

## **Plan de negocios peces del Tolima**

Carlos Mario Córdoba Rentería

Directora

Sandra Migdonia Tovar

Universidad Nacional Abierta y a Distancia UNAD

Escuela de Ciencias Administrativas Contables Económicas y de Negocios ECACEN

Tecnología en Gestión Comercial y de Negocios

2024

### **Agradecimientos**

A gradezco a la providencia divina por la fortaleza brindada para poder alcanzar un logro tan importante como la adquisición de nuevos conocimientos que a la ves han sido parte de mi realización personal, A la universidad Nacional Abierta y a Distancia-UNAD, por los conocimientos ofrecidos destacando el espíritu solidario que con lleva a pensar no solo en sí mismo sino también en el otro.

### **Dedicatoria**

Dedico este trabajo a mi querida esposa, Eva Lina Cardona, quien me ha alentado en momentos de desánimo y decadencia, cuyas palabras positivas han sido la dinamita que me ha impulsado a continuar, a mis hijos: Lina Liseth, Jhanck Carlos y Ashley Ximena, los cuales pacientemente han soportado mi ausencia por motivos de labores académicas quienes habiendo comprendido la importancia de mi carrera de estudio me inspiraron a continuar hasta terminar este proyecto académico.

## Resumen

El plan de negocios bajo el proyecto, “Peces del Tolima” surge de la necesidad identificada en la población juvenil del municipio de San Sebastián de Mariquita donde por falta de oportunidades laborales se ven obligados a emigrar a otros pueblos en aras de conseguir empleo o algún trabajo que supla sus necesidades, en vista de lo cual, se plantea el proyecto “Peces del Tolima” como una alternativa que ayudara a mejorar la calidad de vida de la juventud Mariquiteña.

El objeto social del proyecto, “Peces del Tolima” se centra en la producción, distribución y comercialización de peces para el consumo humano como fuente de alimento saludable y libre de contaminación alguna.

Inicialmente, los productos serán comercializados en el mercado local y progresivamente se extenderá a los municipios cercanos y posteriormente a todo el territorio nacional.

El proyecto de emprendimiento empresarial “Peces del Tolima” será totalmente amigable con el medioambiente y cuya prioridad se encaminará a la responsabilidad social bajo la premisa del espíritu solidario.

**Palabras claves:** Empresa, plan de negocio, proyecto, calidad de vida, mercado, marketing,

### **Abstract**

The business plan under The Project, "Peces del Tolima" arises from the need identified in the youth population of the municipality of San Sebastian de Marquita where, due to lack of Job opportunities, they are forced to emigrate to other towns in order to get a job or some job that undertakes their needs, in view of which, the project "Peces del Tolima" is proposed as an alternative that will help improve the quality of life of Mariquiteña youth.

The social objective of the project, "Fish of Tolima" focuses on the production, distribution and marketing of fish for human consumption as a source of healthy food and free of any contamination.

Initially the products will be marketed on the local market and will progressively be extended to nearby municipalities and subsequently to the entire national territory

The entrepreneurship project "Peces del Tolima" will be totally environmentally friendly and whose priority will be directed to social responsibility and solidarity spirit.

**Keywords:** Company, business plan, project, quality of life, market, marketing.

## Tabla de Contenido

Introducción .....	15
Problema .....	16
Planteamiento del Problema .....	16
Sistematización del Problema .....	17
Justificación .....	18
Producto .....	19
Promoción .....	19
Plaza .....	20
Precio .....	20
Grupos de Mercados Objetivos .....	20
Segmentos de Mercados .....	20
Objetivos .....	21
Objetivo General .....	21
Objetivos Específicos .....	21
Alimentación Saludable .....	22
Antecedentes .....	22
Análisis del Sector .....	22
Análisis del Mercado .....	23
Perfil de los Consumidores .....	23
Nichos de Mercados .....	24
Mercado Potencial .....	24
Importaciones .....	24

Exportaciones Países Objetivos .....	25
Productos Sustitutos y Complementarios en Términos de Mercado .....	26
Productos Complementarios .....	27
Relacionar los Productos Sustitutos y Complementarios del Bien o Servicio.....	27
Análisis de la Competencia.....	28
Principales Competidores Directos e Indirectos .....	29
¿Qué se va a Vender?.....	29
Descripción Básica del Producto .....	30
Especificaciones.....	30
Características .....	31
Aplicación .....	31
¿Qué es un Producto de Consumo Directo? .....	31
Productos de Consumo Indirecto .....	31
Diseño .....	32
Calidad.....	32
Empaque .....	32
Embalaje.....	32
Alternativas de Penetración del Mercado .....	33
Estrategias Para la Comercialización del Bien o Servicio .....	33
Presupuesto de Distribución .....	34
Precio de Lanzamiento del Bien o Servicio .....	34
Punto de Equilibrio del Precio .....	34
Condiciones de Pago del Bien o Servicio.....	34

Guerra de Precios .....	35
Precio del Producto .....	36
Estrategias Promocionales que Usara la Empresa Para Motivar las Venta, .....	37
Estrategias Para Clientes Especiales .....	37
Estrategias de Publicidad que Usara la Empresa (Masiva y no Masiva) .....	37
Aprovisionamiento.....	38
Unidades para Vender.....	39
Método del Promedio.....	40
Explicación .....	41
Instructivo para Alimentar la Tabla de Proyección de Ventas .....	42
Unidades para Vender.....	42
Justificación de las Ventas .....	43
Política de Cartera.....	44
Ficha Técnica del Producto.....	44
Descripción de la Especie .....	45
Estado de Desarrollo .....	45
Plan de Producción .....	46
Organismo de Apoyo .....	49
Manual de Funciones .....	51
Junta Directiva .....	51
Gerencia .....	51
Auxiliar Administrativo.....	51
Trámites .....	51

Tipo de Empresa .....	51
Nombre de la Empresa.....	51
Objeto Social.....	51
Capital Socios .....	52
Estatutos.....	52
RUT.....	52
Registro Mercantil .....	52
Cuenta Bancaria .....	52
Nit. ....	52
Resolución de Facturación.....	52
Libro de Accionistas .....	52
Libro de Actas.....	52
Sistema de Seguridad Social.....	52
Prestaciones.....	53
Uso de Suelo .....	53
Bomberos .....	53
Saneamiento.....	53
Manipulación de Alimentos.....	53
Registro Invima.....	53
IVA .....	53
Distribución de Utilidades .....	53
Trámites .....	54
Contratación.....	54

	10
Costos Administrativos.....	55
Salud Ocupacional .....	56
Riesgos Químicos .....	56
Riesgos Mecánicos.....	56
Riesgos Biológicos.....	56
Seguridad Industrial .....	56
Recursos .....	56
Recursos .....	57
Créditos .....	57
Explicación .....	59
Capital de Trabajo.....	59
Aportes del Plan de Negocio al Plan Nacional de Desarrollo .....	59
Equidad .....	60
Aportes del Plan de Negocio al Plan Regional de Desarrollo .....	60
Aportes del Plan de Negocio al Clusteró Cadena Productiva.....	60
Importancia de la Actualización del Conocimiento.....	61
Empleo .....	63
Número de Empleados .....	63
Empleo Indirectos .....	63
Emprendedores .....	63
Impacto Económico .....	63
Proyecto Productivo.....	63
Impacto Regional .....	64

Impacto Social .....	64
Impacto Ambiental.....	64
Objeto Social.....	65
Misión .....	65
Visión.....	65
Valores Corporativos de la Empresa.....	66
El Servicios al Cliente.....	66
Respeto.....	66
Tolerancia .....	66
Calidad .....	66
Compromiso.....	66
Responsabilidad Social .....	67
Innovación.....	67
Objetivos.....	67
Actividad Económica.....	67
Función Social .....	67
Necesidades a Satisfacer en el Mercado .....	68
Mercado Objetivos.....	68
Justificación del Mercado Objetivo. ....	68
Marquita.....	68
Honda.....	68
La Dorada.....	69
Ibague.....	69

	12
Puerto Salgar .....	69
Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor.....	69
Viabilidad.....	71
Aire .....	72
Suelo .....	72
Aguas .....	72
Tratamiento de Residuos de Eviscerado .....	73
Líder .....	73
Explicación .....	79
Conclusión .....	80
Referencias Bibliográficas .....	83

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1</b> <i>Algunos Costos</i> .....	17
<b>Tabla 2</b> <i>Estado Financiero</i> .....	19
<b>Tabla 3</b> <i>Productos Complementarios</i> .....	27
<b>Tabla 4</b> <i>Productos Sustitutos</i> .....	28
<b>Tabla 5</b> <i>Principales Competidores</i> .....	30
<b>Tabla 6</b> <i>Presupuesto y Distribución</i> .....	33
<b>Tabla 7</b> <i>Presupuesto Publicidad</i> .....	37
<b>Tabla 8</b> <i>Proveedores</i> .....	39
<b>Tabla 9</b> <i>Proyección de Ventas</i> .....	40
<b>Tabla 10</b> <i>Necesidades</i> .....	46
<b>Tabla 11</b> <i>Producción por Kilogramos</i> .....	47
<b>Tabla 12</b> <i>DOFA</i> .....	48
<b>Tabla 13</b> <i>Tramites</i> .....	53
<b>Tabla 14</b> <i>Costos Administrativos</i> .....	54
<b>Tabla 15</b> <i>Seguridad Social</i> .....	55
<b>Tabla 16</b> <i>Otros gastos Anuales</i> .....	57
<b>Tabla 17</b> <i>Seguros Anuales</i> .....	58
<b>Tabla 18</b> <i>Impacto Ambiental</i> .....	65
<b>Tabla 19</b> <i>Inversiones</i> .....	70
<b>Tabla 20</b> <i>Balance General</i> .....	74

## Lista de Figuras

<b>Figura 1</b> <i>Orden de Exportación</i> .....	26
<b>Figura 2</b> <i>Pesquera la Gaviota</i> .....	28
<b>Figura 3</b> <i>Proceso de Producción</i> .....	33
<b>Figura 4</b> <i>Posición Arancelaria</i> .....	36
<b>Figura 5</b> <i>Flujograma</i> .....	39
<b>Figura 6</b> <i>Tilapia Roja</i> .....	44
<b>Figura 7</b> <i>Planos</i> .....	46
<b>Figura 8</b> <i>Estructura Organizacional</i> .....	50
<b>Figura 9</b> <i>Ubicación Geográfica Municipio de Mariquita</i> .....	62
<b>Figura 10</b> <i>Rentabilidad</i> .....	71

## **Introducción**

La falta de oportunidades laborales en la población juvenil del Municipio de Mariquita ha constituido un problema significativo que ha provocado un constante éxodo de jóvenes a ciudades y pueblos aledaños, el plan de negocios a través del Proyecto, “Peces del Tolima” pretende mitigar dicho impacto negativo a través de la creación de una empresa piscícola encaminada a mejorar la calidad de vida de los jóvenes, directa e indirectamente, además, de ser una empresa generadora de empleo también contribuirá a ofrecer a la población un alimento totalmente saludable con cero concentración de mercurio y cadmio como está sucediendo con los peces extraídos de algunos ríos como el Magdalena, Cauca, San Jorge, Tigüí y otros, donde su toxicidad constituye una amenaza directa a la salud humana.

A una buena alimentación se le suma la buena salud que es nuestra más grande riqueza, por tanto, merece el debido cuidado, por tal motivo, el proyecto “Peces del Tolima” hace parte de una excelente alternativa que busca contribuir en el bienestar social de la población juvenil por otro lado, las actividades propias del proyecto no constituyen riesgo alguno para el medio ambiente, antes bien, aporta beneficios para el suelo (abono) tal como el procesamiento de

## **Problema**

### **Planteamiento del Problema**

La problemática que se presenta en el municipio de San Sebastián de Mariquita es grave, haciendo un análisis se puede identificar que los jóvenes una vez terminan el bachillerato emigran a otras poblaciones por las siguientes razones:

Búsqueda de oportunidades laborales, este es uno de los factores que afecta considerablemente a la juventud debido a que el municipio de Mariquita carece de empresas generadoras de empleo, esto obliga a la población juvenil a movilizarse a otros pueblos en busca de mejores oportunidades que les facilite optar por una mejor calidad de vida .a mediano y largo plazo Partiendo de este Hecho, se puede concluir que, a largo plazo, el municipio tendrá la tendencia a empobrecer debido a la pérdida del potencial juvenil, generando un enorme impacto negativo donde mañana habrá más adultos mayores que jóvenes.

Por tanto, el plan de negocios bajo el proyecto, “Peces del Tolima” constituye una alternativa que ayudara a solucionar parte de la problemática social Mariquiteña ofreciendo empleo en lo relacionado a la producción distribución y comercialización de pescado

Por la ley de la lógica si hay empleo, habrá para el sustento y para satisfacer las necesidades básicas, además, no solo disminuirá la emigración juvenil sino, también traerá beneficios económicos no solo a los estudiantes sino también a sus familias de forma directa e indirecta.

Colombia es un país lleno de grandes riquezas, solo se necesitan oportunidades laborales.

Cabe decir, el consumo de pescado es otro beneficio que aporta a la dieta a alimenticia de las familias en general del municipio, el pescado es un alimento saludable y el ejercicio de su cultivo es amigable con el medioambiente.

### Sistematización del Problema

El continuo éxodo de los jóvenes del municipio de San Sebastián de Mariquita una vez termina su bachillerato, constituirá un problema futuro para el municipio si este es un problema que ha sido identificado en el municipio ¿porque las políticas sociales locales no incluyen proyectos para remediar el problema como tal?

Si la juventud constituye un enorme potencial para el desarrollo de un pueblo se considera viable desarrollar en San Sebastián de Mariquita el plan de negocio basado en el proyecto “Pesos del Tolima

**Tabla 1**

*Algunos Costos*

Concepto	Costos
Alevines	150
Transporte	5
Concentrado	1900
Mano de obra	20
Cal	25
Sal marina	20
Desinfectante	10
Total	2130

*Nota.* Esta tabla muestra los costos de producción por cada 500 gramos producidos.

Precio promedio en el mercado, 1 libra, \$ 6.500

Precio de lanzamiento  $6450 - 2120 = 4330$

Utilidad \$ 4330 por cada 500 gramos producidos

### **Justificación**

Dado que el proyecto “peces del Tolima” constituye una alternativa que ayudara a aliviar la situación económica de la población juvenil del municipio de Mariquita y evitar la emigración de los mismos a otros lugares revela la importancia del proyecto y la factibilidad del mismo, sin desconocer que muchas familias se beneficiaran directa e indirectamente, además, se ofrecerá un alimento fresco con altas propiedades nutricionales y completamente saludable, apto para todas las edades y asequible a todos los extractos sociales, por otro lado, las actividades propias del proyecto serán totalmente compatible y amigables con el medioambiente lo que generará un impacto positivo. El municipio de Mariquita tiene más de 33.000 habitantes y está rodeado por pueblos aledaños tales como: Honda, con 29.000 habitantes a 15 minutos, La Dorada, con 120.000 habitantes a 50 minutos. Fresno, 20.000 habitantes a 45 minutos. Falan, con 9000 habitantes a 20 minutos. Guayabal, 18.000 habitantes a 20 minutos. Palo cabildo, 10.000 habitantes a 50 minutos. La Victoria, 15.000 habitantes a 50 minutos.

Teniendo en cuenta lo antes expuesto, se puede apreciar que el municipio de Mariquita constituye un lugar estratégico para comercializar el producto lo que indica prospectivamente que el proyecto “peces del Tolima” tendera a crecer a mediano plazo, además, los pueblos antes mencionados son tradicionalmente altos consumidores de pescado el cual constituye su principal plato en el menú, sin desconocer que el precio de la mojarra es relativamente barato comparándolo con la carne vacuna o porcina.

Los peces a cultivar. Tilapia, yamuh, serán alimentados a razón del 40% concentrado y 60% productos del campo tales como la yuca, maíz el bore, moringa, plátano y otros

Será un producto totalmente saludable para el consumo humano, en conclusión, los peces a cultivar proveerán una importante alimentación saludable

Por otro lado, se expone en esta página el Estudio Financiero de proyecto

**Tabla 2**

*Estudio Financiero*

Inversion fija		Inversion Diferida		Inversion Cap. de Trabajo	
Estanque	330000	Estudio	10000	Banco	0
palas	10000	Imprevistos	100000	Caja	450000
Barretón	10000	licencias	60000	M.prima	469000
Tubos pvc	80000	Combustible	50000	Otros	150000
Mangueras	100000	Capacitaciones	50000		
Guantes	25000				
Fletes	50000				
<b>Total</b>	<b>605555</b>		<b>270000</b>		<b>10690000</b>

*Nota.* Esta tabla nos muestra el estudio de otros costos.

Este ejercicio nos muestra que, en este caso, la producción y comercialización de mojarra es rentable, adicional a esto y aplicando el concepto de las “4ps” se halla:

***Producto***

Tilapia roja y yamuh de excelente calidad, alimentados con productos naturales del entorno, libres de contaminación, sumado a esto se cuenta con aguas propias y limpias contenidas en los estanques.

***Promoción***

se aplicarán porcentajes de descuentos especiales en días especiales, por ejemplo, el día mundial de la salud, el día del medioambiente.

***Plaza***

En tal caso se cuenta con posibles clientes como: restaurantes, supermercados, plazas de mercados, ventas al por mayor y de tal, además, sede Pensar en que la comercialización del producto tenga alcance en todo el territorio nacional.

***Precio***

según los costos de producción inicialmente se puede vender el producto 50 pesos por debajo del mercado común para conseguir posicionamiento a corto o en mediano

**Grupos de Mercados Objetivos**

Como es de notar, los siguientes son grupos objetivos:

Supermercados, restaurantes, plazas de mercados, expendios pesqueros y familia en general, pero sobre todo las plazas de mercados y restaurantes son los de mayor demanda, por lo general, los clientes por costumbre o tradición van a la plaza de mercado en busca de alimentos de la canasta familiar con la idea de que pueden encontrar en el mismo sector la mayoría de lo que necesitan, otro cliente les gusta ir al restaurante los fines de semana almorzar en familia, como están también los turistas.

**Segmentos de Mercados**

Geográficamente, los habitantes de los pueblos costeros o aledaños a ríos son potencialmente consumidores de pescado por tradición, cultura y hábitos alimenticios, por tanto, se puede deducir:

Que los municipios aledaños a Mariquita como Honda, La Dorada, Puerto Salgar Puerto Boyacá, constituyen un segmento de mercado importante.

Los habitantes nativos de los pueblos de climas fríos tienen preferencia solo por el pescado de carne pulpa con poca espina o el filete, mientras que para los pueblos con

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Realizar un plan de negocio para la creación de la empresa piscícola, “peces del Tolima” para a producción, distribución y comercialización de peces (mojarra tilapia)

### **Objetivos Específicos**

Realizar el estudio financiero para determinar la viabilidad del plan de negocio

Establecer un plan de marketing enfocado en los clientes como principal Mecanismo para conquistar el éxito en las ventas a través de la identificación de mercados objetivos tales como: Supermercados, plazas de mercados, restaurantes.

Determinar los costos de producción a través de un análisis crítico y previa consulta del mercado público (competencia) como mecanismo para determinar el precio del producto.

Adquirir los canales de distribución que facilite la entrega del producto desde el lugar de producción hasta el consumidor final según la demanda o necesidad (motocicleta, vehículo)

## **Alimentación Saludable**

en relación a peces procedentes de ríos de Colombia como la Magdalena del cual estudio han arrojado como resultado la alta contaminación de los mismos con mercurio, cadmio y otros metales pesados a razón de 4.76 /mg de mercurio en Bocachico y Nicuro es decir, máximo grado de contaminación, totalmente nocivo a la salud humana siendo los más vulnerables las mujeres en gestación, niños y ancianos.

De aquí la gran importancia de introducir al mercado un producto sano para el bien de los consumidores, El consumo per cápita de pescado en Colombia está a Razón de 8 kilogramos por persona, sin embargo, es una cifra que va en continuo crecimiento.

### **Antecedentes**

Haciendo un análisis de los antecedentes que ha tenido la piscicultura en dicho municipio se halla que:

Solo se desarrollan prácticas de pequeños cultivos de peces para la alimentación familiar en algunas fincas, son familias de escasos recursos por lo que su capacidad económica los limita a producir a escala comercial, dichas prácticas se realizan de manera empírica.

Habiendo hecho un estudio previo al proyecto “peces del Tolima” en la región donde operará el mismo se encontró: Finca puente orillo propiedad de uno de los participantes, cuenta con dos cuencas hidrográficas, terreno plano, vías de acceso en buen estado, disponibilidad de materia Prima y proveedores cercanos. Además, ya se realizó la prueba de ensayo con 2000 alevines obteniendo excelentes resultados.

### **Análisis del Sector**

El sector donde operará el proyecto se halla ubicado en la vereda puente orillo a 40 minutos de la zona Urbana, la finca es de propiedad de uno de los integrantes del proyecto,

cuenta con terreno plano y con una capacidad para la construcción de múltiples estanques y una producción aproximada de más de 60.000 peces (30 toneladas por cosecha) hay abundancia de aguas (dos quebradas) y carretera destapada de fácil acceso, además, es una zona agrícola con cultivos de caña y aguacate, no existen cultivos de otro tipos de animales por lo que no habrá interferencia con otras especies.

Económicamente los habitantes de esta región, (población mayor) gozan de cierta estabilidad económica ya que existe un número elevado de pensionados lo que indica capacidad para adquirir el producto (pescado)

### **Análisis del Mercado**

El municipio de Mariquita Tolima se halla a 25 minutos del río Magdalena donde su gente es tradicionalmente consumidora de pescado a gran escala por lo que siempre dicho alimento ocupa un lugar privilegiado en el mercado y la canasta familiar, en dicho entorno, el pescado siempre será vendido y consumido.

### **Perfil de los Consumidores**

Los posibles clientes previamente identificados pertenecientes a los pueblos antes mencionados son por culturalmente personas alegres, amigables, bullosas, descompiladas, con alto sentido de humor y con gran apetito por los alimentos preferiblemente el pescado, en el parque principal de la ciudad de la Dorada, por ejemplo. Se halla como monumento público, cultural y patrimonial un gran pez, que emerge como símbolo de la ciudad. En el municipio de Honda, se halla grabado en sus monumentos, redes y tarrayas como herramientas tradicionales de la Pescadería, todo esto constituye excelentes indicadores de que el plan de negocios en estudio es totalmente factible, pues, los consumidores tienen el perfil indicado.

## **Nichos de Mercados**

Pacientes con artritis. Personas con este tipo de enfermedad por lo general de la tercera edad tienen restricciones médicas en sus dietas alimenticias por lo que a menudo no pueden consumir carnes rojas, pero si pueden tranquilamente comer pescado, Personas con deficiencia de fosforo.

Y en términos generales, el pescado constituye una dieta sana, apta para todas las edades y al alcance de todos los extractos sociales.

También hay que anotar que generalmente cada año por motivos religiosos en la semana santa (vigilia) la población prefiere consumir pescado en lugar de otro tipo de carnes, esto significa aumento de la demanda

### ***Mercado Potencial***

Este plan de negocios fundamentado en el proyecto “peces del Tolima” considera prospectivamente un enorme mercado potencial a mediano plazo las plazas y restaurantes de los pueblos aledaños (10 municipios vecinos) como ya se ha expuesto antes, todos estos pueblos son tradicionalmente altos consumidores de pescado, todo esto quiere decir que, este plan de negocios gozara de buena aceptación entre los clientes.

La tilapia es un pez que goza de buen contenido de omega y fosforo.

### **Importaciones**

Colombia importa mayormente pescado de mar tales como mariscos, moluscos, ostras, salmones, algas marinas, atún, langostas y camarones como también productos derivados: harina de pescado, aceite de pescado y otros, es de tener en cuenta, que las regulaciones de las importaciones y exportaciones en Colombia en las últimas décadas han venido cambiando constantemente debido a varios factores tales como: tratados de libre comercio, nuevas

legislaciones, cambio de políticas de estado, inestabilidad económica, insostenibilidad de la moneda a nivel mundial, devaluación del peso, la guerra entre países.

Estos factores mencionados constituyen en la mayoría de los casos una amenaza constante en el mundo actual para las grandes empresas, multinacionales, medianos y pequeños productores, sin embargo, esto no significa que se debe bajar el ánimo emprendedor sino más bien entender que en medio de las revueltas se pueden generar grandes oportunidades y que solo los más listos las pueden identificar para sacar el mayor provecho, nos hallamos en entornos que cambian velozmente, solo resta adaptarnos a dichos cambios en el menor tiempo posible para no sufrir a cabalidad los impactos negativos de los vaivenes del tiempo presente.

Lo antes expuestos no implica que se debe temer al emprender, se debe correr el riesgo virtudes que potencian el espíritu humano para alcanzar los grandes logros, la mediocridad abunda por es barata, la calidad escasea porque cuesta, “si se puede”

Como se puede notar el orden de exportación de pescado es un poco flexible, claro, sin ignorar la inocuidad del producto. Pescado seco, salado, fresco congelado, harina de pescado, aceite de pescado y otras presentaciones

con mentalidad positiva, con perseverancia, esmero, dedicación, entrega, constancia y todas aquellas

### **Exportaciones Países Objetivos**

Uno de los países más importantes en actualidad para Colombia en materia de exportaciones es Estados Unidos, constituyendo uno de los clientes más importantes, desde el 2004 firmaron un acuerdo bilateral entre ambos países a fin de robustecer el intercambio comercial, sumado a esto el tratado de libre comercio que facilita el negocio internacional sin

costos arancelarios, además, EEUU. No solo sostiene negocios comerciales con Colombia sino también ayudas para combatir el terrorismo y el narcotráfico, por ejemplo. El plan Colombia,

## Figura 1

### *Orden de Exportaciones*

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0305.10.00.00			01-ene-2007	...	...
Descripción: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos. Pescado seco, salado o en salmuera, pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado; harina, polvo y «pellets» de pescado, aptos para la alimentación humana. - Harina, polvo y «pellets» de pescado, aptos para la alimentación humana						
Unidad física				kg - Kilogramo	01-ene-2007	...

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	✓	✓
IVA	✓	✓	✓
Otras tarifas generales	✓	✓	✓
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	✓	✓
Medidas de protección comercial	✓	✓	✓
Régimen de comercio	✓	✓	✓
Bienes de capital	✓	✓	✓
Índice Alfabético Arancelario	✓	✓	✓
Notas de nomenclatura	✓	✓	✓
Correlativas por apertura	✓	✓	✓
Correlativas por cierre	✓	✓	✓

*Nota.* Perfil de las Mercancías. Adaptado página DIAN, diciembre 2016, [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)

Aprovechando la coyuntura de la buena relación internacional EEUU

Constituye un buen cliente para la posible exportación de pescado a gran escala en un furo cercano.

Otro posible cliente es México con el que hasta el momento se sostienen buenas relaciones de comercio internacional.

### **Productos Sustitutos y Complementarios en Términos de Mercado**

Los productos sustitutos son aquellos que cumplen una función similar a otro, es decir, pueden suplir la misma necesidad, frente a tal caso el cliente decide cual comprar.

### ***Productos Complementarios***

Como su nombre lo indica, son productos que se complementan entre sí para alcanzar el fin propuesto o satisfacer la necesidad.

### **Relacionar los Productos Sustitutos y Complementarios del Bien o Servicio**

En el caso de este plan de negocios basado en el proyecto “peces del Tolima” se puede notar que ofrece muy buena oportunidad a sus participantes de tal modo que será de mucho beneficio, este proyecto.

Cuyo objeto se basa en la producción de mojarra y yamuh, estos productos son de difícil sustitución si tenemos en cuenta sus propiedades organolépticas, olor, color, sabor, textura, sin embargo, las propiedades nutricionales si se pueden sustituir con facilidad por otras especies como camarones que contienen cantidades de proteínas similares.

Para la preparación de los peces en la dieta alimenticia se requiere la sal como complemento, el fuego para la cocción y si es necesario el agua y otros elementos como aliños.

### **Tabla 3**

#### *Productos Complementarios*

Producto	Producto Complementario
Mojarra	Sal
Yamuth	Agua
Mojarra negra	Aliños

*Notas.* Esta tabla muestra como un producto se complementa con otro.

Constantemente hacemos usos de productos complementarios, sin ellos todo sería una verdadera crisis en todas las áreas del diario vivir, por tanto, se hace necesario hacer uso de estos todos los días.

## Análisis de la Competencia

En el municipio de San Sebastián de Mariquita se halla la pesquera (productora de peces) de propiedad del hotel Brisas la gaviota, cuyo objeto social se basa en la producción, comercialización de pescado y la pesca deportiva como forma de turismo a mediana escala, la

**Table 4**

### *Productos Sustitutos*

Productos	Productos sustitutos
Mojarras	Ostras
Yamuth	Moluscos
Mojarra	Salmon

*Nota.* Esta tabla muestra ejemplos de productos sustitutos.

venta de pescado aquí está limitada solo a los visitantes del lugar por lo que no constituye una competencia que amenace el plan de negocios” peces del Tolima”

**Figura 2**

### *Pesquera la Gaviota*



*Nota.* Pesquera deportiva la Gaviota. Adaptado pagina la gaviota.2020, [www.lagaviota.com.co](http://www.lagaviota.com.co)

Los peces producidos en la gaviota son de muy buena calidad, sin embargo, los precios son altos lo que dificulta la adquisición del producto por parte de la población de escasos recursos.

Haciendo un análisis detallado de la competencia respecto al plan de negocios basado en la producción y comercialización de pescado se puede identificar así:

- a) los que se hallan en la zona son pequeños productores (algunas familias).
- b) dichos productores poseen conocimientos empíricos respecto a la acuicultura y no aplican protocolos de bioseguridad.
- c) los que son de escasos recursos económicos lo que los limita a producir pescado a gran escala.

### **Principales Competidores Directos e Indirectos**

Los principales competidores directos son las familias que viven de la pesca debido a que el río Magdalena se halla cerca, sin embargo, esta competencia no constituye una amenaza debido a que la Subienda por el río Magdalena es solo una vez al año, enero, febrero, marzo es decir, estos son los tres meses más críticos para la comercialización de la mojarra y otros peces de cultivo, no obstante, en el mes de abril se cuadruplican las ventas debido al alto consumo de pescado en la población por asuntos de tradición y cultura (semana santa) supliendo los tres meses en que hubo escases en las ventas.

### **¿Qué se va a Vender?**

El objeto de este plan de negocios es producir, distribuir y comercializar pescado en este caso mojarra roja (tilapia y yamuh)

Cuál es el nivel de estacionalidad o moda del bien o servicio.

## Descripción Básica del Producto

La tilapia roja es originaria del África cuyo nombre científico es *Oreochromis s p.* es de color rojo muy visible, atractivo a la vista y al gusto sus propiedades organolépticas son peculiares color, sabor, textura, con relación a otros peces la tilapia no posee tantas espinas, en las aguas colombianas alcanza un peso aproximado de 6 o más kilogramos, la talla varia proporcional al peso que oscila desde los 5 mm (larva) y 40cm adulta.

**Tabla 5**

### *Principales Competidores Directos*

Nombre	Ubicación	Producto	Estrategia
La gaviota	Mariquita	Mojarra roja	Restaurante
Pequeños productores	Lagos caseros	Tilapia, yamuth	Ventas al por menor
Pescadores del rio	Rio Magdalena	Bagre, nicuro	Vecinos cercanos

*Nota.* Esta Tabla muestra La competencia existente en el sector

Los habitantes de climas cálidos tienen preferencias casi por todas las variedades de peces, los saben comer a la perfección sin importar las espinas.

## Especificaciones

Color rojo muy visible.

Medidas.

5 mm larva.

40cm adulta.

Peso: Alevín 2gms aprox.

Adulta 5 kilogramos.

## **Características**

De constante actividad en el agua (activa)

Buen apetito

Conversión alimenticia de 500gms de balanceado x 1kilogramo carne De fácil adaptabilidad al ambiente.

Se puede estresar con facilidad.

Es omnívora.

En condiciones extremas se puede alimentar de lodo para sobrevivir.

Algunas características para la comercialización de la tilapia *Oreochromis* s p pueden variar de acuerdo al segmento de mercado, tal como el peso y la talla.

Comúnmente en el mercado ya identificado en la región del municipio de San Sebastián de Mariquita se demanda mojarra para restaurantes con peso de 350gms Y Para las familias en sus hogares de 500gms.

## ***Aplicación***

Este producto (mojarra roja y yamuh) requiere ser preparado (cocción) para su ingesta

## **¿Qué es un Producto de Consumo Directo?**

Como su nombre lo indica, son aquellos productos que se pueden consumir de forma directa por ejemplo el queso, pan, refrescos.

## **Productos de Consumo Indirecto**

Son aquellos productos en los cuales para obtener su beneficio (en este caso) nutricional se requiere la transformación de la materia prima inicial por ejemplo la harina de pescado, aceite de pesado.

***Diseño***

Debido a que lo ideal es que el pescado conserve sus propiedades organolépticas no se aplica ningún mecanismo que altere el diseño de este, solo se entrega sin escamas y rejalado como valor agregado

***Calidad***

Será un producto que cumpla con las exigencias sanitarias, condiciones de bioseguridad e inocuidad

***Empaque***

Se empacará el producto en bolsas plásticas en unidades individuales para las ventas al por menor.

Para las ventas al por mayor se usarán bolsas plásticas de 12.5 kilogramos

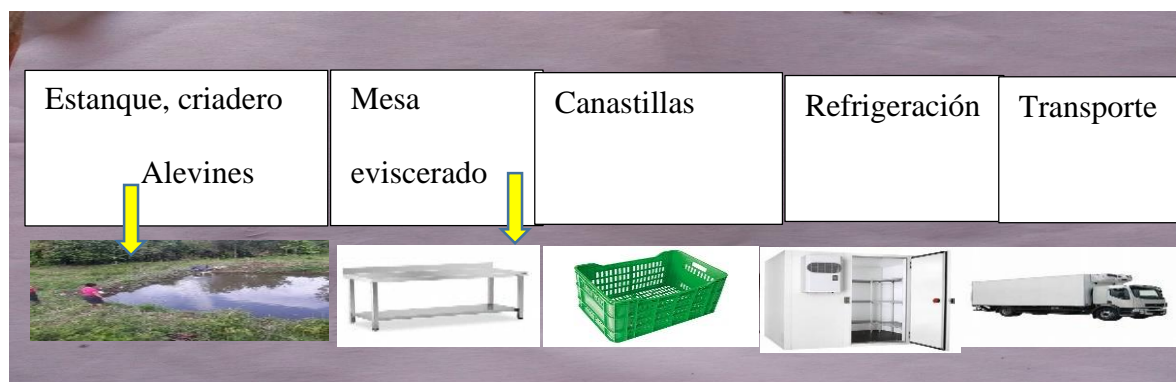
Todo se cargará en canastillas y debidamente refrigerado de tal manera que no se pueda interrumpir la cadena de frío.

***Embalaje***

El embalaje se realizará en canastillas plásticas adecuadas debidamente que facilitan el proceso de refrigeración para garantizar tanto la inocuidad, el transporte y la conservación del producto desde el momento de la extracción de los lagos hasta la entrega final a los clientes.

### Figura 3

#### *Proceso de Produccion*



*Nota.* La figura muestra el proceso de producción de Tilapia. Adaptada página de Blandón.blandon.com.co

#### **Alternativas de Penetración del Mercado**

Para conseguir penetrar en el mercado se puede recurrir a:

Vender el producto a precio más bajo que el que comúnmente existe en el mercado-

Ofrecer el producto con alto valor agregado.

Identificar nuevos segmentos de mercado.

#### ***Estrategias Para la Comercialización del Bien o Servicio***

Una estrategia muy efectiva es ofrecer el producto puerta -puerta

Ofrecer el producto a través de un portafolio virtual (redes sociales)

## Presupuesto de Distribución

**Tabla 6**

*Presupuesto de distribución*

Concepto	Costos
Energía (refrigeración)	\$ 30000
Combustible ACPM	\$ 150000
Vehículo	
Peajes 8	\$ 98000
Mano de obra 4 jornales	\$ 290000
Refrigerio	\$ 58000
<b>Total</b>	<b>\$ 865000</b>

*Nota.* Presupuesto aproximado para la distribución del producto

Los presupuestos por conceptos de distribución de productos son muy relativos

### Precio de Lanzamiento del Bien o Servicio

\$ 6450 por libra (500 gramos)

50 pesos menos que en el mercado corriente

### Punto de Equilibrio del Precio

Según la información contenida en la tabla N°1 pagina 15 antes presentada

Hallamos que el punto de equilibrio para el precio del producto es \$ 2050 x unidad

### Condiciones de Pago del Bien o Servicio

Los pagos de ventas al por menor serán al contado

Los pagos de ventas al por mayor podrán darse a 15 días calendario

En Colombia en actualidad en la canasta familiar el pescado está exento de IVA Posición arancelaria del pescado según la Dian como se indica en la siguiente imagen.

Entre otras cosas, el consumo de pescado es muy alto a nivel mundial, Colombia no es la excepción, por ejemplo, en los departamentos que más se consume este producto tenemos: Atlántico, choco, Guajira, Córdoba, Antioquia, Magdalena, Santander, Amazonia, Putumayo y la capital, Bogotá por su alta población

### ***Guerra de Precios***

Para resistir la guerra de precios en un medio tan competitivo como el actual es todo un reto, sin embargo, en un país como Colombia donde el costo de la vida crece a pasos agigantados, los elementos de la canasta familiar se hacen cada vez más difíciles de conseguir por los elevados precios, en un ambiente así, cualquier peso menos en artículo alguno llama inmediatamente la atención atrayendo nuevos clientes, en este caso, la estrategia consistirá en ofrecer los productos a precios por debajo de la competencia sin que esto afecte financieramente la organización, además, se cuenta con un capital adicional para imprevistos varios.

**Figura 4***Posicion Arancelaria*

REPUBLICA DE COLOMBIA  
**DIAN**  
Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales

DIAN - MUISCA - ARANCEL

Consultas Arancel

General

Por medidas

Por código de nomenclatura

Estructura nomenclatura

Índice alfabético arancelario

Reglas generales de la nomenclatura

Por texto

**Perfil de la mercancía**

DATOS GENERALES						
Nivel Nomenclatura	Código Nomenclatura	Código Complem.	Código Suplem.	Desde	Hasta	Leg
ARIAN	0305.10.00.00			01-ene-2007	...	lib
Descripción	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos Pescado seco, salado o en salmuera; pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado; harina, polvo y «pellets» de pescado, aptos para la alimentación humana. - Harina, polvo y «pellets» de pescado, aptos para la alimentación humana			01-ene-2007	...	lib
Unidad física	kg - Kilogramo			01-ene-2007	...	lib

MEDIDAS			
Concepto	Importaciones	Exportaciones	Tránsito
Gravamen	✓	•	•
IVA	✓	•	•
Otras tarifas generales	•	•	•
Gravámenes por acuerdos internacionales	✓	•	•
Medidas de protección comercial	•	•	•
Régimen de comercio	✓	•	•
Bienes de capital	•	•	•
Índice Alfabético Arancelario	✓	✓	•
Notas de nomenclatura	•	•	•
Correlativas por apertura	•	•	•
Correlativas por cierre	•	•	•

*Nota.* Posición del pescado respecto a los aranceles. Adaptado página DIAN.dian.gov.co

**Precio del Producto**

Para establecer el precio del producto es necesario considerar:

Costos de producción (por cada unidad producida) como se indica en la tabla 1 página 12 que en tal caso el costo equivale a \$2120 por unidad producida, actualmente el precio del pescado en el mercado está en \$ 6500 la libra promedio.

Pero para posicionar el producto en este plan de negocios el precio de la libra de pescado será \$6450, \$50 menos que en el mercado corriente

Lo ideal es vender el producto a un precio asequible a todo público y de excelente calidad

### **Estrategias Promocionales que Usara la Empresa para Motivar las Venta**

Descuentos del 5% por compras superiores a 50 libras.

Se obsequiará 1 arroba de pescado por cada tonelada que compre el cliente en menos de 30 días calendario, (mayorista)

### ***Estrategias para Clientes Especiales***

Para clientes especiales tales como restaurantes finos y casinos militares

Se entregará el producto listo para ser preparado, es decir, libre de escamas y rejalado, debidamente empacado con peso y talla específica o fileteado según el caso.

### ***Estrategias de Publicidad que Usara la Empresa Masiva y no Masiva***

Como estrategias de publicidad se usarán volantes, vallas, redes sociales

Se usarán estos medios como los volantes y vallas publicitarias a fin de informar a los posibles clientes que quizás no tengan acceso a las redes virtuales y los que si las tienen les llegara la información de manera rápida.

Se prestará el servicio a domicilio como valor agregado

Se prestará servicio al cliente teniendo en cuenta el momento de verdad, el antes, el durante y el después de la venta (posventa) a fin de ganar la confianza de los clientes y satisfacer sus necesidades de forma pertinente y eficaz.

**Tabla 7***Presupuesto Publicidad*

Publicidad	Costos
Perifoneo	20000
Cuñas radiales	25000
Publicidad visual	35000
Redes Sociales	35000
<b>Total</b>	<b>115000</b>

*Nota.* Costos por concepto de publicidad

Para realizar un buen servicio posventa se hará a partir del servicio al cliente ya que el cliente es el principal activo de una empresa.

La satisfacción del cliente, es la satisfacción del vendedor por lo que es sumamente importante brindar el mejor servicio posible.

#### Presupuesto Publicidad

El cliente es la razón de ser de cualquier organización comercial, sin este no hay empresa

#### **Aprovisionamiento**

Para el aprovisionamiento será importante una buena estructura logística En este caso, se almacenará el producto (pescado) en cuartos fríos de donde se distribuirá al público objetivo, no obstante, los cuartos fríos serán abastecidos de los estanques de producción.

Desde el momento de sacrificio de los peces por choque térmico comienza la cadena de frío para garantizar la inocuidad del producto.

Dicha cadena de frío no puede interrumpirse por ningún motivo.

La calidad del producto es determinante para la captación de nuevos clientes

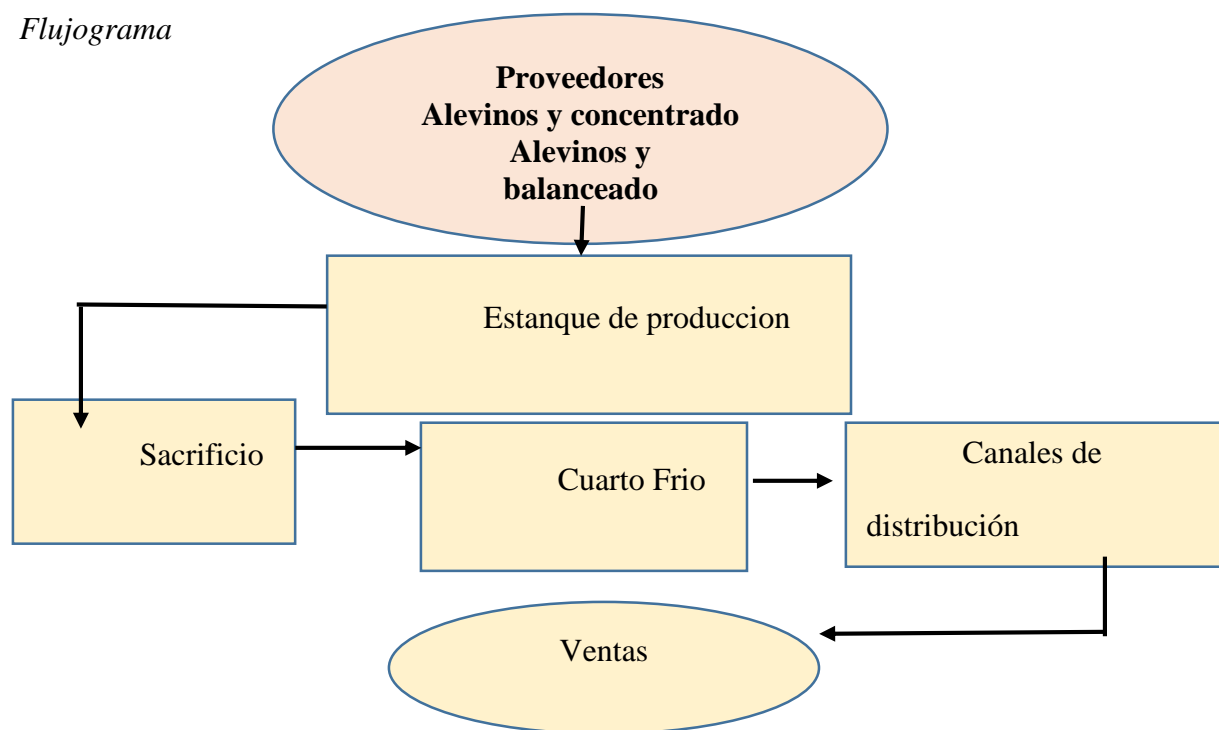
### *Unidades para Vender*

Se prevé que se realizaran ventas a partir del segundo semestre del 2024 por \$ 12.000.000 promedio mensual en bruto.

Ventas segundo semestre 2024 (junio a dic) por \$ 72.054.750

### **Figura 5**

#### *Flujograma*



*Nota.* Orden de producción

**Table 8***Proveedores*

Proveedores.			
Proveedores	Concepto	Precio unidad	Modalidad de pago
Luis S.A.S	Alevines	120	contado
La finca	Balanceado	101000	contado
La finca	Sal mineral	11000	contado

*Nota.* Negocios proveedores.

**Proyección de Ventas**

La proyección estimada de las ventas estará estimada para un periodo inicial de 12 meses como prueba piloto.

Téngase en cuenta que la producción comenzara seis meses después de haber hecho las primeras siembras de alevines tiempo requerido para que los peces alcances el tamaño, peso y medidas suficientes para ser comercializados.

**Método del Promedio**

El método del promedio es el utilizado en este caso.

**Tabla 9***Proyección de Ventas*

Proyección de ventas a partir de junio 2024		
Año	Ventas	Variación ventas
2024		mensual
Mes		
Enero		no hay cosecha
Febrero		0
Marzo		0
Abril		0
Mayo		0
		50.000
Junio	11.800000	
		100.000
Julio	12.000000	
Agosto	12072000	50.000
Septiembre		
	12.120000	50.000
Octubre	12.050000	150.000
Noviembre	12100000.	100.000
Diciembre	11.950000	50.000

*Nota.* Esta tabla muestra las ventas que se pretenden alcanzar cada mes

**Explicación**

Puesto que no se tienen datos de ventas realizadas para agregar a la tabla debido a que las ventas del plan de negocios no han comenzado como tal, se tomaron los primeros 12 meses del año 2024 y se les agregaron valores aproximados previendo que se realicen ventas mensuales por

\$12000000 promedio, de acuerdo con los estudios de mercado antes expuestos. Luego se calculó la variación entre los meses obtenida por la diferencia entre los mismos y posteriormente se obtuvo el promedio de dicha diferencia para obtener la media.

En base a lo anterior, se proyectaron las ventas para el segundo semestre del año 2024 sumando la cifra del mes de junio más la media aplicando esta fórmula a los meses restantes (julio a diciembre) por lo que arroja resultados promedio positivo con un aumento promedio de \$ 75.000 mensuales en ventas. Téngase en cuenta que las ventas comenzaran en junio del segundo semestre que es donde se comenzara a cosechar las mojaras.

### ***Instructivo para Alimentar la Tabla de Proyección de Ventas***

1. En este se creó la tabla en Excel para facilitar los ejercicios
2. se escogió el método del promedio
3. se comienza a introducir la información a la tabla, año, ventas, variación por unidades vendidas.
4. se agregan los 6 meses de las ventas antes realizadas.
5. se toman los valores de los últimos meses de las ventas ya realizadas.
6. se halla la diferencia entre un mes y otro para establecer la variación.
7. se halla la media como resultado del promedio de la variación.
8. se toma el valor de las ventas del último mes inmediatamente anterior y se le suma el valor de la media, dicho valor obtenido se aplica a los meses a que se ha proyectado las ventas, los resultados obtenidos son la proyección de las próximas ventas.

Para mayor claridad se puede observar la tabla N°8, proyección de ventas.

### ***Unidades para Vender***

Se prevé que se realizaran ventas partir del segundo semestre del 2024

por \$ 12.000.000 promedio mensual en bruto.

Ventas segundo semestre 2024 (junio a dic) por \$ 72.054.750

### ***Justificación de las Ventas***

Primera prueba.

El 23 de noviembre del 2023 se extrae la primera muestra de peces de un estanque de producción ubicado en la vereda puente orillo (esta prueba no hace parte de los estanques del proyecto, es de un vecino la cual se ha tomado como referente)

La muestra consistió en 50 libras de mojarra y yamuh

Se realizó las ventas teniendo los siguientes resultados:

Los clientes prefirieron mojarra con un peso de 250 gramos para restaurantes,

En los hogares prefieren mojarra con un peso máximo de 300 a 500 gramos

Cada familia compro mínimo 4 libras de pescado

10 familias (32 personas) compraron las 50 libras de pescado (2 arrobas)

El municipio de San Sebastián de Mariquita consta de 33.000 habitantes, es decir, solo el 0.011% de la población alcanzo a comprar el producto.

El yamuh se vendió rápidamente, un solo cliente compro 18 libras

Cientes manifestaron seguir comprando pescado fresco con las especificaciones ya mencionadas.

El producto se vendió al por menor a un precio de \$ 6450 la libra (por debajo del mercado)

Total, ventas \$322.500 con una utilidad de \$216500

Mecanismo utilizado para ofrecer el producto, wassatt.

Partiendo de este hecho como muestra real se establece que este plan de negocios es viable con una utilidad bruta del 67,1% Esta es una investigación real.

### **Política de Cartera**

Dado que el plan de negocio está en su etapa inicial conviene tener mucho cuidado al momento dar productos a crédito para lo cual se establece:

Todas las ventas al por menor serán de contado.

Para las ventas al por mayor se cancelará el 50% inicial y se dará un plazo máximo de 15 días calendario para cancelar el 50% restante dependiendo del cliente.

### **Ficha Técnica del Producto**

Nombre científico de la especie *Oreochromis niloticus* (Linnaeus, 1758)

Categoría taxonómica

Reino Animalia Linnaeus, 1758

Phylum Chordata Bateson, 1885

Clase Actinopterygii Klein, 1885

Orden Perciformes Bleeker, 1859

Familia Cichlidae Heckel, 1840

### **Figura 6**

*Tilapia roja*



*Nota.* Tilapia roja. Adaptado de Amador E.2019, acuagranja.com.co

## **Descripción de la Especie**

Cuerpo comprimido; la profundidad del pedúnculo caudal es igual a su longitud, Escamas cicloideas Protuberancia ausente en la superficie dorsal del hocico. La longitud de la Quijada superior no muestra dimorfismo sexual. El primer arco branquial tiene Entre 27 y 33 filamentos branquiales. La línea lateral se interrumpe. Espinas rígidas y blandas continuas en aleta dorsal. Aleta dorsal con 15 - 18 espinas y Entre 11 y 13 radios; Vértebra: 30 - 32. La aleta anal tiene 3 espinas y 9 - 11

Radios. Aleta caudal trunca. Las aletas pectoral, dorsal y caudal adquieren una Coloración rojiza en temporada de desove; aleta dorsal con numerosas líneas Negras, las mandíbulas de los machos maduros no son grandemente alargadas. (la longitud de la mandíbula inferior es de 29-37 % la longitud cefálica)

La longitud máxima reportada es de 60 cm de Longitud estándar

## **Estado de Desarrollo**

En actualidad el plan de negocios en mercado en el proyecto “peces del Tolima” se halla en su etapa inicial con un cultivo de 2000 alevines (1 tonelada).

El estado del arte respecto a la producción de peces en estanques es un tema muy amplio por lo que existe mucha información científica de gran utilidad

Como cultivar peces, bioseguridad, enfermedades, tratamiento, calidad del agua, biomasa, alevinaje, sexage, reversión, conversión alimenticia, reproducción, calidad, temperatura del agua, dieta, inocuidad del producto, fuente de proteínas. Propiedades nutricionales.

Cuando se cumplen todos estos requerimientos, por lo general se espera buen crecimiento y desarrollo de los peces, y por ende, buena utilidad

Es cierto, que casi siempre en todo lo que hacemos a sumimos riesgos

**Figura 7***Planos*

Residuos	Batería Sanitaria	Área de carga
Eviscerado		
Cuarto Frio		

*Nota.* Planos, lugar de procesamiento

Las ejecuciones de estos planos están supeditados a un futuro no lejano, es decir, se comenzará a implementar una vez el proyecto se valla con solidando

**Plan de Producción**

El plan de negocios basado en el proyecto “peces del Tolima” cuyo objeto social se centra en la producción distribución y comercialización de peces (tilapia y yamuh) establecerá su plan de producción de acuerdo a la demanda del mercado y el tiempo de transcurrido en la producción de los peces, de alevines a adultos que equivale a 6 meses.

Teniendo como punto de partida las ventas proyectas, en la tabla numero 9

Se halla que el resultado es satisfactorio.

**Tabla 10***Necesidades*

Necesidades	Concepto
Necesidades	Mesa
Necesidades	Refrigerador
Herramientas	Canastas, cuchillos
Mobiliario	Lugar propio
Equipos de oficina, y	Computador y
Computo	Escritorio
Materia prima	Balanceado

*Nota.* Necesidades de elementos por conseguir

Si la producción comienza en el mes de junio 2024 tendríamos resultados muy satisfactorios, sin olvidar que los primeros 6 meses no se generaran utilidades debido a que apenas se está en las fases de implementación tales como la siembra de los alevines, la fase de desarrollo y crecimiento y posteriormente el engorde para luego la comercialización del producto.

El crecimiento y desarrollo de los peces depende de factores tales como: calidad del agua, cantidad de agua por pulgadas, temperatura, densidad de peces por metro cubico de agua y un elemento esencial es el alimento balanceado proporcional al número de peces por estanque.

**Tabla 11***Producción por Kilogramos*

Mes	Produccion por Kilogramos
Tiempo	Peces
Enero	Alevines
Febrero	Siembra
Marzo	Crecimiento
Abril	Crecimiento
Mayo	Crecimiento
Junio	Crecimiento
Julio	1060 kilos
Agosto	1060 kilos
Septiembre	1080 kilos
Octubre	1090 kilos
Noviembre	1100 kilos
Diciembre	1110 kilos
	1120kilos

*Nota.* Esta tabla muestra los kilogramos producidos mes a mes.

Los elementos mencionados en el párrafo anterior significan que hay factores a favor como otros en contra por lo que esta práctica requiere un monitoreo constante sea en temporadas de lluvias como en verano.

El éxito en la producción de tilapia depende principalmente de tres factores: la calidad y cantidad suficiente de agua, eficiencia y tipo de balanceado

Además, la temperatura del agua es determinante. La temperatura ambiental es muy influyente en el estado anímico de la tilapia roja por ejemplo cuando llueve .

Al bajar la temperatura del agua baja el apetito de los peces, esto produce retrasos

El éxito en la producción de tilapia depende principalmente de tres factores, la calidad y cantidad suficiente de agua, eficiencia y tipo de balanceado, además, la temperatura del agua es determinante.

**Table 12**

*DOFA*

DOFA	Concepto	Impacto
D	Poco personal idóneo Negocio nuevo	Consecución de primeros clientes
O	Generación de empleo, calidad de vida	Disminución de la emigración
F	Producto al alcance de todos los estratos sociales. Alto consumo de mojarra	Alimentación sana, omega, fósforo
A	La competencia, Legislaciones	Baja moral, Posible fracaso

*Nota.* Debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas

Las mayores amenazas identificadas en Colombia en lo relacionado a proyectos de emprendimientos, son las competencias y las legislaciones tributarias y laborales en nuestro país

**Organismo de Apoyo**

En este caso se cuenta con el apoyo del SENA como institución fundamental en acompañamiento y asesoría en la producción de peces, como también en la comercialización de los mismos, por otro lado, merece mencionar al señor Alexander Montero propietario de la granja donde estarán los estanques de producción y que a su vez es socio del proyecto lo que

facilita la creación del proyecto productivo, “peces del Tolima” además, todo esto ayuda a minimizar costos.

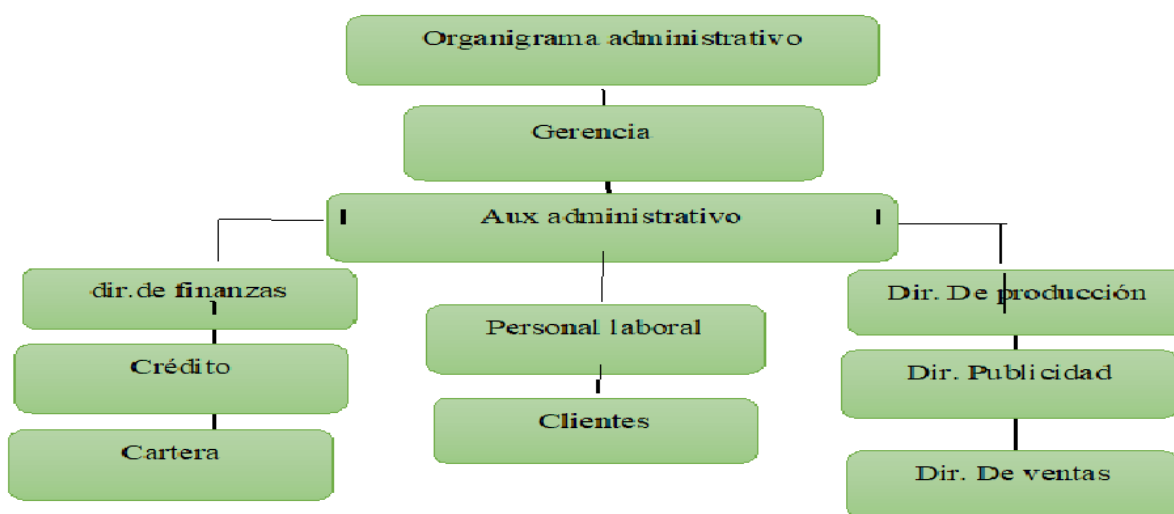
Dichos costos adicionales que se pueden ahorrar tales como: alquiler de terreno que por ende casi siempre son costosos y por otro lado La fuente hídrica que en este caso constituye el recurso natural más valioso, además, se cuenta con otras materias primas como madera y guaduas las cuales, de mucha utilidad, por ejemplo, en la instalación de mayas anti depredadores y otros usos.

Otros importantes recursos que se halla en el medio tiene que ver con productos propios como frutas, guayabas, yuca bore, maíz, plantas forrajeras para el cuidado de animales, el bore y otros productos alternativos.

La lombriz constituye otro producto altamente proteínico y de gran valor nutricional para los peces de cultivo, por lo que se pueden crear medianos cultivos, además, todo esto disminuirá

## Figura 8

### *Estructura Organizacional*



*Nota.* Organigrama administrativo

## **Manual de Funciones**

### **Junta Directiva**

La junta directiva está integrada por socios del plan de negocios, por consiguiente, es la máxima autoridad de la organización en la toma de decisiones.

### **Gerencia**

Sobre la gerencia recae la responsabilidad de direccionar la empresa como el realizar una buena gestión y a la vez velar por la correcta marcha de la misma.

Compensación económica \$ 1.700.000

Perfil ocupacional: tecnólogo en gestión comercial y de negocios

### **Auxiliar Administrativo**

Desempeña sus funciones bajo los lineamientos de la gerencia

Compensación económica \$ 1.200.000

Perfil ocupacional: diseño grafico

### **Trámites**

Perfil Ocupacional, Tecnólogo en Gestión Comercial y de Negocios

### **Tipo de Empresa**

Sociedad por Acciones Simplificadas, S.A.S

### **Nombre de la Empresa**

Peces del Tolima S.A.S

### **Objeto Social**

Producción, distribución y comercialización de pescado, específicamente mojarra roja, (tilapia) y yamuth

***Capital Socios***

\$ 15.000.000

***Estatutos***

Constan de cláusulas, representante legal, suplente, condiciones, formularios, copias de cédulas, participación de cada accionista, decisiones

***RUT***

Registro Único tributario

***Registro Mercantil***

Expedido en la cámara de comercio donde residirá la empresa

***Cuenta Bancaria***

Para solo movimientos de la empresa

***Nit.***

Número de identificación tributaria expedido por la cámara de comercio.

***Resolución de Facturación***

Expedida por la DIAN, También se debe hacer la Inscripción de los Libros Oficiales

***Libro de Accionistas***

Se registra la participación que tiene cada accionista, rentabilidad

***Libro de Actas***

Se registran reuniones, decisiones tomadas, acuerdos

***Sistema de Seguridad Social***

Es obligación de la empresa incorporar en el sistema de seguridad social a sus trabajadores, ARL, Salud y pensión

***Prestaciones***

La empresa estará en la obligación de pagar las prestaciones sociales a cada trabajador, primas, cesantías, vacaciones, subsidio de transporte

***Uso de Suelo***

Este trámite se realizará en las curadurías u oficinas de planeación para establecer la viabilidad del lugar físico, terreno o infraestructura donde operará la empresa

***Bomberos***

En algunos municipios se requiere la certificación de bomberos como mecanismo de Minimización de riesgos por concepto de incendios.

***Saneamiento***

Si la operatividad de la empresa incluye manejo de alimentos se requiere el visto bueno de la dependencia de saneamiento municipal, departamental o secretaria de salud según el caso.

***Manipulación de Alimentos***

Capacitación en la interacción con productos alimenticios

***Registro Invima***

Al tratarse de medicamentos o alimentos se requiere la certificación Invima como mecanismo de control y supervisión de los mismos.

***IVA***

Este plan de negocios, comercialización de pescado está exento del IVA

***Distribución de Utilidades***

La distribución de utilidades estará contenida en los estatutos y sujetas a ser distribuidas porcentual y proporcionalmente según el monto invertido por cada accionista en la empresa

### ***Trámites***

El tiempo destinado para tramites es relativo, depende de muchos factores, por lo que se dará un aproximado en días.

Para realizar los trámites antes mencionados se podrá estimar un tiempo de duración en días, 107 días así:

**Tabla 13**

### *Tramites*

Tramites	Tiempo de duración en días
Replanteamiento plan de Negocio	1
Registro mercantil, Nit.	1
Cuenta bancaria	1
RUT	1
Resolución de Facturación	1
Inscripción de libros oficiales	2
Sistema de seguridad social	10
Uso de suelo	10
Bomberos	10
Saneamiento	8
Manipulación de alimentos	8
Registro Invima	60
<b>Total, días</b>	<b>113</b>

*Nota.* Tiempo estimado de duración de cada tramite

Lo que estrictamente aplica a la empresa que se constituirá en el furo cercano se basa en el cumplimiento de los aspectos legales para evitar sanciones posteriores.

La Contratación En el caso planteado en este plan de negocios lo ideal es minimizar todo tipo contrataciones externas, todas las actividades de producción y ventas serán realizadas por los

integrantes de este proyecto, es decir, por los jóvenes Mariquiteños a fin de que todas las utilidades sean captadas por los mismos integrantes del plan de negocio

### **Costos Administrativos**

Como es normal, toda producción genera gastos y costos de producción y también los

#### *Costos Administrativos*

**Tabla 14**

#### *Costos Administrativos*

Honorarios	Básico
Gerente	1700000
Auxiliar administrativo	1200000
Total	2900000

*Nota.* Esta tabla muestra los honorarios devengados por los administrativos

**Tabla 15**

#### *Seguridad Social*

Gerente y Auxiliar. Administrativo en Base al SMLV/23			
Empresa	Salud	Pensión	ARL
Porcentaje	12.5%	16%	0.52%
Totales	162575	208096	6763

*Nota.* Distribución a diferentes conceptos de Seguridad Social

En Colombia los porcentajes por conceptos de seguridad social cambian cada año dependiendo de factores como del Salario Mínimo Legal Vigente.

**Salud Ocupacional**

Para tal fin se requiere tomar estrictas medidas preventivas en lo relacionado con la minimización de riesgos en el trabajo teniendo como prioridad la integridad de las personas.

**Riesgos Químicos**

Sustancias químicas que pueden ser tóxicas, (líquidos, polvos, gases, otras sustancias) deben estar en el lugar correcto con la señalización pertinente.

**Riesgos Mecánicos**

Maquinaria y herramientas en buen estado y en el lugar adecuado

**Riesgos Biológicos**

Basuras y residuos que pueden ser nocivos para la salud de las personas, se deben hallar en el lugar adecuado.

**Seguridad Industrial**

Portar la dotación correcta de acuerdo al tipo de actividad que se va a desarrollar, en el caso de este proyecto se requiere:

Votas de seguridad con punta de platina, traje de pantalón, camisa, gorro, gafas, guantes y tapa boca Si se trata de algún trabajo en alturas se requiere tomar el curso de alturas

**Recursos**

Aportes de los emprendedores (socios) de este plan de negocios como medio de financiamiento.

Se hará un aporte inicial en la primera fase por un total de \$ 1.944.000

El señor Alexander Montero (socio del proyecto) facilito el predio físico (terreno) para los estanques de producción de los peces sin ninguna compensación económica (en calidad de aporte)

**Tabla 16***Otros Gastos Anuales*

Otros Gastos	
Gastos de tramites	Anual
Cámara de comercio	100000
Registro	100000
Licencias	160000
Estudios	250000
<b>Total</b>	<b>610000</b>

*Nota.* Gatos de tramites anuales

**Recursos**

Aportes de los emprendedores (socios) de este plan de negocios como medio de financiamiento.

Se hará un aporte inicial en la primera fase por un total de \$ 1.944.000

El señor Alexander Montero (socio del proyecto) facilito el predio físico (terreno) para los estanques de producción de los peces sin ninguna compensación económica (en calidad de aporte)

El SENA hará un aporte en conocimiento, es decir, dictará capacitaciones referentes a la producción de peces, bioseguridad y manipulación de alimentos, totalmente gratuitos

**Créditos**

El plan de negocios apoyado en el proyecto juvenil “peces del Tolima

**Tabla 17***Servicios Anuales*

<i>Gastos servicios Anuales</i>	
Energía	1080000
Agua	720000
Teléfono	600000
Internet	40000
SOAT	278200
Mantenimiento	50000
Bancarios	50000
Fletes	600000
Alambre dulce	65000
Publicidad	300000
Otros	200000
<b>Total</b>	<b>8130000</b>

*Nota.* gastos y costos por concepto de servicios anuales

Este plan de negocios Por decisión de sus integrantes no está ligado a cuentas crediticias para minimiza costos por concepto de intereses y además, se gozara de mayor, independencia.

Partiendo De lo antes expuesto, se aclara que este proyecto no está sujeto a fuentes de financiación externas, por lo que no aplican tablas de financiación y ningún concepto de carácter crediticio.

**Explicación**

Estas tablas funcionan con excel aplicando la función de autosuma y resta

## **Capital de Trabajo**

El capital de trabajo es producto del aporte interno de los socios

Plan nacional de desarrollo

## **Aportes del Plan de Negocio al Plan Nacional de Desarrollo**

El Plan nacional de desarrollo 2018- 2022” pacto por Colombia, pacto por la equidad” contempla en el Título I Artículo I el siguiente objetivo:

Artículo 1°. Objetivos del plan nacional de desarrollo. El Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 “Pacto por Colombia, pacto por la equidad”, que se expide por medio de la presente ley, tiene como objetivo sentar las bases de legalidad, emprendimiento y equidad que permitan lograr la igualdad de oportunidades para todos los colombianos, en concordancia con un proyecto de largo plazo con el que Colombia alcance los Objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030.

El plan de negocios” peces del Tolima” ofrece oportunidad laboral a los colombianos involucrados en este proyecto.

Este proyecto ofrece la oportunidad de un trabajo digno y estable facilitando a la población juvenil

Involucrada mejorar su calidad de vida, aportar sustento económico a sus familias, les ofrece Pescado como fuente de alimento saludable rico en proteínas y fosforo, el colombiano se caracteriza por ser buen trabajador, pero necesita oportunidades laborales, de hecho, este proyecto, contribuye en ayudar a mejorar la problemática nacional de desempleo, además, impulsa la idea del emprendimiento empresarial desde el punto de vista de la piscicultura, esto significa desarrollo, crecimiento, progreso. Todo esto significa que el proyecto peces del Tolima contribuirá positivamente en mejorar la condición económica de los involucrados.

## **Equidad**

Es sinónimo de justicia, todos merecemos las mismas oportunidades, pero lamentablemente la riqueza está en manos de los que tienen el poder y la distribución de la riqueza está mal orientada

## **Aportes del Plan de Negocio al Plan Regional de Desarrollo**

Haciendo referencia a la problemática que se presenta en algunos municipios de la región andina más específicamente en algunos municipios del Tolima tales como:

Falan, Casa vianca, Mariquita, Murillo, Herveo, donde la población juvenil emigra constantemente a otros lugares en busca de oportunidades laborales debido a que sus pueblos de origen no ofrecen expectativas de trabajos que prometan satisfacer sus necesidades de forma sostenible, esto significa que estas poblaciones carecen de un buen potencial juvenil por lo que los habitantes de dichos lugares se componen en su mayoría de personas mayores, en vista de todo esto, el plan de negocios “peces del Tolima” contribuye a la generación de empleo donde varios jóvenes de la población de Mariquita puedan laborar y contar con un trabajo estable, toda esta contribución al plan regional de desarrollo ayuda a minimizar el impacto negativo causado por el desempleo (emigración a otros lugares, o malos procederes).

El plan de negocios planteado contribuirá positivamente en la generación de empleo a la población juvenil, impactando positivamente en el plan de desarrollo regional, teniendo como referencia el municipio de San Sebastián de Mariquita.

## **Aportes del Plan de Negocio al Clusteró Cadena Productiva**

El plan de negocios “peces del Tolima” puede aportar significativamente en un futuro cercano al Clusteró de cadena productiva afines a la producción y comercialización de peces,

compartiendo beneficios que podrá potencializar el rendimiento productivo y comercial, por ejemplo:

Compartir tecnología, conocimientos, experiencias, técnicas, procedimientos, innovación, productos, insumos.

El intercambio de conocimiento es de suma importancia en un mundo globalizado como el que vivimos hoy ya que las inclusiones de las diferentes disciplinas del conocimiento en las áreas de producción enriquecen, potencian y dinamizan la cadena productiva.

Esta combinación de experiencias y conocimientos compartidas fortalecen los sistemas productivos, pues, hoy se goza de una facilidad en la articulación, generación, divulgación y transmisión del conocimiento.

Hoy en día se cuenta con múltiples sistemas organizados donde se generan nuevos conocimientos de forma permanente.

El gran avance de la comunicación, las grandes redes y comunidades virtuales de aprendizaje, por decirlo de alguna manera nos sirven en la mesa el conocimiento en bandejas de plata.

### **Importancia de la Actualización del Conocimiento**

Puesto que todo lo tenemos servido en bandeja de plata solo resta tener una mentalidad positiva. El hombre es un ser social por naturaleza, necesita de los demás para la supervivencia y su realización como persona, hemos nacido en medio de una sociedad de la cual hacemos parte, de modo, que el hombre en todos los tiempos se ha asociado ya sea por afecto o por necesidad, además, todo es cambiante en nuestro entorno., todos necesitamos de todos, esto equivale a que todos pueden aportar al clustero global, el proyecto, Peces del Tolima, una vez consolidado podrá aportar experiencias adquiridas a través de las diferentes redes de difusión del

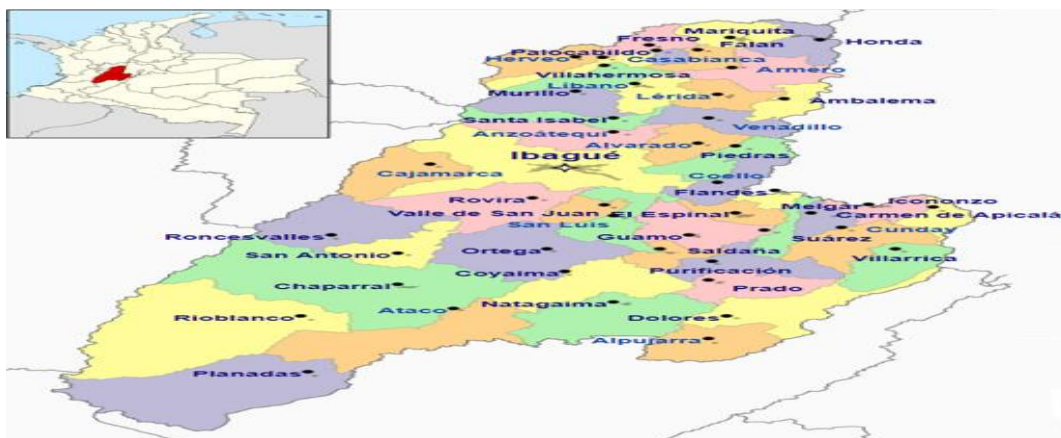
conocimiento ya que el mejor aprendizaje es el que se adquiere a través de la experiencia lo demás es información.

Teniendo en cuenta que el buen aprendizaje se da por medio de la combinación del conocimiento adquirido y recopilado por múltiples disciplinas del saber, se percibe, que hemos avanzado como nunca en la producción, transmisión y adquisición del conocimiento en todas las áreas del saber humano.

En actualidad contamos con diversas redes de difusión: diversas redes sociales, científicas, educativas, académicas, de ingenierías, medicinas, deportivas, universitarias, comunidades virtuales de aprendizaje, empresariales, militares, políticas, culturales, medioambientales etc.

## Figura 9

*Ubicación Municipio de Mariquita*



*Nota.* Ubicación geográfica del municipio de Mariquita. Adaptado de IGAC.Blanco.A.2002, todacolombia.com

## Empleo

El plan de negocios “peces del Tolima” centra su atención en generar muchos empleos

Sin discriminación alguna, de 18 a 35 años preferiblemente

### ***Número de Empleados***

El plan de negocios planteado será dinámico y el número de personas que laboraran estará sujeto al crecimiento de la empresa, por lo que es difícil precisar un número de empleados exacto antes.

### **Empleo Indirecto**

En tal caso Habrá más actividad para los proveedores del alimento balanceado

Los proveedores de sal marina y otros, los cuales indirectamente serán beneficiados.

### **Emprendedores**

En el caso de este plan de negocios los emprendedores o accionistas son 3 lo que significa que cada uno tiene una participación del 33.33%

### **Impacto Económico**

El plan de negocios planteado causará un impacto económico positivo en primer lugar a los participantes directos como indirectos generando utilidades económicas que les permitirá mejorar su calidad de vida, además,

### **Proyecto Productivo**

Este será un proyecto productivo donde cada integrante tendrá la posibilidad de sacar lo mejor de sí poniendo a prueba su capacidad de creatividad e innovación.

Téngase en cuenta que a medida que el plan de negocios se vaya consolidando podrá ir ampliando la planta de personal laboral como también el aumento de la oferta, aunque

Esto significa más entrega, dedicación y sacrificio, pero todo este esfuerzo se traduce en compensación económica.

Por otra parte, se genera la satisfacción de poder contribuir a la causa solidaria aportando a que muchas personas de forma directa o indirecta devenguen sustento para sus familias y tengan un trabajo.

### **Impacto Regional**

A nivel regional este plan hará una gran contribución al desarrollo regional provocando un impacto totalmente positivo ayudando a combatir el desempleo

### **Impacto Social**

La problemática del desempleo y la falta de oportunidades laborales crece cada vez más en nuestro país Colombia complicándose a un con la llegada masiva de muchos extranjeros como el caso de los venezolanos incidiendo negativamente en las familias colombianas que necesitan oportunidades, sin embargo, el planteamiento del plan de negocios” peces del Tolima” aporta a que el impacto social se traduzca positivamente en bienestar para la sociedad en general

### **Impacto Ambiental**

La producción de peces es una práctica muy amigable con el medio ambiente, por ejemplo, los residuos evisceración se transforman en compostaje que a su vez constituyen un excelente abono orgánico para cultivos, no genera contaminación de suelos, aire.

Por otro lado, cabe recordar, que los peces a producir, tilapia, yamuh hacen parte de la canasta familiar y proporciona a los consumidores una excelente fuente de proteínas. Necesarias para correcta funcionalidad del cuerpo.

**Tabla 18***Impacto Ambiental*

Impacto ambiental	Concepto	Costos
Aire	Aire limpio	0
Aguas residuales	Tratadas	35000
Suelo	Limpio	0
Residuos de eviscerado	compostaje	0
Ruido	Cero ruido	0

*Nota.* Impacto ambiental en el entorno

El plan de negocios “peces del Tolima” pretende crear una empresa de sociedad por acciones simplificadas, “Peces del Tolima S.A.S

**Objeto Social**

Producción, distribución y comercialización de peces

**Misión**

La misión de la empresa se centra en la comercialización de peces, tilapia y yamuh ofreciendo este producto al consumidor como alimento saludable rico en proteínas y mejorar la calidad de vida de los empleados evitando la emigración de la población juvenil Mariquiteña a otros lugares.

**Visión**

Constituir la empresa “peces del Tolima S.A.S en una empresa líder productora de peces a gran escala con capacidad de comercializar pescado en todo el territorio nacional alcanzando el mayor número de mercados posibles.

## **Valores Corporativos de la Empresa**

Un valor corporativo es aquella característica que hace única a una empresa.

### **El Servicios al Cliente**

Esta virtud debe hacer única la empresa “peces del Tolima S.A.S. un servicio que se presta con pasión, donde se debe ver al cliente no como una persona más que se necesita para traer dinero a la empresa sino como un individuo Digno que merece nuestra atención y cuidado no por la cantidad de producto que compra sino por lo que significa para la empresa como persona.

### **Respeto**

El buen trato verbal y físico constituye la mayor forma de demostrar el respeto a los demás.

### **Tolerancia**

Es la virtud que nos permite soportar con paciencia algunos desmanes en contra nuestra o la organización ejemplo, un cliente que se ofusca porque no se le atiende de primero.

### **Calidad**

La calidad del producto es la carta de presentación de la empresa y la insignia para atraer nuevos clientes.

La calidad se traduce en un valor corporativo y agregado que no se consigue con dinero sino con laboriosidad, cuidado y sentido por hallar la satisfacción del cliente

### **Compromiso**

La dedicación y el empeño de cada empleado pueden marcar la diferencia entre una empresa y otra aunque que ofrecen los mismos productos.

## **Responsabilidad Social**

La responsabilidad social empresarial juega un papel muy interesante ya que facilita captar la atención de la población del entorno ganando la aceptación de la misma

## **Innovación**

Es otra de las virtudes importantísimas en un medio tan competitivo como el que nos ha tocado, toda empresa en actualidad por necesidad y obligación debe innovar, quien no lo haga tendera a desaparecer.

## **Objetivos**

Realizar el plan de negocios basado en la producción comercialización y distribución de peces a fin contribuir en el mejoramiento de la calidad de vida de la población juvenil del municipio de San Sebastián de Mariquita Tolima.

Consolidar los recursos económicos suficientes como medio para financiar el plan de negocios teniendo en cuenta que la procedencia de los mismos es de carácter propio y no por crédito bancario.

Establecer un plan de marketing enfocado en los clientes como principal Mecanismo para conquistar el éxito en las ventas, teniendo en cuenta promociones en épocas especiales como estrategias para atraer mayor número de clientes

## **Actividad Económica**

Este plan de negocios centra su actividad económica en la comercialización de pescado de criaderos tilapia y yamuh.

## **Función Social**

La función social se fundamenta en tres aspectos:

La generación de empleo a la población juvenil del municipio de San Sebastián de Mariquita.

Evitar que dichos jóvenes abandonen su pueblo de origen.

Que los jóvenes en cuestión gocen de estabilidad laboral.

### **Necesidades a Satisfacer en el Mercado**

Proporcionar al mercado un producto de excelente calidad en las óptimas condiciones de inocuidad como elemento de la canasta familiar que posee propiedades nutricionales totalmente saludables y aptas para para toda persona.

### **Mercado Objetivos**

Restaurantes, supermercados, pesqueras y ventas al por menor.

### **Justificación del Mercado Objetivo**

Los restaurantes, supermercados, y pesqueras son clientes que compran al por mayor de a media tonelada o más, es decir constituyen buenos clientes, además, pagan al contado.

Potencial de mercados regionales

### **Marquita**

En el municipio de Mariquita hay pesqueras (no son productores, son revendedores) que compran al por mayor 500 kilos cada 30 días aproximadamente, los restaurantes con una demanda de 20 arrobas mensuales

### **Honda**

Casino del batallón militar

Con una compra aproximada de 500 kilos mensual

Al por menor, 50 arrobas aproximadamente

**La Dorada**

1.5 tonelada mensual aproximadamente

**Ibague**

3 toneladas mensuales

**Puerto Salgar**

1 tonelada

Según la AUNAD (autoridad nacional de acuicultura y pesca) El consumo de pescado en las regiones de Colombia aumento en los últimos años a razón de 8 kilos por persona anual.

Por ejemplo, en Cora bastos Bogotá, se estima que en semana santa entran 720 toneladas y en esa misma proporción seda el incremento en todo el país.

Para un consumo aproximado en todo el territorio de 9640 toneladas

Ventas Internacionales a EEUU.

A partir del momento que entro en vigor el tratado de libre comercio entre Colombia y estados unidos aumentaron las exportaciones del país en un 12% por concepto de ventas de pescado siendo el más apetecido la tilapia y la trucha arcoíris

**Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor**

El producto a comercializar comparado a la competencia de pescados extraídos de los diversos ríos de Colombia, la diferencia a favor es grande:

El producto a comercializar tilapia y yamuh, son producidos en un ambiente sano, aguas de montaña totalmente libres de contaminación alguna, nacen en territorio de propiedad de uno de los accionistas, el alimento balanceado es suplementado con otros productos del campo como el maíz, la yuca, y la moringa producidos en la región.

Todo lo antes expuesto, deja notar la calidad del producto, sabor, textura y propiedades organolépticas, es un producto totalmente confiable en la canasta familiar, sin embargo, los peces extraídos de los ríos lamentablemente, están contaminados con sustancias químicas altamente nocivas para la salud humana Como lo es el caso del mercurio, el plomo y otras sustancias que al ser ingeridas atentan contra la integridad de las personas.

Por otro lado, el resto de competencia, aunque es un factor amenazante, no obstante, se puede compensar con otros factores de marketing como la alta calidad del servicio (servicio al cliente antes durante y después de la compra) y los precios más asequibles del mercado acompañado de los más altos valores corporativos los cuales son únicos e irremplazable

**Tabla 19**

*Inversiones*

Cantidad	Inversión	Costos
	Replanteamiento	125000
	Adecuación terreno	125000
2	Estanques	330000
2 unidades	Tuberías	50000
2 bultos.	Calado	22000
50 metros	Mangueras	120000
2 bultos.	Sal marina	22000
2	Malla	90000
2000	Alevines	240000
	Transporte	1900
	Combustible	150000
1	Computo	870000
Total		1944000

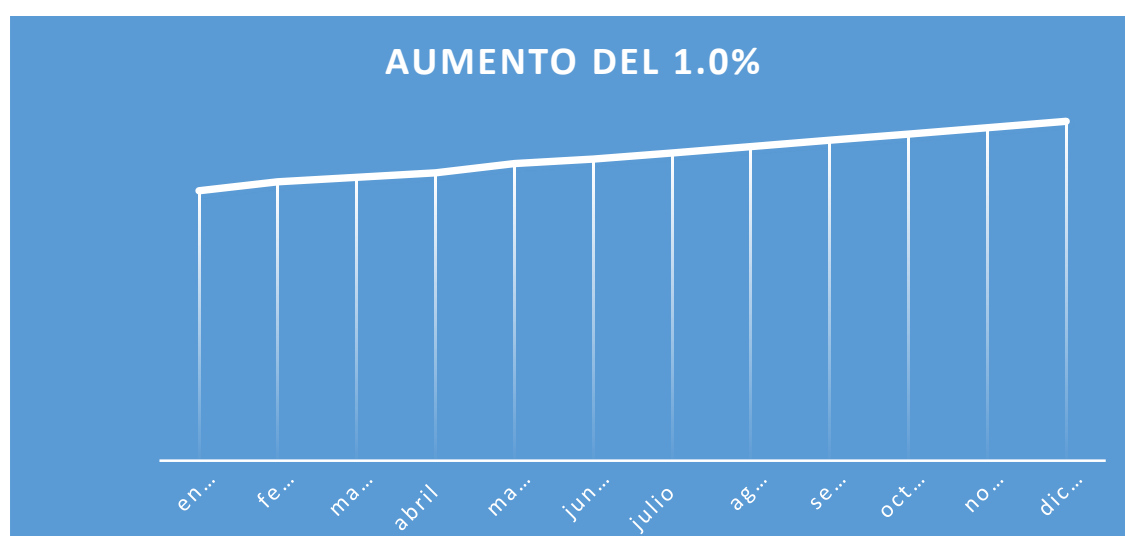
*Nota,* Esta tabla muestra inversiones realizadas

El plan de negocios “peces del Tolima” está exento de toda deuda lo que genera gran sensación de alivio a los integrantes.

Además, en este caso no se requiere mucha asesoría técnica debido a la previa experiencia adquirida en los años en relación a la práctica de cultivo de peces, todo esto se traduce por ganancia para los involucrados en el plan de negocios.

### **Figura 10**

#### *Rentabilidad*



*Nota.* La figura muestra el aumento porcentual en ventas mensuales.

### **Viabilidad**

Este crecimiento inicial proyectado a 12 meses muestra prospectivamente los posibles resultados financieros de la empresa, teniendo en cuenta que cada vez marchara Asia la consolidación hasta constituirse en una empresa líder en la comercialización de pescado.

Además, el entorno donde operará la empresa cuenta con todas las condiciones necesarias para su correcto funcionamiento, aguas propias de la finca, terreno, vías de acceso, y proveedores cercanos.

Como se ha expuesto antes, comercialmente hablando, el producto a vender goza de buena demanda mayor mente en los pueblos rivereños donde por tradición el consumo de pescado constituye su primer plato en el menú de las familias de la región

El manejo ambiental es un factor determinante en las buenas practicas piscícolas

### *Aire*

Este plan de negocio basado en la producción y comercialización de peces no constituye una amenaza para el aire, pues, no genera emisión de gases contaminantes.

### *Suelo*

Este proyecto no contamina el suelo como tal, puesto que es una de las prácticas más saludables conocidas en la producción animal.

### *Aguas*

Las aguas residuales se tratarán debidamente de acuerdo a la normatividad ambiental vigente según la magnitud de la explotación de peces y de acuerdo a los criterios establecidos

Por la AUNAP (Autoridad nacional de acuicultura y pesca)

Teniendo en cuenta los diferentes métodos de tratamiento de las aguas:

Tratamiento físico

Tratamiento químico

Tratamiento biológico

Se plantean algunos tratamientos preliminares según la necesidad:

1. Rejas o tamices: Eliminación de sólidos gruesos
2. Trituradores Desmenuzamiento de sólidos
3. Desarenadores: Eliminación de arenas y gravilla
4. Desengrasadores: Eliminación de aceites y grasas

5. Pre aeración: Control de olor.

Para tratamiento físico del agua en el caso del proyecto, “peces del Tolima”

Aplica los numerales 4 y 5 antes mencionados, solo en los momentos de sacrificio y eviscerado donde se genera grasa y olor de pescado para lo cual se usarán trampas de grasas, tanques de decantación para liberar el agua del olor a pescado, luego las aguas serán devueltas a su cauce normal.

### **Tratamiento de Residuos de Eviscerado**

Todas las vísceras serán almacenadas en un lugar apropiado donde serán sometidas a un proceso de compostaje cuya duración oscila entre 3 y 4 meses, posteriormente esta materia será utilizada como abono orgánico para ser suministrado a plantas de cultivo.

Equipo de trabajo

### **Líder**

La constitución de una empresa demanda sacrificio, entrega, mucha dedicación y sobre todo responsabilidad, por tanto, el líder es el motor de empuje del cual depende en gran manera el avance de la organización, se requiere de un líder dinámico, emprendedor, con visión y siempre optimista.

Téngase en cuenta que en este plan de negocios el equipo inicial de trabajo está conformado por los mismos accionistas o socios y por consiguiente, mientras se consolida la empresa se trabaja muchas horas diarias 9 a 10 horas al día, el gestor es la persona con aptitud impulsora, el que da ánimo, siempre busca soluciones, a toda dificultad le haya una salida.

El factor más importante en una organización es la calidad del recurso humano lo cual es irremplazable y sumado a esto la calidad del producto y una muy buena publicidad enfocada en atraer nuevos clientes.

No se puede pasar por alto que, aunque el producto sea bueno esto debe ir conjugado con las buenas atenciones y calidad humana enfocada en los clientes.

Un buen saludo, una sonrisa y la buena cortesía será un importante anzuelo para pescar nuevos clientes.

Las cosas que parecen tan sencillas son tan importantes como aquellas un poco mas complicadas la diferencia se halla en la actitud como lo hagamos.

## **Tabla 20**

### *Balance General*

Mes	Concepto	Ingreso	Egreso	Saldo
Enero	Aportes socios	15000000		15000000
Enero	Alevines		240000	14760000
Enero	Transporte		19000	14741000
Enero	Azul de metileno		40000	14701000
Enero	Mano de obra		290000	14411000
Enero	Cal		40000	14371000
Enero	Sal marina		22000	14349000
Enero	Estanque		330000	14019000
Enero	Palas		10000	14009000
Enero	Barretón		20000	13989000
Enero	Computo		870000	13119000
Enero	Mangueras		120000	12999000
Enero	tuvos pvc.		50000	12949000
Enero	Fletes		600000	12349000

---

Enero	replanteamiento	250000	12099000
Enero	Plástico negro	278200	11820800
Febrero	Combustible	150000	11670800
Febrero	Alambre negro	9000	11661800
Febrero	Puntillas	12000	11649800
Febrero	Balanceado	1700000	9949800
Febrero	Servicios	120000	9829800
Febrero	peajes	98000	9731800
Febrero	Refrigerios	58000	9673800
Febrero	Perifoneo	20000	9653800
Marzo	cuñas radiales	25000	9628800
Marzo	folletos publicidad	35000	9593800
Marzo	Redes sociales	35000	9558800
Marzo	Escritorio	115000	9443800
Marzo	Refrigerador	1050000	8393800
Marzo	silla rimax 1	25000	8368800
Marzo	Canastas	53000	8315800
Marzo	Alambre dulce	65000	8250800
Abril	Cuchillos	90000	8160800
Abril	Internet	480000	7680800
Mayo	Mantenimiento	50000	7630800
Mayo	Mesas rimax 3	120000	7510800
Junio	Ventas Junio	11800000	19310800

---

Junio	Gerente		1700000	17610800
Junio	Auxiliar administrativo		1200000	16410800
Junio	Para fiscales		123032	16287768
Junio	Seguridad social		754868	15532900
Junio	Cámara de comercio		100000	15432900
Junio	Imprevistos		150000	15282900
Junio	Servicios		65000	15217900
Junio	Malla anti depredadores		90000	15127900
Julio	Ventas julio	12000000		27127900
Julio	Gerente		1700000	25427900
Julio	Auxiliar administrativo		1200000	24227900
Julio	Seguridad social		754868	23473032
Julio	M de obra 8 jornales		320000	23153032
Julio	Balanceado		1700000	21453032
Julio	Servicios		60000	21393032
	o			21393032
Agosto	Ventas	12072000		33465032
Agosto	Gerente		1700000	31765032
Agosto	Aux. administrativo		1200000	30565032
Agosto	Seguridad Social		754868	29810164
Agosto	Mano de obra		320000	29490164
Agosto	Balanceado		1750000	27740164
Agosto	Alevinos		250000	27490164

---

Agosto	Servicios		70000	27420164
Agosto	Otros		195000	27225164
				27225164
Septiembre	Ventas	12120000		39345164
Septiembre	Gerente		1700000	37645164
Septiembre	Auxiliar administrativo		1200000	36445164
Septiembre	Seguridad social		754868	35690296
Septiembre	Mano de obra		320000	35370296
Septiembre	Balanceado		1850000	33520296
Septiembre	Servicios		75000	33445296
Septiembre	Alevinos		255000	33190296
Septiembre	Otros		198000	32992296
				32992296
Octubre	Ventas	12050000		45042296
Octubre	Gerente		1700000	43342296
Octubre	Auxiliar administrativo		1200000	42142296
Octubre	Seguridad social		754868	41387428
Octubre	Mano de obra		320000	41067428
Octubre	Balanceado		1850000	39217428
Octubre	Servicios		78000	39139428
Octubre	Alevinos		255000	38884428
Octubre	Otros		175000	38709428
				38709428

---

Noviembre	Ventas	12100000		50809428
Noviembre	Gerente		1700000	49109428
Noviembre	Auxiliar administrativo		1200000	47909428
Noviembre	Seguridad social		754868	47154560
Noviembre	Mano de obra		320000	46834560
Noviembre	Balanceado		1900000	44934560
Noviembre	Alevinos		260000	44674560
Noviembre	Servicios		82400	44592160
Noviembre	Cuarto frio		13850000	30742160
Noviembre	Otros		189000	30553160
0	0	0	0	30553160
Diciembre	Ventas	11950000		42503160
Diciembre	Gerente		1700000	40803160
Diciembre	Auxiliar administrativo		1200000	39603160
Diciembre	Seguridad social		754868	38848292
Diciembre	Mano de obra		320000	38528292
Diciembre	Balanceado		1950000	36578292
Diciembre	Servicios		90000	36488292
Diciembre	Canastillas		56950	36431342
Diciembre	Alevines		260000	36171342
Diciembre	Otros		158000	36013342
Totales		99092000	63078658	36013342

*Nota.* Balance general de todos los movimientos contables.

## **Explicación**

El procedimiento aplicado en este balance general está basado en el método de partida doble donde se da mes a mes el movimiento contable, el concepto aplicado, el dinero que ingresa, la columna egresos (gastos, o costos de producción) y el saldo disponible

En la última fila inferior se pueden apreciar todos los totales respectivamente, mostrando todos los detalles, esto permite identificar con qué dinero se cuenta para la posterior toma de decisiones.

Además, la contabilidad facilita el manejo de la transparencia de los recursos económicos

Nos ayuda a minimizar posibles errores.

Nos facilita organizar toda la información contable

Crea sensación de seguridad

Nos ayuda a identificar posibles fugas innecesarias de dinero

Nos permite el análisis de costos y gastos

Determinar las utilidades obtenidas para establecer la rentabilidad del proyecto

Se obtiene información en tiempo real

A través del análisis facilita la toma de decisiones

## Conclusión

La metodología de aprendizaje ABPR (aprendizaje basado en proyecto) constituye una herramienta estratégica para aprehender el conocimiento, el plan de negocios planteado en este trabajo bajo el proyecto “peces del Tolima” tiene como expresa finalidad la creación de una empresa dedicada a la producción distribución y comercialización de tilapia y yamuh, teniendo en cuenta que el propósito de este plan se deriva en varios aspectos tales como:

Desarrollar un plan de negocio basado en la comercialización de pescado como alimento saludable, para tal efecto se desarrolló el estudio de mercado, hallando que el pescado es un producto que goza de mucha aceptación en Colombia y el mundo entero cuyo consumo per cápita a nivel mundial se da a razón de 7.5 kilogramos por persona, y específicamente en Colombia equivale a 8 kilogramos, es decir, el consumo de pescado en nuestro país ocupa un lugar importante.

El estudio financiero arroja posibles resultados alentadores cuya utilidad aumenta en un 2.3% indicando un crecimiento generoso.

El plan de marketing centra toda su atención en los clientes como principales activos de la organización, servicio al cliente, promociones, publicidad.

Los costos de producción son mesurados, donde el punto de equilibrio hallado en el estudio financiero equivale a \$ 2000 lo que indica una utilidad bruta obtenida por cada 500 gramos de \$2500

Respecto a los canales de distribución desde el punto de producción hasta la entrega del producto Final al cliente se realizará en vehículo o motocicleta según la necesidad de la demanda.

Por otro lado, se aclara que este plan de negocios, “peces del Tolima” es totalmente amigable con el medio ambiente por lo que su impacto en el entorno no constituye riesgo alguno, sin embargo, se tendrán en cuenta las normas ambientales, además, se considerarán las normas de bioseguridad, y seguridad industrial para minimizar riesgo alguno tales como:

Hacer uso de pediluvios para desinfección del calzado, traje limpio, no tener contacto con otros animales momentos previos al ingreso al lugar de los estanques, manos limpias, calzado apropiado, evitar el ingreso de niños, evitar el ingreso de especies animales que puedan constituir una amenaza para los peces

el desarrollo de este plan de negocios se beneficiará de forma directa específicamente jóvenes de la población del municipio de San Sebastián de Mariquita en aras de mejorar su condición socioeconómica y evitar que se desplacen a otros lugares en busca de oportunidades laborales y mitigar el impacto negativo causado por el desempleo.

La viabilidad de este proyecto es evidente partiendo del hecho de que se goza de todas las condiciones necesarias, aguas propias, terreno propio, vías de acceso en óptimo estado, proveedores cercanos, mercados objetivos cercanos.

La competencia local no constituye un riesgo que amenace el plan de negocios, son productores de escasos recursos económicos lo que los limita a producir a gran escala. Los pescadores que extraen peces del río Magdalena lo hacen solo durante la temporada de enero- a marzo, además, estos peces en actualidad contienen alto grado de contaminación por mercurio y Plomo factor que ha llevado a gran parte de la población a crear conciencia y abstenerse de su consumo, se cree para el año 2030 el 40% de consumidores de pescado extraídos del río Magdalena habrá dejado de comer este producto.

Impacto ambiental, la producción de pescado es una actividad totalmente amigable con el medio ambiente, cero contaminaciones por ruido, cero contaminaciones del suelo, las aguas usadas por concepto de lavado y eviscerado son sencillamente tratadas con filtros naturales contruidos con gravilla y arena.

Residuos de eviscerado, serán debidamente comportados para la creación de abono orgánico en los cultivos.

Esta será una empresa con verdadero sentido de responsabilidad social.

El plan de negocio “peces del Tolima” constituirá una alternativa que contribuirá al plan nacional de desarrollo en referencia a la oportunidad laboral de que debe gozar cada colombiano, un trabajo digno, una remuneración justa, todo esto ayudará a minimizar el impacto negativo causado por el desempleo en Colombia. Este plan de negocios satisfará barias necesidades tales como: facilitará a los jóvenes de la población del municipio de Mariquita mejorar su calidad de vida generándoles oportunidades trabajo, evitará la emigración de los mismos a otros lugares, ofrecerá un alimento saludable al consumidor.

Misión, hacer de este plan de negocios una empresa líder en la producción y comercialización de peces de excelente calidad capaz de satisfacer la demanda y las necesidades de los clientes.

## Referencias Bibliográficas

- Arias.E.(17diciembre2019)*partidadoble*.economipedia.<https://economipedia.com/definiciones/partida-doble.html>
- Acevedo Uribe, Juan S. (2020) *plan de negocios para la producción de tilapia roja*. Repositorio Universidad Cooperativa de Colombia.<https://repository.ucc.edu.co/entities/publication/ac02f391-c2d4-4a3c-9491-7b854bd1e06a>
- Banco de la republica (2021) *internacionalización y el comercio externo en Colombia*. banco de la republica.<https://www.banrep.gov.co/es/blog/internacionalizacion-y-comercio-externo-colombia-coincidencias-diagnostico>
- Báquiro Ferney. O (2017) *etapas del cultivo de tilapia en estanques rústicos el productor*.<https://elproductor.com/2017/08/etapas-del-cultivo-de-tilapia-en-estanques-rusticos/>
- Castro j. (2021) *presupuesto financiero para empresa*. blog corponet. <https://blog.corponet.com/elabora-un-presupuesto-financiero-para-tu-empresa-en-7-pasos>
- Jerson A. (2021) *ciclo reproductivo de la tilapia*. veterinaria digital. <https://www.veterinariadigital.com/>
- Murcia J.(2023) *Acuicultura creció 20% tilapia roja ocupó 92% en el mercado de EE.UU* Agro negocios. <https://www.agronegocios.co/agricultura/en-2022-la-acuicultura-crecio-20-y-la-tilapia-roja-ocupa-92-del-mercado-de-ee-uu-3568863>
- Rodríguez j. (2020) *La contaminación hídrica por mercurio y su manejo en el derecho colombiano*. blog medio ambiente.<https://medioambiente.uexternado.edu.co/la-influencia-del-mercurio-en-la-contaminacion-hidrica-de-colombia/>

Real academia (2023) *diccionario real academia española*. academia española

[.https://dle.rae.es/diccionario](https://dle.rae.es/diccionario)

Roberto C.(Mayo 2021) *El rio Magdalena entre el olvido y la contaminación*. Las 2 orillas

<https://www.las2orillas.co/rio-magdalena-entre-el-olvido-y-la-contaminacion/>

Ruiz F (22 de febrero 2021) *Tilapia, lo más exportado en 2020 en la piscicultura colombiana*. El

colombiano.<https://www.elcolombiano.com/negocios/economia/tilapia-fue-el-producto-mas-exportado-de-la-piscicultura-en-2020-IL14685850>

Sambrano pastor C. (6 julio 2020) *efectos de los Brand switchers en la coordinación de*

*productos complementarios através de las marcas*. Repositorio Universidad de Chile

[.https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/179812/Tesis%20-%20Zambrano%20Carolina.pdf?sequence=1](https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/179812/Tesis%20-%20Zambrano%20Carolina.pdf?sequence=1)

Sánchez Guillen. N (16 de diciembre 2020) *Tilapia: características, reproducción y*

*alimentación*. lifeder.<https://www.lifeder.com/tilapia/>

wordReferece(2024)*diccionarioingléspañol*. wordreference.<https://www.wordreference.com/es/>

[en/translation.asp](https://www.wordreference.com/es/en/translation.asp)

Zapata Quinchia A.(13 de marzo 2023) *el pescado colombiano conquista cada vez más platos*

*extranjeros* .el colombiano.<https://www.elcolombiano.com/negocios/agro/pescado-colombiano-conquista-cada-vez-mas-platos-extranjeros-CC20770112>