que se requiere.

**Inversiones**

**Tabla 29**

*Inversión total*

Rubro	Concepto	Valor
Activos fijos	Maquinaria y equipo	\$ 70.370.000
	Equipo de oficina	\$ 5.440.000
	Terrenos	\$ 20.000.000
	Equipo de transporte	\$ 15.600.000
Instalaciones y puesta en marcha	Estudios de investigación	\$1.600.000

	Adecuación del local o espacio de producción	\$ 3.000.000
	Gastos legales de constitución	\$ 120.500
	Marketing	\$ 1.320.000
	Arriendo	\$ 1.600.000
	Sueldos	\$ 27.071.035
Capital de trabajo		\$ 10.000.000
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 156.121.535</b>

### Fuentes de capital de inversión

La inversión total para iniciar el proyecto “Pescado el Porvenir” es de un total de \$156.121.535; entre las personas que hacen parte del proyecto se tiene un capital de \$52.000.000 por tanto se debe optar por la búsqueda de patrocinio o auxilios gubernamentales para disminuir el monto a financiar en bancos.

En otro panorama de no conseguir ninguna alianza se debe prestar el resto del monto que hace falta para completar la cifra total esto es \$104.121.535

Bancolombia es la opción a escoger ya que tienen un plan de préstamo de libre inversión con un monto que puede llegar hasta los 500 millones, con una tasa anual de 18,12%, se tomara por 5 años, un seguro de vida fijo de **\$124.946** y una cuota fija mensual de **\$ 2.775.750** estos se amortizan así:

**Tabla 30**

*Amortización año 1*

Año 1	Abono intereses	Abono a capital	Saldo
Mes 1	\$1.572.235	\$1.078.569	\$104.121.535
Mes 2	\$1.555.948	\$1.094.855	\$103.042.965
Mes 3	\$1.539.416	\$1.111.387	\$101.948.110
Mes 4	\$1.522.634	\$1.128.169	\$100.836.722
Mes 5	\$1.505.599	\$1.145.205	\$99.708.552
Mes 6	\$1.488.306	\$1.162.497	\$98.563.347

Mes 7	\$1.470.752	\$1.180.051	\$97.400.849
Mes 8	\$1.452.934	\$1.197.870	\$96.220.797
Mes 9	\$1.434.846	\$1.215.958	\$95.022.927
Mes 10	\$1.416.485	\$1.234.319	\$93.806.969
Mes 11	\$1.397.847	\$1.252.957	\$92.572.650
Mes 12	\$1.378.927	\$1.271.877	\$91.319.692

Resumiendo, los 3 años siguientes tenemos:

**Tabla 31**

*Amortización años 2,3,4*

Año 2	Abono intereses	Abono a capital	Saldo
Mes 1	\$1.359.722	\$1.291.082	\$90.047.815
Mes 12	\$1.128.326	\$1.522.478	\$74.723.595
Año 3			
Mes 1	\$1.105.336	\$1.545.467	\$73.201.117
Mes 12	\$828.348	\$1.822.455	\$54.857.527
Año 4			
Mes 1	\$800.829	\$1.849.974	\$53.035.071
Mes 12	\$469.265	\$2.181.538	\$31.077.198

**Tabla 32**

*Amortización año 5 final*

Año 5	Abono intereses	Abono a capital	Saldo
Mes 1	\$436.324	\$2.214.479	\$28.895.659
Mes 2	\$402.885	\$2.247.918	\$26.681.179
Mes 3	\$368.942	\$2.281.862	\$24.433.261
Mes 4	\$334.486	\$2.316.318	\$22.151.399
Mes 5	\$299.509	\$2.351.294	\$19.835.081
Mes 6	\$264.005	\$2.386.799	\$17.483.786
Mes 7	\$227.964	\$2.422.839	\$15.096.987
Mes 8	\$191.379	\$2.459.424	\$12.674.147
Mes 9	\$154.242	\$2.496.562	\$10.214.722
Mes 10	\$116.544	\$2.534.260	\$7.718.160
Mes 11	\$78.276	\$2.572.527	\$5.183.900
Mes 12	\$39.431	\$2.611.372	\$2.611.372

## Conclusiones

La comunidad está al borde del río y la pesca es su principal sustento esto es una ventaja para el plan, además capacitarse en numerosos aspectos es vital para la correcta ejecución del plan y la sostenibilidad del mismo.

En la población la carencia de infraestructura y oportunidades de mejora son factores a cubrir y cambiar, se debe buscar la mejor forma de cambiar sus condiciones y planear de forma idónea la opción más indicada para cambiar sus vidas.

Es importante la unión de ideas y recursos para llevar adelante proyectos de esta índole pues los involucrados en el cambio son una gran cantidad de personas.

Las herramientas que dan los expertos son de gran apoyo para fomentar la mente creativa en busca de soluciones.

Un buen plan de mercadeo es importante para generar confianza y aprobación de las personas que se convertirán en los clientes con el tiempo.

Según lo expuesto se observa que el negocio es rentable si se consiguen las metas esperadas, obteniendo una ganancia que puede llegar al 30%

Se debe tener muy en cuenta los cambios que pueda sufrir en costos y disponibilidad la materia prima y los insumos para no tener pérdida por mala planeación.

No se debe menospreciar la competencia pues ya tienen un mercado establecido y se trata en buena parte, de grandes cadenas de supermercados conocidos a nivel nacional.

Importante aprovechar los meses de marzo y abril para obtener buenas ventas que nivelen posibles malas ventas en otros meses.

Una gestión consciente y responsable del factor contable de la empresa es vital para que no se pierda el objetivo principal que es la sostenibilidad del proyecto al pasar de los años.

## Bibliografía

- Adepesca. (11 de 05 de 2022). *comepescado.com*. Obtenido de <https://comepescado.com/10-beneficios-de-comer-pescado-y-marisco/>
- AMCPA. (27 de 04 de 2022). *fao.org*. Obtenido de <https://www.fao.org/3/ca9229es/ca9229es.pdf>
- AUNAP. (12 de 05 de 2022). *aunap.go.co*. Obtenido de <chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://aunap.gov.co/attachments/article/107/tramitesyservicios-2.pdf>
- Bancolombia. (24 de Mayo de 2022). *Bancolombia.com*. Obtenido de <https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre-inversion/simulador-libre-inversion>
- bbva (8 de Junio de 2022). *bbva.com*. Obtenido de [www.bbva.com](http://www.bbva.com)
- BBVA. (24 de Mayo de 2022). *bbva.com*. Obtenido de <https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/25-entidades-te-ayudaran-carrera-emprendedor-colombia/>
- Caracol. (20 de Mayo de 2022). *Caracol radio*. Obtenido de [https://caracol.com.co/emisora/2021/08/11/cali/1628702431\\_135245.html](https://caracol.com.co/emisora/2021/08/11/cali/1628702431_135245.html)
- Congreso de la República. (26 de 04 de 2022). *Catorce6.com*. Obtenido de <https://www.catorce6.com/actualidad-ambiental/legales/19311-ley-del-30-de-diciembre-de-2021-establece-que-medianas-y-grandes-empresas-deberan-sembrar-minimo-dos-2-arboles-por-cada-empleado#:~:text=Language%20%E2%80%8B%20%E2%96%BC-,Ley%20del%2030%20de%20di>
- designthinking. (24 de Mayo de 2022). *designthinking.es*. Obtenido de

<https://www.designthinking.es/inicio/index.php>

fao. (22 de Mayo de 2022). *fao.org*. Obtenido de <https://www.fao.org/3/cb7562es/cb7562es.pdf>

fao. (22 de Mayo de 2022). *fao.org*. Obtenido de <https://www.fao.org/3/mq652s/mq652s.pdf>

Fedeacua. (24 de Mayo de 2022). *Fedeacua.org*. Obtenido de

[chromehttps://fedecua.org/files/plan-nacional-para-el-desarrollo-de-la-acuicultura-sostenible-colombia.pdf](https://fedecua.org/files/plan-nacional-para-el-desarrollo-de-la-acuicultura-sostenible-colombia.pdf)

Gobierno Colombiano. (03 de 05 de 2022). <https://www.dnp.gov.co/>. Obtenido de

<https://www.dnp.gov.co/normativa#:~:text=Ley%201151%20de%202007%20%22Por,de1%20Departamento%20Nacional%20de%20Planeaci%C3%B3n%22>.

Gobierno nacional. (20 de Mayo de 2022). *Prosperidadsocial*. Obtenido de

<https://prosperidadsocial.gov.co/sgpp/inclusion-productiva/mi-negocio/>

Iberdrola. (22 de Mayo de 2022). *Iberdrola.com*. Obtenido de

<https://www.iberdrola.com/compromiso-social/pesca-sostenible>

INNpuls. (27 de 04 de 2022). *innpulsacolombia.com*. Obtenido de [innpulsacolombia.com](http://innpulsacolombia.com)

Johnny Tarcica, M. G. (11 de 05 de 2022). *futuramaster.com*. Obtenido de

<https://futuramaster.com/descargas/120descripciones.pdf>

Mi Negocio. (27 de 04 de 2022). [https://prosperidadsocial.gov.co](https://prosperidadsocial.gov.co/). Obtenido de

<https://prosperidadsocial.gov.co/sgpp/inclusion-productiva/mi-negocio/>

Naciones Unidas. (20 de Mayo de 2022). *Objetivos DS*. Obtenido de

<https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-development-goals.html>

Portafolio. (25 de Mayo de 2022). *Portafolio.co*. Obtenido de

<https://www.portafolio.co/economia/pescado-en-colombia-panorama-del-sector-pesquero-en-el-pais-528367>

proaqua. (24 de Mayo de 2022). *proaqua.mx*. Obtenido de <https://proaqua.mx/>

SENA. (27 de 04 de 2022). *fondoemprender.com*. Obtenido de

<https://www.fondoemprender.com//SitePages/Home.aspx#>

UNAL. (26 de 04 de 2022). *unal.edu.co*. Obtenido de

[https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/7172/94475765.2008\\_3.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorio.unal.edu.co/bitstream/handle/unal/7172/94475765.2008_3.pdf?sequence=4&isAllowed=y)

<https://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-development-goals.html>

(Naciones Unidas, 2022)

[https://caracol.com.co/emisora/2021/08/11/cali/1628702431\\_135245.html](https://caracol.com.co/emisora/2021/08/11/cali/1628702431_135245.html) (Caracol, 2022)

<https://prosperidadsocial.gov.co/sgpp/inclusion-productiva/mi-negocio/> (Gobierno nacional, 2022)

<https://www.iberdrola.com/compromiso-social/pesca-sostenible> (Iberdrola, 2022)

<https://www.fao.org/3/cb7562es/cb7562es.pdf> (fao, 2022)

<https://www.fao.org/3/mq652s/mq652s.pdf> (fao, 2022)

<https://fedeaqua.org/files/plan-nacional-para-el-desarrollo-de-la-acuicultura-sostenible-colombia.pdf> (Fedeaqua, 2022)

<https://www.designthinking.es/inicio/index.php> (designthinking, 2022)

<https://proaqua.mx/> (proaqua, 2022)

<https://www.portafolio.co/economia/pescado-en-colombia-panorama-del-sector-pesquero-en-el-pais-528367> (Portafolio, 2022)

<https://www.bbva.com/es/sostenibilidad/25-entidades-te-ayudaran-carrera-emprendedor-colombia/> (BBVA, 2022)

<https://www.bancolombia.com/personas/creditos/consumo/credito-libre->

inversion/simulador-libre-inversion (Bancolombia, 2022)