

**ESTUDIO DE VIABILIDAD DEL PROYECTO EMPRESARIAL DE UNA
PISCICULTURA EN LA VEREDA SAN MIGUEL, MUNICIPIO DE JAMUNDI,
VALLE DEL CAUCA (2021-2025)**

**JEYSON ANDRÉS VIVEROS GUAZA
KEVIN ALEJANDRO MOSQUERA TEGUE**

**UNIVERSIDAD DEL VALLE, SEDE NORTE DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
SANTANDER DE QUILICHAO
2021 - 2025**

**ESTUDIO DE VIABILIDAD DEL PROYECTO EMPRESARIAL DE UNA
PISCICULTURA EN LA VEREDA SAN MIGUEL, MUNICIPIO DE JAMUNDI,
VALLE DEL CAUCA (2021-2025)**

JEYSON ANDRÉS VIVEROS GUAZA

KEVIN ALEJANDRO MOSQUERA TEGUE

TRABAJO DE GRADO

DIRECTOR:

EDWARD ENRIQUE ESCOBAR

UNIVERSIDAD DEL VALLE, SEDE NORTE DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTANDER DE QUILICHAO

2021 – 2025

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION	10
1. GENERALIDADES	12
1.1.ANTECEDENTES.....	12
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	20
1.3. PREGUNTA GENERADORA DE LA INVESTIGACIÓN	24
2. OBJETIVO.....	26
2.1. OBJETIVO GENERAL	26
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	26
3. JUSTIFICACIÓN	27
3.1. TEÓRICA.....	27
3.2. PRACTICA	32
3.3. METODOLÓGICA	34
4. MARCO DE REFERENCIA	35
4.1. MARCO TEÓRICO	35
4.1.1. Plan de empresa.....	35
4.1.2. Viabilidad.....	35
4.1.3. Empresa.....	36
4.1.4. Emprendimiento.....	37
4.1.5. Ventaja competitiva	40
4.1.5.1. Plan para lograr una ventaja competitiva.....	41
4.1.5.2. Las tres estrategias para lograr una ventaja competitiva	41
4.1.5.2.1. El liderazgo en costos	42
4.1.5.2.2. La diferenciación.....	42
4.1.5.2.3. El enfoque.....	42
4.1.6. Análisis del mercado	43
4.1.7. Análisis del producto.....	44
4.1.8. Análisis del medio ambiente	44
4.1.9. Análisis social	45

4.1.10. Análisis económico	45
4.1.11. Análisis financiero	46
4.1.12. Análisis de riesgos	47
4.2. Estado del arte	47
4.3. Marco conceptual	48
4.4. Marco contextual	52
4.5. Metodología.....	58
4.5.1. Métodos de investigación	58
4.5.2. Fuentes de información.....	60
4.5.3. Tipo de investigación	61
4.5.4. Método de estudio	61
4.5.5. Diseño metodológico.....	61
4.5.6. Población muestra.....	62
4.5.7. Aplicación de estudio	63
5. ANÁLISIS DEL MERCADO.....	75
5.1. TENDENCIAS DEL SECTOR.....	77
5.2. MATRIZ DE PORTER.....	78
5.3. DIAMANTE DE PORTER	86
5.4. MATRIZ MEFE	90
5.5. MATRIZ MEFI.....	92
5.7. ESTRATEGIAS Y ACCIONES	94
5.8. SISTEMAS DE ATENCIÓN	97
5.9. COMERCIALIZACIÓN.....	97
5.10. CONSUMIDORES POTENCIALES	97
5.11. IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA	98
5.12. PROVEEDORES	100
6. ANÁLISIS TÉCNICO Y OPERATIVO.....	103
6.1. INFORMACIÓN SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LOS TRES PESCADOS PRINCIPALES DEL PROYECTO DE PISCICULTURA.....	103
6.1.1. Ficha técnica de la tilapia.....	103
6.1.2. Ficha técnica de la boca chico.....	105
6.1.2. Ficha técnica de la cachama blanca.....	107

6.2. INFORMACIÓN SOBRE LOS FACTORES DETERMINANTES EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESTANQUES	109
6.2.1. Información sobre las obras físicas	112
6.2.2. Información para la construcción de estanques	114
6.2.3. Hitos para la selección geográfica donde se realizaría el proyecto	114
6.3. SISTEMAS DE CONTROL	117
6.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	118
6.5. ORGANIGRAMA PARA LOS AÑOS 1 Y 2	118
6.6. DISEÑO DE PROCESO PRODUCTIVO	121
6.7. DESCRIPCIÓN Y PERFIL DE CARGOS.....	122
6.8. INTEGRACIÓN DEL PERSONAL	134
6.9. MISIÓN	135
6.10. VISIÓN.....	136
7. ESTUDIO AMBIENTAL	137
7.1. IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES	137
7.2. ALTERNATIVAS DEL PROYECTO PRESENTADO	139
7.3. IMPACTOS POTENCIALES Y MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y/O MITIGACIÓN	139
7.4. FLUJO GRAMA DE REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN	141
8. ENTORNO LEGAL Y SOCIAL	144
8.1 TIPO DE SOCIEDAD.....	144
8.2. NORMAS LEGALES	144
8.3. ASPECTOS TRIBUTARIOS	150
8.4. OBLIGACIONES MERCANTILES.....	151
8.5. OBLIGACIONES LABORALES	151
8.6. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA	152
8.7. SOCIAL	152
8.7.1. Alcances	152
8.7.2. Restricciones	153
9. ANÁLISIS ECONÓMICO.....	154
9.1. EJERCICIO DE SALARIOS Y CARGO DE PRESTACIONES ANUAL	154
9.2. DESCUENTO POR SEGURIDAD SOCIAL	155
9.3 NOMINA PERSONAL VARIABLE.....	158
9.4 INVERSIÓN INICIAL	162

10. ESTUDIO FINANCIERO	166
10.1 CAPITAL DE TRABAJO	166
10.2. INGRESOS	167
10.3. COSTO DE COMERCIALIZACIÓN POR PRODUCTO	167
10.4. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS	170
10.4.1. Estado de resultados	170
10.4.2. Balance general proyectado a 5 años	171
10.4.3. Resumen general	173
10.4.4. Flujo de fondos	174
10.5. ANÁLISIS FINANCIERO	175
10.5.1. Tasa interna de retorno	175
10.5.2. Valor presente neto.....	176
10.5.3. Calculo TIO	176
10.5.4. Indicadores de liquidez.....	176
10.5.5. Indicadores de rentabilidad.....	177
10. 5 .6. Indicadores de endeudamiento.....	179
11.ANALISIS DE RIESGOS	181
11.1. LA GESTIÓN DE LOS RIESGOS.....	181
11.2. FACTORES DE RIESGOS EXTERNOS.....	182
11.3. FACTORES DE RIESGOS INTERNOS	184
12. CONCLUSIONES	190
13. RECOMENDACIONES.....	194
BIBLIOGRAFÍA	195

LISTA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1. Tasa de crecimiento del agro	13
Ilustración 2. Generación de empleos 2011 - 2020.....	15
Ilustración 3. Consumo per cápita 2020.....	18
Ilustración 4. Producción Nacional de la Acuicultura 2011-2020.	19
Ilustración 5. Producción piscícola por especie	20
Ilustración 6. Índice de Seguridad Alimentaria del país	22
Ilustración 7. Tasa global de participación, ocupación y desempleo.....	23
Ilustración 8. Triangulo invertido	38
Ilustración 9. Mapa del municipio de Jamundí	53
Ilustración 10. Pirámide poblacional de Jamundí.....	55
Ilustración 11. Climatización del municipio de Jamundí.....	56
Ilustración 12. Sistemas hidrográficos.	57
Ilustración 13. Número de miembros de las unidades familiares y estratos socioeconómicos.	64
Ilustración 14. Pregunta 3 de la encuesta.....	65
Ilustración 15. Pregunta 4 de la encuesta.....	65
Ilustración 16. Pregunta 5 de la encuesta.....	66
Ilustración 17. Pregunta 6 de la encuesta.....	67
Ilustración 18. Pregunta 7 de la encuesta.....	68
Ilustración 19. Pregunta 8 de la encuesta.....	68
Ilustración 20. Pregunta 9 de la encuesta.....	69
Ilustración 21. Pregunta 10 de la encuesta.....	69

Ilustración 22. Pregunta 11 de la encuesta.....	70
Ilustración 23. Pregunta 12 de la encuesta.....	71
Ilustración 24. Pregunta 13 de la encuesta.....	72
Ilustración 25. Pregunta 14 de la encuesta.....	72
Ilustración 26. ¿Si se instala un nuevo punto de venta de peces en Jamundí usted compraría?.....	73
Ilustración 27. Matriz de porter.....	78
Ilustración 28. Plantas de proceso certificadas con HACCP	80
Ilustración 29. Consumo per cápita por subsectores pecuarios (Kg./Persona/Año)	83
Ilustración 30. Precios en central mayorista enero-septiembre de 2020.....	84
Ilustración 31. Diamante de porter	86
Ilustración 32. Matriz dofa.....	95
Ilustración 33. Empresas competidoras	99
Ilustración 34. Proveedores	101
Ilustración 35. Ficha técnica tilapia roja	103
Ilustración 36. Ficha técnica bocachico	105
Ilustración 37. Ficha tecnica cachama blanca	107
Ilustración 38. Factores determinantes en la construcción de estanques.....	110
Ilustración 39. Obras físicas.....	112
Ilustración 40. Construcción de estanques	114
Ilustración 41. Hitos del proyecto	115
Ilustración 42. Organigrama para el año 1.....	119
Ilustración 43. Organigrama para el año 2.....	120
Ilustración 44. Diseño productivo de la empresa	121

Ilustración 45. Estructura de la empresa.....	122
Ilustración 46. Descripción de cargo gerente administrativo:.....	123
Ilustración 47. Descripción de cargo jefe de producción.....	125
Ilustración 48. Descripción de cargo jefe de mercadeo	126
Ilustración 49. Descripción de cargo auxiliar de producción	127
Ilustración 50. Descripción de cargo auxiliar de mercadeo.....	129
Ilustración 51. Descripción de cargo empacado y despacho	130
Ilustración 52. Descripción de cargo vendedor	131
Ilustración 53. Descripción de cargo cajera	133
Ilustración 54. Impactos potenciales y medidas de prevención y/o mitigación	139
Ilustración 55. Flujo grama de requerimiento de información	141
Ilustración 56. Factores de riesgos externos:.....	183
Ilustración 57. Tabulación factores de riesgos externos :	183
Ilustración 58. Tabulación de factores de riesgos internos	185
Ilustración 59. Riesgo de acuerdo con los fenómenos que se consideren amenazantes en el municipio	186

INTRODUCCIÓN

En la sociedad se presenta un fuerte aumento de la población y con ella surgen unos aspectos negativos que determinan problemáticas en el sector alimenticio, por ello, la piscicultura es una gran fuente de producción de alimentos, que se convierte en una promotora de soluciones a la problemática que se presenta la cual es la escases de alimentos, daños ambientales por adquisición de productos del sector pesquero, y el pausado desarrollo económico regional y local; con las actividades de la piscicultura se promueve una oportunidad de crecimiento para el sector alimenticio y los lugares donde se desarrolle las mismas.

Dicho lo anterior, en este caso, el presente trabajo tiene como objetivo elaborar un estudio de viabilidad para una empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización de pescado en la vereda San Miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca, de este modo, todo el planteamiento y el desarrollo de este trabajo de investigación se fundamenta en el interrogante que otorga sentido y forma a todos nuestros planteamientos investigativos, el cual es, ¿cuál sería la viabilidad del proyecto de piscicultura en el municipio de Jamundí Valle del Cauca?, a partir de esta pregunta se desarrollará el auge investigativo estableciendo un objetivo general que será abordado por medio de unos objetivos específicos con la función de investigar, los cuales darán razón al comportamiento que tiene el sector a trabajar; de esta manera se va a desarrollar un análisis de los factores y variables que se sumergen en el comportamiento del sector pesquero, basado en las tendencias de la piscicultura y sus diversas soluciones en cuanto a la problemática de la sobrepoblación, la protección del medio ambiente y el aporte a la economía regional y local.

De este modo, en el primer capítulo, se evidenciará el desarrollo de un análisis del mercado, que permitirá estudiar cómo se comporta las tendencias del sector pesquero y de este modo permitirá desarrollar un plan de mercadeo para interactuar en el sector, basándose en recolección de información por medio de encuestas, libros especializados y entrevistas, se compararán resultados, se analizarán diferencias considerando el nivel socioeconómico, se determinará las tendencias alimenticias que se presentan en la zona.

En el segundo capítulo, se evidenciará el análisis técnico y operativo del producto, todo lo relacionado con las instalaciones físicas, las características de los estanques, las diferencias, el análisis de subsuelos, aguas, ecosistemas, y por últimos los sistemas de control.

En el tercer capítulo, se va analizar todos los procesos de licitación ambiental y social, se determinarán aspectos legales de la legislación urbana, el análisis del medio ambiente y el análisis legal.

En el cuarto capítulo, se determinará todas características económicas del proyecto, todos los procesos de inversión de activos fijos, en cuanto a la fabricación de estanques, se desarrollará el análisis del capital de trabajo, los presupuestos de ingresos, los análisis de costos, presupuesto de recurso humano y diversos gastos a desarrollar frente al equilibrio de las políticas nacionales de desarrollo.

En el quinto capítulo, se va abordar todos los aspectos financieros del proyecto, los análisis de los flujos de caja, el estado de resultado y los balances, este capítulo otorgará el instrumento analítico más importante en la formulación del proyecto.

Por último, tenemos el sexto capítulo, este se enfocará en el estudio y análisis de los riesgos que se presentan en el mercado, técnicos, económicos y financieros, también se identificarán los puntos débiles del proyecto y las acciones correctivas.

Con los análisis abordados a lo largo del proyecto se da a conocer si es viable desde todos los estudios realizados, sumergidos en todos los factores y variables identificadas que permitirán determinar que el proyecto se sustenta viable.

1. GENERALIDADES

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.ANTECEDENTES

En los últimos años la producción de la piscicultura en Colombia ha aumentado para compensar la disminución de las capturas en la pesca, con el fin de conservar las especies, así es como la producción piscícola en muchos países ha contribuido en gran medida a que exista un desarrollo económico sostenible, donde se producen y se venden diferentes tipos de pescados y mariscos, con el fin de satisfacer la necesidad de consumo en el país.

El autor Anderson Urrego nos menciona que “Pese al impacto de la pandemia, la piscicultura colombiana cerró el mejor año en cuanto a cifras de comercio exterior, al totalizar 12.898 toneladas de trucha, tilapia y otras especies exportadas en 2020. Además, sumaron US\$70,1 millones. Esto representó un incremento de 48% en volumen y 25,5% en valor respecto al año inmediatamente anterior 2019” (URREGO, 2021) esto muestra que aunque existió en ese momento dicha problemática en el país y el resto del mundo, esta actividad tuvo grandes números en manera de exportación a los distintos países del exterior y que no fue afectada por la problemática presentada; Las estrategias que se están llevando a cabo con la Aunap, Fedecua, los productores y demás integrantes de la cadena, por mejorar la comercialización, la producción y la competitividad de esta actividad es algo muy beneficioso para los practicantes de esta actividad y los próximos que tengan pensado incursionarse en este sector.

Ilustración 1. Tasa de crecimiento del agro

TASA DE CRECIMIENTO DEL AGRO (2020)



fuentes: (Mesa, 2021)

Como se puede evidenciar en la ilustración número 1 en el año 2020 el total de la producción de pesca y acuicultura nacional registró un crecimiento del 22,10% promedio anual. La cual quiere decir que "El desarrollo positivo que ha tenido la piscicultura en Colombia tanto en la costa como en el interior del país se debe a la gran bondad que nos ofrece el territorio Colombiano zonas donde los recursos y los ecosistemas han permitido adelantar el cultivo de especies hidrobiológicas, como camarón tilapia, trucha, carpa y especies nativas como el boca chico cachama, fundamentados los cultivos en etapas como: Producción de alevinos, las actividades de levante y engorde, procesamiento o transformación de la producción acuícola y la comercialización" (Sanabria, 2012); esto muestra que es una opción productiva bastante interesante ya sea para los mercados locales como para la seguridad alimenticia de las familias, ya que se puede realizar también de manera artesanal. El pescado es una excelente fuente de alimento y su consumo ha ido posicionándose entre los ciudadanos colombianos.

La autora Laura Vita nos dice que "Así lo evidencian las cifras del PIB reveladas por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane), que muestran que, mientras la economía registró una caída de 6,8% impulsada por sectores como construcción (27,7%); explotación de minas y canteras (-15,7%); y comercio, transporte, alojamiento y servicios de comida (-15,1%); el sector agrícola tuvo un crecimiento de 2,8%." (Mesa, 2021) esto muestra que es un sector muy productivo

que por más problemas que tuvo el país en el año anterior y en el presente pudo ser el sector con crecimiento dentro de esta problemática de salud pública.

Es muy importante tener en cuenta el comportamiento de la industria de los alimentos, existe un aumento en la población y así mismo el aumento del consumo, sin embargo, esta problemática da origen a que en algunos casos implementen malas acciones en cuanto a las diferentes prácticas y políticas de sostenibilidad, de esta manera se está abriendo paso a la destrucción de los recursos naturales que necesitamos los seres humanos, como se presenta actualmente en la pesca, por su fuerte explotación en los mares y ríos, estos motivos dan lugar a búsqueda de un equilibrio sustentado en bienestar de las necesidades de los seres humanos y el bienestar del medio ambiente y todos sus recursos naturales.

A lo largo el uso de la tierra ha cambiado de diversas maneras, sin embargo, esta ha sido contaminada con elementos químicos utilizados en las diversas actividades de la obra humana, si embargo, se manifiesta un fuerte deterioro del estado del medio ambiente a lo largo de la historia colombiana, aunque hay un aspecto positivo en la nación porque cuenta con zonas como el municipio ubicado en la región del sur, que cuenta con espacios en buen estado para implementar acciones de crianza de peces, ganadería, etc. Sin embargo, “el municipio al igual que el Departamento del Valle del Cauca, se ha convertido en importador de productos alimenticios básicos; agudizan lo anterior a las necesidades básicas e insatisfechas de los hombres del campo y de la llegada masiva de personas desplazadas por el conflicto armado que actualmente viven el país” (ortiz, 2001). En este proceso se ha permitido que con el lapso de tiempo se vea el departamento y sus municipios como zonas estratégicas para el desarrollo de actividades de piscicultura, la cual fomentan un apoyo económico a las personas desplazadas por las problemáticas internas del país, en este sentido, la piscicultura representa una alternativa que reúne todas las ventajas para ser una nueva área de explotación económica con una alta eficiencia en productividad tanto en el municipio como en el departamento del Valle del Cauca.

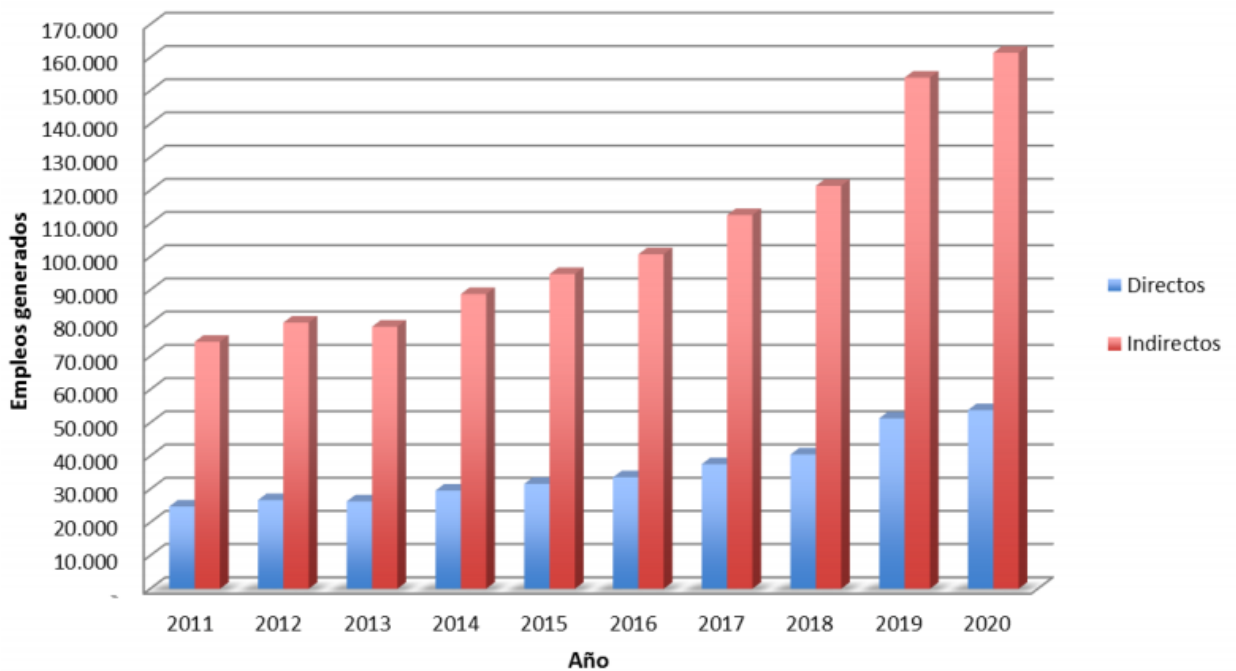
Dicho lo anterior, los objetivos primordiales la formulación, coordinación y adopción de las políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario, Pesquero y de Desarrollo Rural en el cual se busca tener una mayor productividad y rentabilidad en el sector pesquero.

Tiene como plan estratégico el fortalecimiento del sector formalizando todos los procesos que se presentan en el plan de desarrollo pesquero, con el fin, de que exista un crecimiento sostenible y controlados por las políticas, reformas institucionales y jurídicas.

Por otro lado una de las problemáticas que están siendo influyentes en el sector pesquero es los cultivos ilícitos de coca que se encuentran ubicados en zonas ejemplares para emplear practicas piscícolas favorables, todas estas situaciones

presentadas sobre la explotación manifestada en los distintos mares y ríos en los que se establecen acciones de extraer dichos recursos la fuerte demanda de los alimentos, y las zonas llenas de cultivos ilícitos, a medida que la población mundial sigue creciendo más consumo se va presentando, por ello, es esencial la búsqueda de nuevas posibilidades, contar con nuevas oportunidades de consumo, también las acciones piscícolas han entregado un amplio aporte a la economía con la generación de empleo.

Ilustración 2: Generación de empleos 2011 - 2020



Fuente: (Dirección de Cadenas Pecuarias, Pesqueras y acuícolas, 2020)

Cómo se puede ver en la ilustración número 2, entre los años 2011 – 2020 la generación de empleo en el sector de la piscicultura registró un incremento promedio anual del 10%. Dicho lo anterior, se desea llevar a cabo un proyecto de empresa piscícola en la vereda de San Miguel del municipio de Jamundí, la cual cuenta con la hidrografía para llevar a cabo este proyecto con un clima adecuado para cultivar especies como: tilapia, cachama, boca chico y trucha; esto es con el fin de crear conciencia en la población de la zona rural de que la piscicultura puede

ser rentable como medio de crecimiento económico, este modelo representa una solución viable para la reducción de esta problemática.

El proceso de la piscicultura “ha sido definida por el Gobierno de Colombia como una actividad de alta prioridad razón por la cual se creó la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP que, en conjunto con la Dirección de Cadenas Pecuarias, Pesqueras y Acuícolas del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural – MADR, promueven el desarrollo sostenible de la actividad. En este contexto, estas instituciones solicitaron la asistencia técnica de la FAO para la formulación del Plan Nacional de Desarrollo de la Acuicultura Sostenible” (AUNAP, 2014). Con esta estrategia en participación conjunta para garantizar el desarrollo sostenible de la actividad, con la responsabilidad de asegurar la gestión y aprovechamiento de todos los recursos, de forma de que se satisfaga la sostenibilidad del medio ambiente, además, el sector piscicultor cuenta con asistencia técnica para que se fomente las acciones de la actividad piscícola.

La producción piscícola por departamento en los últimos años ha favorecido a diversos Departamentos uno de los más privilegiados.

Tabla 1. Producción piscícola por departamento 2015-2020

DEPARTAMENTO	Producción en toneladas (t)					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Amazonas					75	75
Antioquia	6.216	6.589	6.048	6.410	6.725	6.725
Arauca					1.892	1.892
Atlántico				1.700	3.753	3.753
Bolívar					3.182	3.182
Boyacá	1.784	1.891	2.044	2.167	4.150	4.482
Caldas	208	220	301	319	3.699	3.699
Caquetá	1.391	1.474	2.224	2.858	3.172	3.331
Casanare	3.256	3.452	3.535	3.747	3.951	3.951
Cauca	1.526	1.617	2.381	2.523	2.686	2.686
Cesar					3.040	3.040
Chocó					2.095	2.095
Córdoba	1.767	1.873	2.236	4.027	5.520	6.017
Cundinamarca	3.206	3.398	3.571	2.970	5.583	5.583
Guaviare					96	96
La Guajira	475	504	541	574	1.901	1.901
Huila	46.528	49.319	55.594	58.131	60.456	67.637
Magdalena				235	1.624	1.724
Meta	13.911	14.746	15.101	16.007	18.750	18.750
Nariño	1.735	1.839	2.585	2.740	2.904	2.904
Norte de Santander					999	999
Putumayo	1.194	1.266	1.274	1.351	1.412	1.412
Quindío	119	126	168	178	192	192
Santander	1.391	1.474	2.140	1.631	2.304	2.304
Risaralda	1.004	1.065	1.142	1.211	1.356	1.710
Sucre	2.815	2.983	3.042	3.124	3.306	3.306
Tolima	5.070	5.374	6.024	6.385	16.185	16.185
Valle del Cauca	2.702	2.864	3.318	4.017	4.318	4.318
Vaupés					117	117
Vichada					1	1
TOTAL	103.114	109.300	120.230	129.410	165.444	174.067

Fuente: (Dirección de Cadenas Pecuarias, Pesqueras y acuicolas, 2020)

De acuerdo a la tabla el Departamento del Huila a ha sido un gran productor y esto lo tiene como principal fuente de productos piscícolas, abarcando el 39% de la producción nacional, acompañado por el Departamento del meta que va ejerciendo un desarrollo estructurado con la piscicultura, este tiene el 11%, Tolima 9%, Cundinamarca –Boyacá 6%, Antioquia 4% y Córdoba 3% y encontramos al valle del cauca con un bajo porcentaje en actividades enfocadas a la piscicultura con 3%, lo que quiere decir que hay pocas organizaciones en función de la producción pesquera en las zonas.

De acuerdo a los hábitos de consumo de Colombia para el año 2020 ha sido favorecido los siguientes subsectores pecuarios:

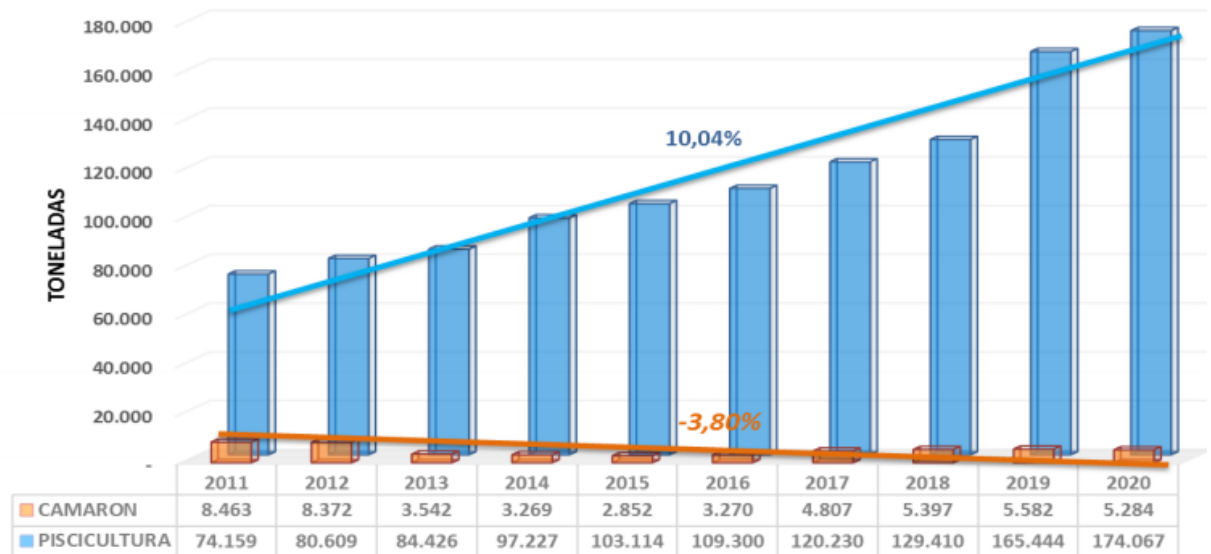
Ilustración 3: Consumo per cápita 2020



Fuente: (Dirección de Cadenas Pecuarias, Pesqueras y acuícolas, 2020)

Colombia cuenta con una mayor demanda en la canasta familiar teniendo al pollo como principal fuente de consumo y además que este cuenta con una fuerte oferta en el mercado, sin embargo, la carne de res también es fiel acompañante en la comodidad familiar, ya que se destaca por una fuente de nutrientes versátiles para ser humano, por otro lado, la pesca y la crianza de pescado no están abarcados completamente por falta de acciones piscícolas, Colombia es un país con un fuertes hídricas naturales y con zonas adecuadas para ejercer acciones de piscicultura por lo que es favorable que se manifiesten procesos que ayuden al consumo de las personas, y favorezcan la economía del país.

Ilustración 4: Producción Nacional de la Acuicultura 2011-2020.

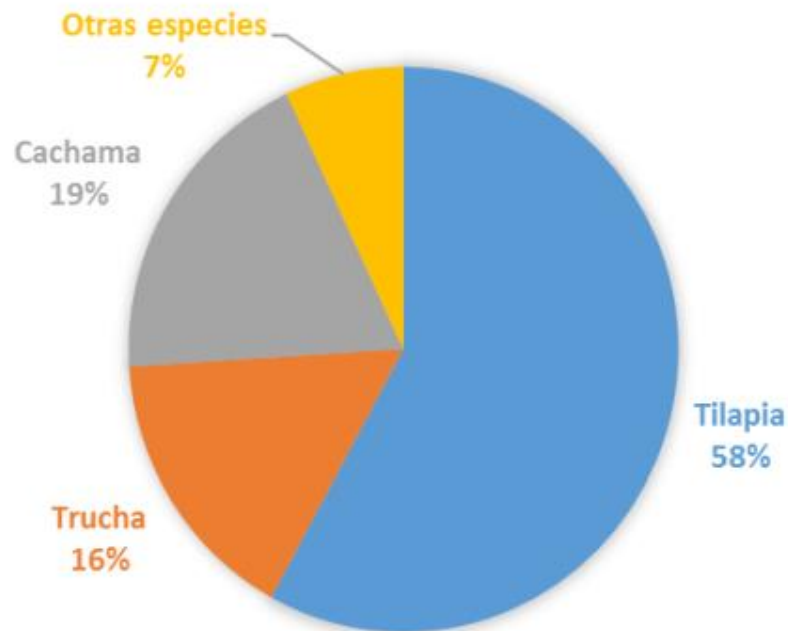


fuelle:(Dirección de Cadenas Pecuarias, Pesqueras y acuicolas, 2020)

Analizando la ilustración 5 sobre la producción nacional de la acuicultura, se puede visualizar que la piscicultura en los últimos años desde el año 2011 tuvo un gran aumento en su producción obteniendo una cifra del 10,04% lo cual muestra de que esta actividad tiene mucha fuerza en el sector alimenticio nacional, siendo muy beneficioso para el país y sus habitantes, a lo cual se le puede sacar mucho provecho para mitigar las distintas problemáticas que vive el país tales como la de las poblaciones con problemas alimenticios.

Ilustración 5: Producción piscícola por especie

PRODUCCIÓN PISCÍCOLA POR ESPECIE AÑO 2020



Fuente: (Dirección de Cadenas Pecuarias, Pesqueras y acuícolas, 2020)

La ilustración número 6 muestra que el producto de la piscicultura con más auge en el mercado, y que tiene más producción en esta actividad es la tilapia con un 58% de producción con una gran ventaja a los otros productos como lo son la cachama y la trucha que poseen unos valores de 19% y 16%.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

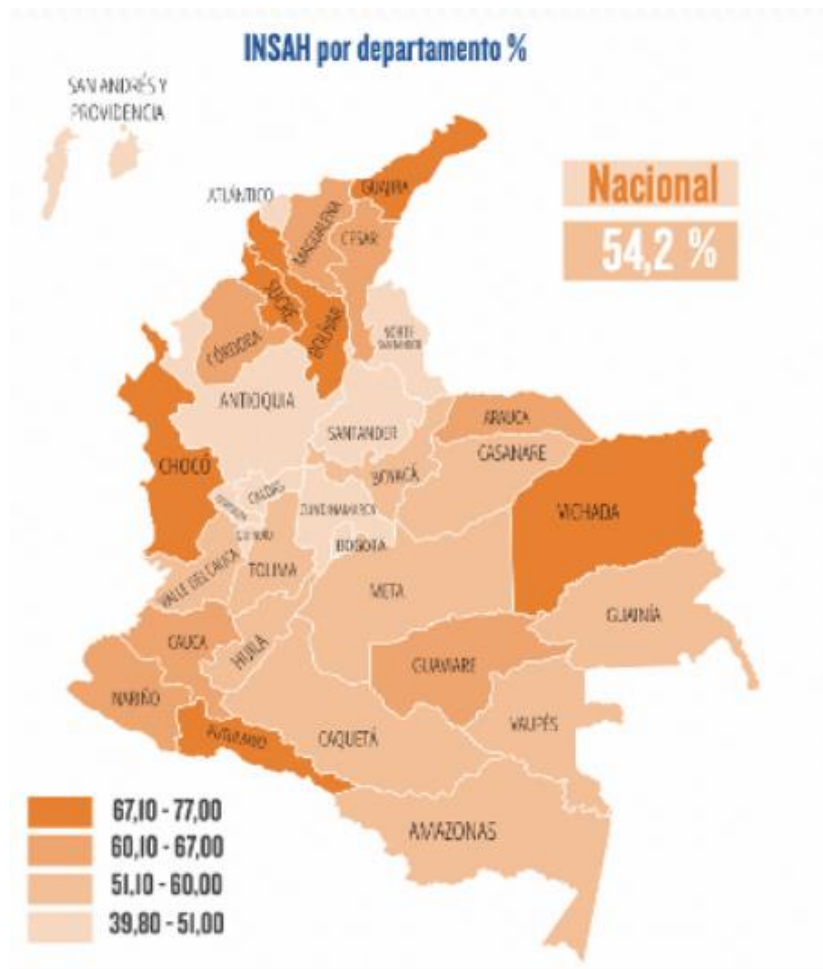
Actualmente Colombia está en un proceso de desarrollo determinado, en el cual existen grandes limitaciones y problemáticas ocasionadas por la promulgación de la población creciente “Entre 1960 y 2019, la población de Colombia aumentó de 16.48 M a 50.34 M. Esto representa un aumento del 205.5 por ciento en 59 años. El mayor aumento en Colombia se registró en 1962, con un 3.05%. La mayor disminución en 1979 con un -0.71%” (Datos mundial, 2021). Es decir, que la relación que este crecimiento tiene con el medio ambiente y todos sus recursos naturales, es completamente un aspecto negativo y devastador, por ello, que se

están presentando una insatisfacción en las necesidades fisiológicas, principalmente la alimentación, estos aspectos se han ocasionado en el sector alimenticio un fuerte crecimiento de la demanda, pero este municipio no cuenta con la gran cantidad de oferta de productos para suplir dicha necesidad, también se tiene en cuenta que existen elevadas restricciones de la industria por la búsqueda de la protección del medio ambiente, y el fomento del desarrollo sostenible.

Existen grandes problemáticas para las cuales si no se abordan los proyectos de piscicultura las personas pueden ser objeto de los grupos al margen de la ley, ya que estos aprovechan de la necesidad que las personas tienen, cambiando la mentalidad para ir en contra del gobierno y porque tienen una forma de pensar diferente, de tal modo, que se presenten actos de delincuencia, por la necesidad, no tienen que comer, esto se debe a su pobreza a sus condiciones desfavorables, porque muchos son desplazados de sus tierras por el conflicto armado, en ese sentido, lo que lleva a que se presenten acciones de hurtó, secuestro y homicidios humanos, argumentándose porque no tienen un acceso laboral y no cuentan con ayudas de gobiernos para fomentar su desarrollo económico y así mismo ayudar a la economía, es por ello, que con la aplicación de la piscicultura es posible eliminar estos aspectos negativos que no favorecen al país.

Como manifiesta la autora “Ante los efectos negativos que ha traído el cumplimiento del concepto de seguridad alimentaria y nutricional, así como su incapacidad para garantizar el derecho a la alimentación; luego de 10 años de haberlo acogido, otros actores como el movimiento Vía Campesina desarrollaron y acogieron el concepto de soberanía alimentaria, el cual se debe entender como una superación de la SAN teniendo en cuenta los derechos de las comunidades de mantener y desarrollar su propia capacidad para producir alimentos básicos, respetando la diversidad cultural y productiva así como el medio ambiente” (Ramos, departamento de derecho del medio ambiente, 2020) esto muestra de que Colombia si vive problemas para garantizarle el derecho a la alimentación a algunos ciudadanos y sus familias, esto es catastrófico para el país al ser un porcentaje mayor del 50%.

Ilustración 6: Índice de Seguridad Alimentaria del país

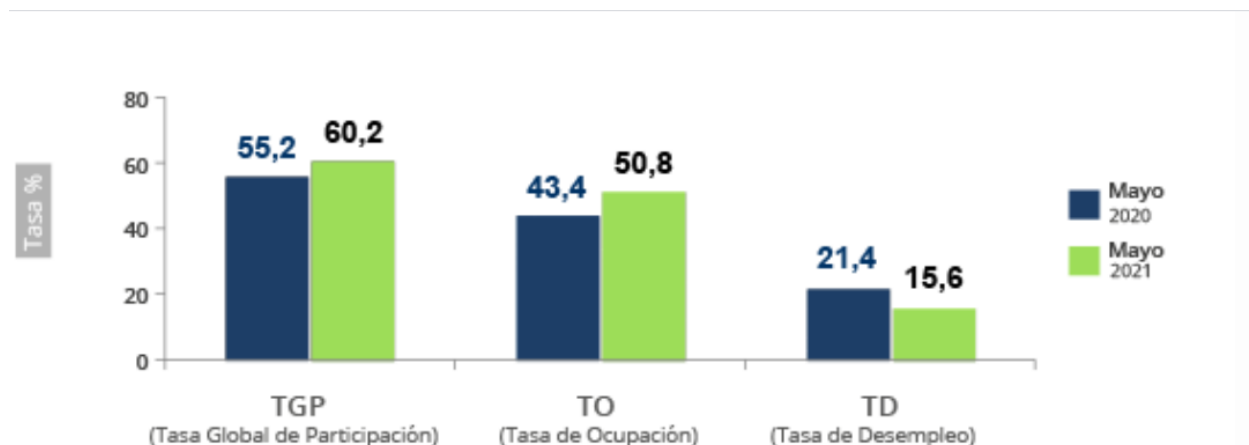


Fuente: (Ramos, departamento de derecho del medio ambiente, 2020)

De la ilustración anterior, se puede ver que en la sociedad colombiana se sigue presentando problemas de seguridad alimentaria, como lo expresa la autora “Colombia tiene un porcentaje de 54,2% de inseguridad alimentaria, esto quiere decir que cada uno de dos hogares tiene insuficiencias en relación con la Seguridad Alimentaria y Nutricional (SAN). Por esta razón es fundamental que el país replantee lo hecho hasta hoy y avance en acoger conceptos como la soberanía alimentaria”. (Ramos, 2020) esto muestra que todavía existen personas que no tienen facilidades para satisfacer las necesidades básicas, la alimentación y vivienda, si no se abarca la piscicultura en Colombia, se está desconociendo un sector pecuario que fomentaría el desarrollo y la eliminación de la escases alimenticia, que sería un gran contribuyente en contra de la lucha contra el hambre y además, hay que tener en

cuenta que las personas que presentan estas condiciones están acompañadas de niños, que son el futuro del país, por lo cual toca velar por las condiciones de la sociedad infantil, acogerlos en la búsqueda del bienestar del pueblo, sacarlos del bajo mundo de la delincuencia, de la calle y los demás aspectos negativos provocados por la pobreza y la inequidad Colombiana, la piscicultura es una gran fuente de solución, es la radicación promotora de la pobreza.

Ilustración 7: Tasa global de participación, ocupación y desempleo.



Fuente: (dane, 2021)

Según con lo dicho el dane “Para el mes de mayo de 2021, la tasa de desempleo fue 15,6%, lo que representó una reducción de 5,8 puntos porcentuales comparado con el mismo mes del 2020 (21,4%). La tasa global de participación se ubicó en 60,2%, lo que significó un aumento de 5,0 puntos porcentuales respecto al mismo periodo del 2020 (55,2%). Finalmente, la tasa de ocupación se ubicó en 50,8%, lo que representó un aumento de 7,4 puntos porcentuales comparado con mayo de 2020 (43,4%)” analizando estas cifras esto también se convierte en un problema el cual ataca al país colombiano, mirando el problema de salud el cual es el covid muchas empresas están desapareciendo otras finalizando contratos y otras congelándolos lo cual va a hacer que aumente en estos tiempos la tasa de desempleo en un nivel exorbitante.

1.3. PREGUNTA GENERADORA DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo a la breve historia de la piscicultura en Colombia que vimos anteriormente, sus diferentes variables positivas que esta tiene frente a las problemáticas que se están manifestando en la actualidad basado en el crecimiento de la población, la contaminación del medio ambiente, la escasez de los recursos naturales, los problemas alimenticios y el análisis de las contingencias que presentan las zonas esenciales para el evento.

¿CUÁLES SON LAS VARIABLES QUE DETERMINAN LA VIABILIDAD DEL PROYECTO EMPRESARIAL DE UNA PISCICULTURA EN LA VEREDA SAN MIGUEL MUNICIPIO DE JAMUNDÍ, VALLE DEL CAUCA PARA LOS AÑOS 2021-2025?

Sub preguntas

¿Cómo se determina la demanda potencial y la participación de la competencia a través del desarrollo de una investigación de mercado en el corregimiento de San Miguel del Municipio de Jamundí Valle del Cauca 2020-2023?

¿Cuáles son las facilidades que permiten analizar el producto, las instalaciones físicas, los equipos y los sistemas de control para la empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización en la vereda san miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca?

¿De qué manera se puede construir un análisis global por medio de las cuestiones, impactos y comportamientos en materia de medio ambiente relacionados con las actividades de la empresa piscícola?

¿De qué forma se aplican los aspectos legales y de legislación urbana y el análisis social para la empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización en la vereda san miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca?

¿Cómo se determinan las características económicas de la empresa piscícola, desde el punto de vista de la inversión en activos fijos, capital de trabajo, presupuesto de ingresos, análisis de costos, presupuesto de personal, otros gastos y deducciones tributarias?

¿De qué manera se detallan las necesidades de los recursos financieros pertenecientes a la empresa piscícola donde se tendrán en cuenta el análisis del flujo de caja, el estado de resultados y los balances?

¿De qué forma se puede mitigar en gran mayoría los distintos riesgos que tendría la creación de una empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización en la vereda san miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca?

2. OBJETIVO

2.1. OBJETIVO GENERAL

Elaborar un estudio de viabilidad para una empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización en la vereda san miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca para los años 2020 - 2023

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Determinar el análisis del sector, e investigar la demanda potencial, la competencia y realizar una investigación de mercado en el corregimiento de San Miguel del Municipio de Jamundí Valle del Cauca 2020-2023.

Analizar el producto, las facilidades con relación a las instalaciones físicas, los equipos y los sistemas de control para la empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización en la vereda san miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca.

Construir un análisis global preliminar de las cuestiones, impactos y comportamientos en materia de medio ambiente relacionados con las actividades de la empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización en la vereda san miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca.

Analizar los aspectos legales y de legislación urbana y el análisis social para la empresa piscícola dedicada a la producción y comercialización en la vereda san miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca.

Determinar las características económicas de la empresa piscícola, desde el punto de vista de la inversión en activos fijos, capital de trabajo, presupuesto de ingresos, análisis de costos, presupuesto de personal, otros gastos y deducciones tributarias.

Detallar las necesidades de los recursos financieros pertenecientes a la empresa piscícola donde se tendrán en cuenta el análisis del flujo de caja, el estado de resultados y los balances.

Describir los distintos riesgos que se generan en la empresa piscícola de acuerdo con sus distintas funciones en el sector donde se desarrollaría la misma.

3. JUSTIFICACIÓN

3.1. TEÓRICA

En Colombia se vienen presentando muchas acciones de actividades emprendedoras que fomenta el desarrollo de la economía, por ello, las personas que abarcan el desarrollo de la sociedad buscan métodos que garanticen un aporte en la economía, con la búsqueda de generación de empleo, exportaciones e importaciones, con el capital físico en movimiento, métodos influenciadores de la protección del medio ambiente, son de suma importancia en las cuestiones que implican saber de aquellos elementos y variables que sustentan el crecimiento, sin embargo, en este trabajo está sumergido por completo en el emprendimiento que es una fuerte causante de desarrollo en la economía, sin embargo, para que este tenga unas excelentes acciones en el desarrollo del estudio de investigación es importante abordar la innovación como factor clave de sostenimiento en el mercado, además, se tiene en cuenta la fuerte preocupación que se está generando con el medio ambiente, se debe fomentar la protección absoluta de este, ejerciendo actividades sincronizadas con ventajas positivas y competitivas, que ayudan a regenerar alguno de los daños que ya presenta nuestro medio ambiente.

Para Colombia es de gran interés que se fomente el emprendimiento sostenible, que la sociedad vea que hay mucho por hacer, por ello, con este estudio de viabilidad de proyecto empresarial de piscicultura, nos ofrece una dinámica que da como resultado que si existen medios de ayudar a la economía, en este sentido en lo que plantea Osorio y Pereira, en el texto hacia un modelo de educación para el emprendimiento: una mirada desde la teoría social cognitiva, en el cual menciona que "Joseph Schumpeter hizo un gran aporte al concepto de emprendedor, aclarando su papel en los procesos de inversión e innovación y diferenciándolo del administrador" (tinoco & laverde, 2011, pág. 17) Bajo las perspectiva del emprendimiento, este está ligado a las personas que saben aprovechar las oportunidades de negocios que se presentan en los mercados, se busca la obtención de armonizar de manera detallada las tendencias económicas que permiten que exista un desarrollo y mantenimiento económico social y cultural.

Se sabe que la determinación de ejercer el emprendimiento trae sus riesgos y limitaciones, pero más allá de eso, la búsqueda de ingresos fomentan estrategias para eliminar esta problemática, además de eso, con el emprender se saca al máximo las habilidades y aptitudes que tienen las personas, además, todas son habilidades que te permiten crecer en las diferentes esferas de la vida, es decir crecer en sumergido en los factores y variables del mercado a través de la

inteligencia, aprender a controlar, a saber, discernir entre lo bueno y lo malo, aprender a tolerar la frustración de la diferenciación de culturas, políticas intangibles, la moralidad y la legalidad.

Al analizar y evidenciar que pasa en el mercado y las economías ya sean regionales o nacionales, a comparación con las técnicas y tácticas del administrador, el emprender abarca una noción completa que sumerge la administración con el emprendimiento, sin embargo esto abre cavidad a lo mencionado en el mismo texto "En este sentido, un emprendedor es aquel que actúa sobre la motivación de otros para poner en práctica nuevas combinaciones, bien sea en la producción y uso de nuevos productos, en la introducción de nuevos métodos de producción o de nuevas formas de organización de la industria, en la conquista de nuevos mercados o en el acceso a nuevas fuentes de aprovisionamiento." (tinoco & laverde, 2011, pág. 17).

Es decir, bajo la perspectiva social y académica, con este estudio se busca que la sociedad comprenda los beneficios de la piscicultura, este tipo de cultivo se basa en la alimentación de las personas, y por lo tanto, estas van a contar con productos alimenticios muy nutritivos, además aumenta la demanda y la oportunidad de llegar a nuevos mercados beneficia el sector de la gastronomía con sus diferentes componentes y diversificación de alimentos, genera bienestar económico en torno a la micro y macro desarrollo del país teniendo en cuenta la paga de impuestos, generación de empleo, y estrategias de cuidado al medio ambiente.

En un país en búsqueda de desarrollo como Colombia un elemento a tener en cuenta es que el emprendimiento es de carácter importante en el momento de cambiar la perspectiva económica, política y cultural en el tiempo y se proporcione un desarrollo más notorio, De esta manera se presenta de manera significativa cambios estratégicos en bienestar de la sociedad, tomando como punto estratégico un desarrollo sostenible que fomenta la calidad de vida de las personas y nuevas oportunidades, por ello, el emprender trae demasiadas ventajas, pero es esencial reconocer esas fortalezas que identifican los emprendedores.

Para moverse en el mercado, las piscícolas hacen parte de una reflexión de la sociedad y la determinación en la búsqueda de soluciones no solo individuales, sino que se aborden en todos aspectos de factoriales, las culturas discriminadas a lo largo de la historia, como es la población afrocolombiana e indígenas, en algunos casos no tienen condición alguna en el fomento de un cambio de vida, con la implementación de mejores condiciones de viviendas, accesibilidad de diversos tipos de alimentos, hacer parte del beneficio de las tendencias habidas y por haber, de esta manera se implementa una evolución promotora de mejores condiciones.

Environmental quality criteria for fish farms in Japan o (Criterios de calidad ambiental para piscifactorías en Japón) es un artículo que muestra que en las zonas costeras japonesas realizan una clase de acuicultura la cual actúa de manera negativa frente

y en contra del medio ambiente y afirman que “Con el fin de prevenir el deterioro auto inducido del medio ambiente circundante, en 1999 se promulgó la "Ley para asegurar la producción sostenible de la acuicultura". Criterios basados en tres indicadores, es decir, (1) contenido de oxígeno disuelto del agua en jaulas de peces, (2) El contenido de sulfuro volátil ácido (AVS-S) en el sedimento y (3) las presencias de macro fauna debajo de las jaulas de peces se determinaron para promover el "Programa de Mejoramiento del Suelo de Acuicultura" mediante la aplicación de esta Ley.” (Hisashi, 2003) En esta afirmación se puede ver que por medio de leyes y estudios están tratando de mitigar esta situación que cada vez se propaga y genera el deterioro ambiental y la disminución de la biomasa bentónica en las granjas piscícolas, tratando de garantizar la producción sostenible de la actividad de la acuicultura sin tener necesidad de tener que eliminar esta actividad financiera y económica.

A manera general se puede concluir que aunque el autor de este artículo nos quiere dar a evidenciar las formas por las cuales la actividad de acuicultura es letal contra el medio ambiente mediante su utilización es una información muy escasa y muy minuciosa lo cual deja vacíos por su forma de expresar sus formas de recolección de datos el autor también afirma que “Para aplicar este criterio a cada granja, la fase máxima en el proceso de re mineralización biológica debe detectarse para un sitio de granja cuando las tasas de absorción de oxígeno bentónico (BOU) muestran el máximo. Sin embargo, el pico de BOU no se pudo determinar durante una encuesta en la Bahía de Gokasho, lo que sugiere una necesidad de reexaminar la aplicación práctica de este criterio” (Hisashi, 2003) esto muestra que para el análisis de uno de los criterios sobre cuál iba a ser aplicada la ley de 1999 no se realizó el estudio pertinente y en los demás criterios hubo estudios muy pobres para generar claridad sobre por qué se debía aplicar esta ley.

Otro aspecto de análisis es que el autor plantea que los índices a los cuales se les hizo el estudio no muy afondo como lo son la macro fauna, los parámetros de sedimentos y el índice ED los concluye como útiles para desarrollar pautas pragmáticas para la selección de sitios de granjas de peces lo cual no es muy confiable para los creadores de esta actividad ya que no muestra en su totalidad si saldría bien la realización de estas acciones; El autor no muestra si la ley para garantizar la producción sostenible de la acuicultura es finalmente aplicable en este país y con estas circunstancias entonces muestra al final de todo que es un texto sin una orientación y un final claro para los lectores.

Las experiencias de tecnología organizacional y de agregado de valor en origen es un libro que se encuentra de forma escrita y digital copilado por Herman Hernando Hennig en el año 2017 que muestra que “argentina dispone de condiciones agroclimáticas propicias y posibilidades de producir especies variadas dada su gran diversidad climática a pesar de esto solo genera solo el 0,004% del volumen de producción mundial. Esta situación (baja producción y diversificación de especies,

entre otros factores) dificultando el acceso a mercados, con volúmenes, calidad y continuidad” (Hennig, Curto, Zeballos, & Asoli, 2017, pág. 9).

De este libro se puede analizar que han encontrado por medio de diagnósticos previos distintos problemas y oportunidades; y que tienen por objetivos “dar a conocer los procesos y líneas de trabajo en marcha en las diferentes regiones del país, mostrar las peculiaridades de cada territorio y problemáticas específicas en relación a la actividad; y ponderar el abordaje técnico de los equipos piscícolas del INTA y su articulación en red, toda esta información siendo ordenada en capítulos por los cuales abordan los distintos ejes centrales de la estrategia institucional convirtiéndose en un gran referente fomentando el desarrollo de la actividad piscícola en las distintas regiones del país argentina dado el potencial que las mismas ofrecen con una gran mayoría de ventajas y posibilidades para contribuir al desarrollo territorial.” (Hennig, Curto, Zeballos, & Asoli, 2017, pág. 9). “El consumo de carne de pescado en Argentina es de 7,9 kg/hab/año de los cuales se estima que sólo el 3,2% es producido por piscicultura continental de agua dulce en el NEA, no disponiéndose de información para otras regiones del centro/norte del país” (Hennig, Curto, Zeballos, & Asoli, 2017, pág. 15) esto genera muchas dudas, una de las cuales podrían ser porque el continente está produciendo tan poco si el autor afirma que argentina “dispone de agua, suelos adecuados, producción de alimentos y subproductos transformables en condiciones de alta eficiencia y económicamente viables que generarían agregado de valor, ocupación de mano de obra y uso eficiente de los recursos dentro de los sistemas productivos.” (Hennig, Curto, Zeballos, & Asoli, 2017, pág. 15).

Muestra que el país cuenta con grandes potencialidades productivas entonces ¿por qué tienen tan poca participación? El autor nos genera una causa o problema el cual e a identificado que podría ser la causa de esta poca participación, “es la diversidad de actores y la no integración de acciones que formalicen cadenas o sectores bien definidos y que sean motores de desarrollo de la piscicultura.” (Hennig, Curto, Zeballos, & Asoli, 2017, pág. 15). A manera general con la información suministrada de dichas afirmaciones por los autores se puede concluir que este libro tiene una gran enseñanza para las distintas personas con miras en tomar de la piscicultura un sustento económico y volver esto algo generador de progreso para la región y el país ya que en este lugar cuentan con potencialidades productivas que al ser aprovechadas en su totalidad y contar con una buena formación en el ámbito se pueden lograr cosas maravillosas, porque al estar el consumo de carne de pescado en Argentina en 7,9 kg/hab/año de los cuales se estima que sólo el 3,2% es producido por piscicultura continental de agua dulce, quiere mostrarnos el autor que existe un gran mercado sin aprovechar en este sector del país. Este texto tuvo una explicación clara y muy minuciosa del tema a analizar (piscicultura) lo cual es muy satisfactor para los distintos lectores que le realicen una vista y análisis a este texto porque se muestra que en este ámbito de la piscicultura existen distintas regiones que cuentan con distintas potencialidades productivas ya sean suelos con las características necesarias y/o aguas con los

niveles establecidos y no son aprovechadas o utilizadas perdiendo factores económicos extremadamente beneficiosos.

Este artículo (Ruano, Silva, & Rivera, 2015) analiza la adopción del enfoque de cadena productiva en la piscicultura del Cauca, Colombia, teniendo como objetivo analizar todos los agentes productivos de las manifestaciones de piscicultura en el sur del cauca, Colombia, el desarrollo está enfatizado en la implementación del enfoque de cadena productiva, esta estrategia de productividad está orientada con ayuda del gobierno colombiano, donde este ente tiene licitación por medio del marco jurídico para emplear la iniciativa del gobierno. En el desarrollo del artículo se puede evidenciar como es abordado la cadena productiva como objeto de estudio, en lo cual se busca tener un análisis completo de los procesos establecidos por los agentes de la piscicultura en el norte del cauca, sin embargo, este enfoque de cadena productiva está implementado en la búsqueda de modelo estructurado y sumergidos en los lineamientos de políticas públicas del país, en fin lo que se desarrolla es un proceso de organización de la cadena piscícola del cauca, con un carácter de subsistencia, además también se presenta un objetivo del enfoque de la cadena productiva, el cual consiste, en crear un plan estratégico en donde se localicen todos los entes que están comprendidos en el desarrollo de las actividades piscícolas, tales como las empresas, instituciones, las tecnologías y las relaciones de producción, con el fin, de crear un encadenamiento estructurado en el poder del mercado y la fijación de precios.

Por otro lado, el enfoque de cadena productiva está sumergido en un espacio de encuentro entre las relaciones que se presenten en las diversas alianzas para mejorar la competencia, sirve como una gran estrategia ya que, les permite a los emprendedores tener un mejor desempeño técnico, económico, individual y de forma grupal, además, es un método sumergido en las medidas de las políticas públicas que constan las acciones y acuerdos que se presentan. Como resultado, este plan estructurado de la cadena de productividad va enfocado a una estrategia basada en la sostenibilidad de la piscicultura respecto al tiempo y los problemas que se presentan en el desarrollo de las actividades piscícolas, es decir, al contar con las fuerzas de las políticas públicas del gobierno, con la ley que sumerge las actividades de crianza de peces esta establece el financiamiento de los proyectos productivos para el bien de la economía, es por ello, que este artículo tiene relevancia en las acciones de emprendimiento en el sector pesquero.

Este artículo (Cyrino, Bicudo, Sado, Borghesi, & Dairiki, 2010) tiene como objetivo es la crianza de productos pesqueros bajo las acciones de la piscicultura, en donde se busca que estos tengan una mejor alimentación, en el sentido de tener unos alimentos no contaminados por productos químicos, es por ello que se busca desarrollar alimentos nutritivos, sin embargo para que estos planes de acción sean establecidos se presenta un fuerte estudio en la variedad de especies cultivadas y el comportamiento que estas llevan en su entorno, de este modo se enfocan en

abordar las interacciones biológicas y la fisiología nutricional de las diversas especies.

En el desarrollo del trabajo se enfatizan fuertemente en la relación que cumplen los peces con su medio ambiente, es decir, en las interacciones que presentan con las acciones alimenticias, ya que esta tiene mayor influencia en el comportamiento que tienden a tener los peces, en salud, en las funciones fisiológicas, en su crecimiento y reproducción, por lo tanto, la condición de los peces debe ser bajo los parámetros de calidad adecuados, la condición del agua, la nutrición y los alimentos son la principal fuerza de que la crianza y desarrollo de los peces sea aceptable sin muchos riesgos para la salud, en algunos casos estos riesgos son ocasionados, por el llamado fitoplancton, el cual no permite su total transparencia y cambiando de modo negativo la calidad del agua, creando así, problemas respiratorios, por la reducción de oxígeno y así se procesen posibles pérdidas en el sistema de la piscicultura, además de lo anterior, en cuanto al medio ambiente y el daño colateral que este recibe, es producido por los desechos de los alimentos de los peces, ya que en ellos existe concentración de fósforo y nitrógeno, es motivo de preocupación, ya que este no permite la producción de plantas como lo son las algas; Dicho lo anterior, como resultado de estos acontecimientos, se hace énfasis en que el medio ambiente de los peces es el principal causante de las enfermedades que obtienen estos.

En cuanto lo presentado en a lo largo del artículo, se tiene en cuenta que este es uno de los textos que tienen gran información en cuanto a las causantes de contaminación ambiental, pérdidas en la cadena de producción, y daños recurrentes en los ecosistemas; como resultado, se puede evidenciar que la reutilización del agua para abastecer los estanques de cultivos, son una gran alternativa ambientalmente sostenible.

Los anteriores artículos con sus respectivos análisis son los que le ayudan al proyecto a tener una mejor visión a futuro de lo que se piensa realizar y las problemáticas que podrían suceder y/o presentarse al transcurso de su desarrollo, también se muestra como se debería actuar en ese tipo de situaciones para tener soluciones sobre los distintos problemas que acarree el proyecto y su puesta en marcha.

3.2. PRACTICA

Con este estudio se representa una gran oportunidad para que las personas vean que hay diferentes maneras de aportarle a la economía, fomentando el emprendimiento y desarrollo de las zonas del municipio de Jamundí, ya que cuenta con suelos y subsuelos ejemplares para la implementación de pisciculturas, además, cuenta con la disponibilidad manufacturera en la zona, la distinción de

sistemas agropecuarios apropiados que garantizan la protección del medio ambiente, la búsqueda de viabilidad de empresa piscícola de producción y comercialización.

Dicho lo anterior, se cuenta con varias herramientas de diferentes aspectos y se involucra el aprendizaje que se ha tenido en estos años de formación universitaria donde se nos ha otorgado a los estudiantes la capacidad estructurada de pensar y cuestionar las problemáticas de empleo y desarrollo que se presentan en la actualidad y la búsqueda del bienestar del país, sin embargo, después de contar con el privilegio de acceder a la educación superior en un país como Colombia, la universidad nos brinda una variedad de herramienta para toda la vida que permitirán el desarrollo como personas, que nos otorgan el cuestionar y juzgar muchas cosas de la sociedad que sin una educación serían ignoradas, en aspectos de la ciencia, los valores, los desafíos de la sociedad, el complejo mundo del comportamiento de la economía, el desempleo, la protección del medio ambiente y las políticas.

Gracias a todas estas capacidades intelectuales adquiridas por el ende educativo, nos abre paso al estudio de viabilidad del proyecto empresarial de piscicultura en la vereda San miguel, municipio de Jamundí, valle del Cauca, con herramientas basadas en conceptos y técnicas teóricas que se otorgaron a lo largo de la educación universitaria, con estos aprendizaje se puede analizar y fomentar información clave que sirve para el bienestar de la sociedad, centrándose en la búsqueda de desarrollo, local y nacional.

Por otro lado, se tiene en cuenta que el país está en desarrollo y con proyectos como estos le estamos ofreciendo un aporte esencial a la economía a partir de cifras publicadas recientemente por el Banco de la República de Colombia, referentes al comportamiento económico hasta el primer trimestre de 2019, es posible advertir que de nuevo, la economía crece, pero con cifras menores a 3 por ciento, En efecto, los primeros tres meses de este año, el aumento del producto interno bruto (PIB) fue de 2,8 por ciento. Lejos del 4 o 5 por ciento que se estima debe aumentar anualmente este indicador a fin de que cedan los números de pobreza e indigencia en el país.

Las cifras que corresponden a los sectores de crecimiento en la economía colombiana, además dan base para establecer las razones por las que, aunque el aumento del PIB ha llegado a ser sostenido, este no se traduce en mayores niveles de empleo, tal y como era de esperarse, Es decir, no se ha alcanzado plenamente lo que se reconoce como crecimiento “a favor de los pobres”.

Además, de esto, se sabe que es el consumo privado (4,1% de crecimiento), el consumo público (2,6% de crecimiento) la inversión (2,8% de crecimiento), las exportaciones (3,6%) y el crecimiento de las importaciones (13,7%), son factores que también están detrás del comportamiento del PIB durante 2018 y el primer trimestre de 2019.

3.3. METODOLÓGICA

Dicho esto, la recolección de toda esta información se va manifestar por medio de encuestas, libros especializados, y de esa manera plantear un análisis detallado de los factores y variables que se determinan en los diferentes entornos, de esta manera nos permitirán conocer más de las tendencias y el comportamiento del mercado en cuanto a el sector donde se quiere dar a conocer el estudio de viabilidad de proyectos piscícolas y de esta manera influir planes estratégicos de desarrollo basados en el emprendimiento en la zona, pero no quedarse solo este punto, si no que la sociedad pueda ver que este estudio no solo representa una fuente de información clave para la economía del valle del Cauca, si no desde una vista nacional.

Sin embargo, los instrumentos y los métodos y técnicas que se emplean buscan “La viabilidad de los proyectos sociales e iniciativas ciudadanas se va a encontrar en buena medida incluida por múltiples factores que determinarán su éxito o fracaso. Se requiere de un balance inicial que pondere las fortalezas del proyecto en cuanto a factores de orden social, económico, político, ambiental, entre otros. Es decir, se tiene que realizar una aproximación y análisis multidimensional a las propias circunstancias del proyecto” (Taviera & Tapia, 2016, pág. 210)

Al brindarle a las personas y los empresarios tenga la oportunidad de conocer una investigación fortuita del comportamiento de las tendencias del pescado en la economía y de esta manera implementar acciones, mejorando la calidad de vida de las personas, generando empleo con proyectos piscícolas, permitiendo el desarrollo nacional con implementación de este modelo de negocio, es por eso que este trabajo está enfocado en determinar la viabilidad de este proyecto.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1. MARCO TEÓRICO

4.1.1. Plan de empresa

“Debemos recordar que todo inversionista profesional busca oportunidades que tengan tres atributos básicos: 1. Un excelente producto o servicio. 2. Un grupo humano calificado en lo técnico y en lo administrativo. 3. Un plan de negocio detallado y comprensivo, que establezca la naturaleza del negocio propuesto, las formas de operaciones, los requerimientos de recursos, los potenciales resultados y las estrategias para lograrlo.” (Varela, 1988, pág. 164) lo anterior descrito por el autor son factores muy importantes a tener en cuenta siendo aspectos que busca poseer el plan empresarial de la piscicultura que se desea realizar, lo cual es contar con un excelente producto con altos estándares de calidad y con factores diferenciadores para que pueda lograr mantenerse en el mercado generando alta competencia, contar con un factor humano muy calificado ya que esto es algo muy necesario en el camino de la excelencia siendo el capital más valioso. Sólo con una buena dirección de las personas se lograría mejorar los procesos y la rentabilidad sostenida de las organizaciones.

4.1.2. Viabilidad

“En los textos de autores con origen disciplinar en la ingeniería o en la “ingeniería económica”, se entiende la viabilidad como capacidad de un Proyecto de lograr un buen desempeño financiero, es decir una tasa de rendimiento aceptable. Es por ello que se lo utiliza como sinónimo de rentabilidad Lo propio ocurre en publicaciones cuyos autores provienen de disciplinas como la Administración y la Economía” (Sobrero, 2009, pág. 5) con lo dicho anteriormente por el autor Sobrero se puede visualizar que si se realiza un buen estudio de viabilidad del proyecto empresarial se obtendrían tasas de rendimiento por la puesta en marcha del proyecto lo que será satisfactorio para los autores del proyecto ya que también la rentabilidad es un mérito esperado por que el proyecto es un plan empresarial con ánimo de lucro.

El autor afirma que “Debo confesar que hasta el momento sentía un rechazo con respecto a usar el término “viabilidad” para este tipo de experiencias, tal vez debido al uso extendido de esta palabra en los llamados “estudios de viabilidad” utilizados para predecir el éxito o fracaso de un proyecto de inversión a partir de flujo de ingresos y egresos esperados en el futuro, asumiendo una perspectiva capitalista. En nuestra opinión, las iniciativas auto gestionadas por trabajadores no pueden ser

correctamente evaluadas desde esa perspectiva “inversora”, y el éxito o fracaso de un proyecto de este tipo es el resultado de un proceso bastante más complejo e impredecible antes de iniciarse la experiencia.” (Vázquez, 2016, pág. 40) En lo anterior dicho por el autor se puede comprender que para el éxito de un proyecto no basta solo con el análisis de los ingresos y egresos dados en el futuro después de la puesta en marcha de la organización sino que va más arraigado al análisis de muchísimos factores siendo varios de estos bastantes impredecibles por eso se realiza un análisis amplio en el estudio de viabilidad no solo en lo financiero sino también en lo ambiental, en lo legal, social, técnico, etc.

4.1.3. Empresa

Julio García y Cristóbal Casanueva, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial", definen la empresa como una "entidad que mediante la organización de elementos humanos, materiales, técnicos y financieros proporciona bienes o servicios a cambio de un precio que le permite la reposición de los recursos empleados y la consecución de unos objetivos determinados" (Junco & Rocha, 2000). Según la cita del autor se entiende por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración de bienes, o para la prestación de servicios, realizando esta actividad a través de uno o más establecimientos de comercio.

Con la implementación de la matriz foda la cual “Analiza los factores externos con factores internos determinar las estrategias óptimas. Analizar los factores favorables y desfavorables del entorno y de la empresa con el fin de aprovechar las oportunidades y defenderse de las amenazas mediante las fortalezas y la transformación de las debilidades.” (Aguilar Valdés, y otros, 2012, pág. 936) se puede seleccionar e implementar estrategias para mantenernos en el mercado siendo competitivos frente a la competencia en el mercado nacional e internacional del municipio y el país donde se va a trabajar.

Esta matriz dofa tiene una metodología la cual se utiliza para su implementación; “a) Relación entre las fortalezas internas con oportunidades externas y determinar estrategias FO, utiliza las fortalezas internas para aprovechar las oportunidades externas. b) Establece la relación entre fortalezas internas con amenazas externas y determina las estrategias, FA utiliza las fortalezas para evitar amenazas externas. c) Establece la relación de las debilidades internas con oportunidades externas y determina estrategias DO, superando las debilidades y aprovechando oportunidades. d) Establece la relación de las debilidades internas con amenazas externas y determina las estrategias DA, reducir al mínimo las debilidades y evitar amenazas. Realizar una depuración y agrupamiento de estrategias.” (Aguilar Valdés, y otros, 2012, pág. 936) de la anterior cita de los autores se puede visualizar que la realización de la matriz toda nos genera ventajas tales como que ayuda a clarificar y resumir las principales cuestiones y oportunidades de la empresa, Permite identificar y explotar los factores positivos y neutralizar o eliminar el efecto

de los factores negativos, Genera ideas nuevas para ayudar a aprovechar las fortalezas de la organización, y a partir de la realización de esta matriz se podrá comenzar a trabajar para llevar a tu empresa al éxito.

4.1.4. Emprendimiento

“Para que un proceso emprendedor sea exitoso son indispensables el capital, la idea y, sobre todo, un emprendedor capaz de impulsar su proyecto.

Hay tantos y tantos perfiles de emprendedores: unos son jóvenes; otros, muy mayores; los hay con brillantes carreras académicas y otros nunca fueron a la universidad; algunos no cuentan con una familia rica detrás, otros sí la tienen; pero a todos ellos los impulsa el deseo de emprender su propio proyecto. Sin embargo, algunas cosas tienen en común: hay muchos desafíos para ser "un gran emprendedor". ¡Y más aún en países en desarrollo!” (FREIRE, 2004, pág. s.p.)

En unas economías de mercado con muchos segmentos sin satisfacer es necesario personas que ejerzan acciones de emprendimiento enfocados en los diferentes campos de la comercialización, es fundamental que la búsqueda del logro este consolidado en cada uno de los procesos productivos, el emprendedor es la clave fundamental para generar valor de la empresa, y como generará ese valor, va más allá, de lograr las expectativas y obligaciones, centrarse no solo en los beneficios que se pueden generar de forma visionaria para determinar el valor de la empresa, en este proceso se utilizan diversos métodos o modelos, para la búsqueda del valor, el problema de la determinación de la generación de valor de las empresas estas inmerso en su funcionamiento, el desempeño que está tenga con el lapso de tiempo, de allí nacen esas estrategias que sustentan el sostenimiento.

En una economía de mercado de competencia absoluta, donde el valor de las cosas están ligadas a lo dispuesto a lo que se quiere dar por ellas, todas las empresas se diferencian en algo, por muy pequeño que sea, por más que las dos sean del mismo tamaño y se dediquen a la misma actividad o negocio, a la falta de regularidad de los intercambios, no se compran ni venden empresas todos los días y a la existencia de un número de vendedores y compradores necesariamente reducido nunca podrá existir un mercado de empresas que funcionen con la suficiente perfección, pero si se necesita personas innovadoras que quieran impulsar sus proyectos, De ahí que para fijar el valor de una empresa se tenga que partir de ciertos indicadores o variables, como son los de valor contable, valor sustancial, valor de liquidación, valor de rendimiento, fondo de comercio, que debidamente combinados, promediados o corregidos permiten formular estimaciones razonables del verdadero valor de la empresa.

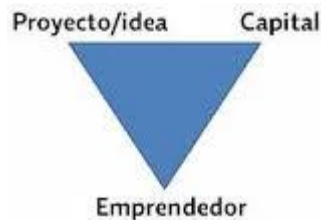
Si bien se sabe, las empresas buscan primordialmente lograr la maximización de beneficios, pero este objetivo, no es más que suficiente, ahora se busca la generación de valor, de tal modo, las cabezas fundamentales de las organizaciones,

los gerentes deben estar ligados a que estrategias deben plantearse para no solo ocasionar el consumismo, si no ser diferenciadores, el valor que tienen las personas relacionadas con las actividades comerciales.

El triángulo invertido

Se puede visualizar el proceso emprendedor en forma de triángulo invertido, como el de esta figura:

Ilustración 8: Triangulo invertido



(Freire, 2011)

“En el punto de apoyo (el vértice de abajo) está el emprendedor; en el vértice de arriba a la derecha está el capital y en el izquierdo, el proyecto o la idea. Todo proceso emprendedor integra estos tres componentes. Cuando un emprendimiento no es exitoso, siempre se debe a una de estas tres razones, o a una combinación entre ellas: el emprendedor no fue bueno, no se obtuvo el capital o el proyecto emprendido era el equivocado.

Si analizamos bien la figura, comprenderemos que el triángulo se apoya en el propio emprendedor. De su firmeza depende, en gran medida, que el modelo no se derrumbe. El emprendedor brillante siempre logra el capital o el gran proyecto.” (FREIRE, 2004, pág. s.p.) Todo esto muestra que el problema radical no es ni la idea, ni el capital, todo va más inclinado en el emprendedor y sus ganas de que su proyecto surja teniendo un gran compromiso con el proyecto y capacitarse cada día para ser mejor en lo que hace.

Dicho lo anterior, al ser formado académicamente bajo las diferentes ciencias y conocimientos que han surgido a lo largo de la historia, no han sido suficientes para que se creen emprendimientos satisfactorios, por lo general contar con las ideas de negocios hipotéticamente solo están inmersas en los pensamientos, si ya estás están determinadas con un bagaje financiero dan más argumentos para ejercer un emprendimiento, sin embargo, aunque se cuente con las estrategias establecidas para ejercer el acto innovador, se tiene que tener en cuenta que va entrar a un mercado enigmático y poco deducible, sin importar la cantidad de conocimientos e información que se tiene, lo importante es las ganas con las que vas a afrontar cada

obstáculo, la motivación que tengas en las acciones y las limitaciones que surgen en el proceso que logra la consolidación de la generación de valor como empresa

La motivación en el emprendedor es aún más fundamental que el capital, está permitirá contemplar las malas situaciones, las caídas en los actos comerciales, los factores que están presente en la motivación de los emprendedores ya sean por interés propio, sin embargo, es un proceso un poco complejo, en el sentido de que las primeras etapas de los actos de emprendimiento el factor económico individual del emprendedor está relacionado con las actividades, quizás se llegue al punto de pensar que no es viable el emprendimiento, por requerir dinero propio para que funcione, en tal caso, hay que saber que son sacrificios que se hacen mientras la empresa tiene desarrollo económico., por otra parte, la dependencia laboral, es un factor motivacional muy fuerte, recibir órdenes resulta siendo algo que no les gusta a las personas, muchas veces no son manifestadas correctamente y son generadoras de malas situaciones.

Con el emprendimiento existen muchos desafíos, pero saber enfrentarlos resulta difícil, de este modo es causante de que muchas empresas no tengan desarrollo en el mercado, teniendo un fracaso rotundo, es por ello, que al tener las ideas claras del acto de emprendimiento que quieres ejercer, más fuente de financiación económica establecida o dinero propio para llevarla a cabo, debe ser fundamentada en que el emprendedor esté motivado de sacar esas ideas que en el momento están en la cabeza, además, se tienen en cuenta que en mucho de los casos ya se tiene conocimiento del sector donde quieres ejercer el emprendimiento bajo los parámetros de la innovación.

“El emprendimiento se considera un motor de la innovación y el crecimiento. La mujer, en este espacio, se hace inevitable, pues representa un grupo social de fuerza relevante en lo que a creación de empresas se refiere.” (Arboleda, 2014 , pág. 3) Según la cita del autor el emprendimiento es un motor de desarrollo de cualquier país, por ende los gobiernos a nivel global deben procurar por tener políticas públicas, que tiendan a beneficiar a todas aquellas personas emprendedoras.

La autora en la siguiente cita afirma que “El buscar ser una mujer emprendedora y con igualdad de oportunidades, son elementos suficientes para participar en los distintos escenarios del emprendimiento, para obtener importantes cambios en su vida laboral, profesional y familiar. En la actualidad, el emprendimiento para una mujer, sigue siendo una tarea difícil, ya que, generalmente, deben enfrentar diversas barreras de tipo social y cultural que las obliga a realizar un doble esfuerzo para salir adelante con sus objetivos. Alrededor de la actividad emprendedora femenina, han surgido diversos mitos relacionados con su poca preparación profesional, escaso conocimiento y poco manejo de las tecnologías. Hoy en día, existe acuerdo en la importancia que tiene la creación de nuevas empresas, por su implicación en el desarrollo de las economías, la generación de nuevos puestos de trabajo, y su

papel de motor de innovación, bienestar y creación de riqueza.” (Arboleda, 2014 , pág. 5) En lo anterior dicho por la autora arboleda muestra que las mujeres a lo largo de su vida han tenido que realizar un esfuerzo muchísimo mayor que el género masculino ya que existen pensamientos machistas los cuales ven a la mujer en el ámbito laboral como un ser poco competitivo aun teniendo la misma preparación profesional, y es algo en lo cual el proyecto empresarial quiere ayudar a combatir ya que las mujeres cuentan con un profesionalismo e inteligencia en el desarrollo de sus actividades laborales lo cual sería muy beneficioso para el proyecto y para ellas como género en lucha.

“Un espíritu emprendedor en los individuos, es una actitud hacia el trabajo que caracteriza para la búsqueda de oportunidades. Las pequeñas y grandes empresas que no tienen vocación de innovación, están por fuera y no se consideran exitosas. Se debe anotar que también es posible tener innovación sin creación de empresas nuevas, pues el espíritu emprendedor y la innovación pueden surgir a partir de empresas grandes. Hoy, las utilidades de las herramientas tecnológicas permiten una rápida posibilidad de emprender y, por ende, mayor exigencia en la innovación. Actualmente, las Pymes enfrentan retos únicos y la mejor manera de enfrentarlos es adaptándose a éstos con ayuda de la tecnología.” (Arboleda, 2014 , pág. 8) Según lo dicho anteriormente por el autor el plan empresarial en su plan de emprendimiento debe poseer la tecnología ya que ahora en el siglo XXI la tecnología ha tomado mucha fuerza y si el plan empresarial quiere mantenerse en el mercado debe poseer esto y adaptarse a los diferentes cambios que vengan con el tiempo en el futuro.

“Se suele pensar que los emprendedores son individuos que identifican las necesidades del mercado y crean nuevas empresas para satisfacerlas. Gustan de asumir riesgos y son motores del cambio, innovación y progreso en la vida económica. (En cambio, el empleado asalariado recibe una compensación específica y no asume los riesgos del propietario.)” (Longenecker, 2012, pág. 5) con la anterior cita se puede decir que el emprendimiento en las organizaciones va arraigado para los líderes o gerentes de las organizaciones ya que son los que toman las decisiones en presente y futuro, teniendo presente para donde quieren que vaya la organización o empresa que lideran.

4.1.5. Ventaja competitiva

“la ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados. (...) una empresa se

considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto. A nivel general, Se puede afirmar que la finalidad de cualquier estrategia de empresa es generar un valor adjunto para los compradores que sea más elevado del costo empleado para generar el producto. Por lo cual en lugar de los costos deberíamos utilizar el concepto de valor en el análisis de la posición competitiva”. (Riquelme, s.f.) Con lo anterior dicho por el autor el proyecto empresarial debería plantear estrategias enfocadas y/o basadas en el producto para generarle beneficios a los consumidores, que solo posea el producto creado por la organización y que motive al comprador o consumidor a pagar el valor aumentado al costo por generar el producto y con todo esto generar una rentabilidad más alta para la organización.

4.1.5.1. Plan para lograr una ventaja competitiva

“Para que una empresa logre una real capacidad de generar valor a largo plazo su estrategia empresarial debe enfocarse en trazar un plan de ventaja competitiva sostenible en el tiempo. Según Porter dos son los tipos de ventajas competitivas que se pueden observar en el mercado:

1 – el liderazgo en costos, o sea la capacidad de realizar un producto a un precio inferior a nuestros competidores;

2 – La diferenciación del producto, o sea la capacidad de ofrecer un producto distinto y más atractivo para los consumidores frente a los productos ofrecidos por nuestros competidores.” (Riquelme, s.f.)

Con lo dicho por el autor existen dos tipos de ventajas competitivas aunque la primera ventaja mencionada por el autor es muy fácil de dejar a la organización sin alternativas en el mercado y salir del ya que solo poseer el factor diferenciador en el precio es algo no tan fuerte para sobrevivir en el mercado y mantenerse en el por mucho tiempo, mientras que el segundo tipo de ventaja si es más fuerte para sostenerse ya que es entregarle algo atractivo al consumidor y poder generar lealtad con la empresa y así sostenerse en el mercado.

4.1.5.2. Las tres estrategias para lograr una ventaja competitiva

“Como consecuencia directa de estos dos tipos de ventajas competitivas, Porter habla de tres estrategias competitivas genéricas que se pueden aplicar a cualquier rubro empresarial; las estrategias que se pueden poner en acto, generalmente por separado, pero en algunas circunstancias también en conjunto, según los casos, para asegurarnos el crecimiento del valor de nuestra empresa, son las siguientes:

4.1.5.2.1. El liderazgo en costos

Que es la estrategia más intuitiva y representa una oportunidad si la empresa está capacitada para ofrecer en el mercado un producto a un precio inferior comparado a la oferta de las empresas oponentes. Este tipo de estrategia requiere una atención prioritaria finalizada a reducir los costos de producción, lo que se puede lograr con distintos medios, por ejemplo:

Acceso privilegiado a las materias primas- oferta de un número mayor de productos en el mercado, ya que a mayor producción corresponde un menor costo per cápita- mayor eficiencia en las faenas que conlleva la producción, como puede ser un sistema de piezas obtenidas con máquinas en comparación con la producción manual- un diseño del producto capacitado para facilitar su producción

4.1.5.2.2. La diferenciación

Que constituye una opción atractiva para empresas que quieren construirse su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes. Algunas buenas actuaciones de la estrategia competitiva de la diferenciación pueden ser: materias primas de mayor valor frente a los productos en el mercado- un servicio al cliente más específico y capacitado para proporcionar más seguridad a los compradores en el tiempo- ofrecer un diseño del producto exclusivo que sea un atractivo muy fuerte para los clientes. Es importante destacar que la diferenciación es una estrategia de alto costo y que siempre puede surgir otra empresa que se diferencie de la misma forma, en el caso se recae en una estrategia de liderazgo en costos. Sin embargo, mientras éste último no permite a dos empresas oponentes de afirmarse con igual fuerza en el mercado, con la diferenciación dos empresas del mismo rubro que apuestan en características distintas para sus productos podrían lograr ambas un buen resultado en el mercado.

4.1.5.2.3. El enfoque

Que consiste en especializarse en un dado segmento del mercado y en ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos de nuestro segmento. Ejemplos concretos de enfoque pueden ser: - una categoría especial de potenciales compradores- un área geográfica específica- un segmento particular de la línea de productos.

Queda claro que cada estrategia puede asegurar una ventaja competitiva sostenible solamente hasta cuando el mercado reaccione de forma eficaz a nuestra estrategia. En cuanto se presente una empresa capaz de ganar terreno y cambiar nuestra posición de supremacía deberemos forzosamente recurrir a otra estrategia o bien

cambiar los términos de la que hemos elegido para asegurarnos de no dejarnos derrotar por nuestros competidores.” (Riquelme, s.f.)

Con lo visto en la cita anterior se puede evidenciar que es mejor realizar estas estrategias en conjunto que por separado para no poseer amenazas y/o debilidades que puedan lograr sacar a la organización del mercado ya que realizando las tres estrategias en conjunto es mucho más favorable y se lograría construir una marca fuerte en el mercado.

4.1.6. Análisis del mercado

Según la autora “El mercado es el entorno donde se encuentran el producto o servicio y el consumidor. Es el conjunto de individuos y organizaciones de todo tipo que tienen, o pueden tener, una influencia en el consumo o utilización del producto en un determinado territorio geográfico. Para el marketiniano es fundamental conocerlo, ya que cuanto más sepa del mismo mejor podrá anticiparse a satisfacer las necesidades que van surgiendo”. (Navarro, 2019, pág. 02) la autora nos da una breve definición de la palabra mercado donde nos da un punto clave el cual es que el creador de una empresa debe conocer su mercado de una manera muy detallada ya que esto le ayudara a anticiparse y poder lograr satisfacer las distintas necesidades ya sean de sus clientes como la de su misma empresa basándose en la competencia, la demanda y oferta de sus productos, sus clientes, precios todo esto generando que la empresa se mantenga en dicho mercado.

La autora también logra darle una clasificación a los mercados “Otra clasificación ordena los mercados según la naturaleza de los productos: Mercados de productos agropecuarios y de productos procedentes del mar, Mercados de materias primas, Mercados de productos técnicos o industriales, Mercados de productos manufacturados, Mercados de servicios.” (Navarro, 2019, pág. 03) aquí la autora muestra la distinta clasificación donde se posicionan las distintas empresas dependiendo sus productos, donde serían 4 mercados en el que se incursionan las nuevas empresas y buscan mantenerse por mucho tiempo con esto el objetivo de este análisis es conocer lo que está ocurriendo en dicho mercado y que se espera que ocurra en el sector económico en el que se pretende incursionar.

Según el autor Iván el estudio de mercado es muy importante para la implantación de una idea de creación de empresa lo cual lo define de la siguiente forma “Estudio de Mercado, que es un conjunto de acciones sistematizadas para aportar datos que permitan mejorar las técnicas de mercado para la venta de un producto o de una serie de productos que cubran la demanda de los consumidores, ello mediante el conocimiento de respuesta del mercado, proveedores y competencia ante un producto o servicio, analizando la oferta y demanda, así como los precios y canales de distribución.” (RGUEZ, 2016) esto muestra de que para llevar a cabo la creación de una idea de empresa hay que comenzar realizando un estudio de mercado y todo esto con el propósito de poder recopilar, realizar un análisis y generar una

información muy amplia para con ayuda de la misma poder lograr tomar decisiones que vayan en plan de mejoramiento cada día de la organización.

4.1.7. Análisis del producto

Según el autor “El mercado y la empresa valoran de diferente manera los atributos de un producto. Y éste es uno de los grandes problemas a los que se enfrenta el Marketing, porque lo importante es conseguir que ambos estén en la misma onda, que entiendan el producto y todo lo que lo rodea de la misma manera. Se trata de que lo que la empresa cree que es su producto sea lo mismo que comuniqué al mercado y que, a su vez, el mercado entienda el mensaje en el mismo sentido que la empresa lo ha entendido previamente” (Pérez & Martínez de Ubago, 2005, pág. 08) esto muestra de que no se pueden crear productos sin un análisis previo del mismo si queremos que este tenga un impacto, es muy importante tener en cuenta que los productos no son eternos y que estos deben estar en continuo análisis y adaptación a las nuevas necesidades del mercado mediante la renovación o sustitución de los mismos.

Según el autor “Supone que todos los productos, desde su lanzamiento, pasan por diferentes fases o etapas en su vida. Por ello es necesario considerar el ciclo de vida del producto para fijar estrategias, ya que en la práctica puede pronosticarse la vida y la muerte del producto, igual que la de un ser humano” (Pérez & Martínez de Ubago, 2005, pág. 11) aquí nos dice que hay que estar realizando estrategias para que el producto subsista en el mercado, todo esto se lleva acabo realizando los análisis respectivos del mismo sin apartar el análisis del mercado para así poder lograr los impactos requeridos o pensados por la organización.

4.1.8. Análisis del medio ambiente

El autor nos dice que “La gestión ambiental, entendida como la gestión de los impactos ambientales, permite la optimización ambiental de los proyectos, y, por tanto, participa en la gestión integral de los mismos, al igual que la evaluación de los aspectos técnicos y económicos” (Angel S, 2001) aquí muestra que este es el método más efectivo para evitar las agresiones al medio ambiente y conservar los recursos naturales en la realización de proyectos lo cual es muy importante ya que se trabaja sobre el mismo y al cuidar este, el seguirá proporcionando todos los recursos los cuales son usados por las organizaciones para sus distintas actividades.

El análisis del medio ambiente lleva a la evaluación de las repercusiones de determinados proyectos públicos y privados sobre el medio ambiente, este análisis considera que se deben evaluar los efectos de un proyecto para proteger la salud humana, contribuir a la mejora de la calidad de vida, mantener la biodiversidad y conservar los ecosistemas.

El autor afirma que “El eje analítico desarrollado se refiere a la identificación del impacto como resultado de la confrontación entre un proyecto y el entorno natural y humano en el cual se inserta, su necesaria evaluación y dimensionamiento aplicando las técnicas cuantitativas cualitativas de investigación que las ciencias sociales y humanas ponen a disposición, la definición y ejecución de medidas orientadas a prevenir, mitigar, compensar y controlar dichos impactos y, finalmente, la evaluación de los costos de gestión para su inclusión en el costo total del proyecto como vía de internalización.” (Angel S, 2001) todo esto muestra que es de vital importancia realizar un completo estudio ambiental para conocer la magnitud del impacto del proyecto sobre la zona en la que se realizará el mismo y los recursos que se obtendrán de este.

4.1.9. Análisis social

Según el autor el análisis social “Consiste en comparar los beneficios con los costos que dichos proyectos implican para la sociedad, es decir, consiste en determinar el efecto que el proyecto tendrá sobre el bienestar de la sociedad (bienestar social de la comunidad)” (Ruth, 2019, pág. 03) todo es para encontrar las externalidades de un proyecto social, que pueden ser tanto negativas como positivas, por ejemplo la contaminación ambiental que pueda generar un proyecto en un sector.

Según el autor en este análisis se debe “comparar los beneficios y costos que una determinada inversión pueda tener para la comunidad de un país en su conjunto. No siempre un proyecto que es rentable para un particular es también rentable para la comunidad y viceversa.” (Ruth, 2019, pág. 04) con todo esto se analiza de que se debe tener claro cuál es el objetivo del proyecto público o social que se está evaluando, pues se busca maximizar el bienestar de la sociedad en su conjunto como consecuencia de la disponibilidad de más bienes y/o servicios, así como la utilización de factores productivos, por ejemplo, mano de obra e insumos.

El autor afirma que “la evaluación social de un proyecto considera los precios sombra o sociales para dicho cálculo, pues buscan medir el efecto, tanto directo como indirecto, que tendrá dicho proyecto para la sociedad o comunidad en la que estará inserto” (Ruth, 2019, pág. 05) esto muestra que se debe analizar si el proyecto tiene un efecto y/o impacto negativo o positivo en el sector donde se va a realizar y para la comunidad perteneciente al mismo para así tomar decisiones de mejoramiento del proyecto.

4.1.10. Análisis económico

El autor afirma que “El análisis económico es la base del estudio teórico y académico de las economías. Su centro de investigación es el comportamiento de los individuos y organizaciones a la hora de tomar decisiones e interactuar con el resto de los agentes” (Galán, 2018) también nos dice que “Gracias a las herramientas del análisis económico ha sido posible ir abordando progresivamente en la literatura

académica el estudio de las conductas racionales. Es decir, de la manera en que consumidores y productores optan por diferentes alternativas mientras ejercen o ponen en práctica una actividad económica” (Galán, 2018) con estas dos afirmaciones muestra el autor que es muy importante y esencial a la hora de realizar un proyecto la creación de un análisis económico, ya que esto muestra de que no se puede realizar uno sin comenzar con un análisis económico porque esto nos sirve para tomar las distintas decisiones frente a las situaciones negativas y positivas en la parte económica del proyecto.

El autor dice que la “capacidad de la empresa para generar beneficios, ser redituable y, en un sentido amplio, generar excedente durante un periodo determinado. Se considera el motor de la empresa y se mide por el rendimiento de sus activos (rentabilidad económica)” (Nogueira Rivera, 2016) con esto muestra que el análisis económico es una forma de abordar los problemas económicos y que es una forma de observarlos más que un método para opinar sobre ellos.

4.1.11. Análisis financiero

El autor nos dice que “Debido a los grandes y apresurados cambios en el entorno empresarial, los gerentes enfrentan la necesidad de poseer conocimientos de alto nivel que les permitan tomar decisiones rápidas y oportunas, ello requiere la aplicación de herramientas útiles para gestionar eficientemente sus empresas y alcanzar los objetivos establecidos.” (Nava Rosillón, 2009) y también afirma que “Generalmente en las organizaciones se presentan problemas financieros que resultan difíciles de manejar; enfrentar los costos financieros, el riesgo, baja rentabilidad, conflictos para financiarse con recursos propios y permanentes, toma de decisiones de inversión poco efectivas, control de las operaciones, reparto de dividendos, entre otros” (Nava Rosillón, 2009) con las dos citas mencionadas anteriormente Se puede ver que para todos los problemas anteriormente mencionados el análisis financiero se convierte en la herramienta clave dentro de una empresa es importante, ya que permite conocer su gestión financiera y económica ayudando a solucionar los problemas de dicha índole y así alcanzar los objetivos que es el propósito principal.

El autor dice que “Este análisis se basa en la interpretación de los sucesos financieros ocurridos en el desarrollo de la actividad empresarial, para lo cual utiliza técnicas que una vez aplicadas llevan a una toma de decisiones acertadas; aunado a que contribuye a examinar la capacidad de endeudamiento e inversión de la empresa, tomando como punto de inicio la información aportada por los estados financieros” (Nava Rosillón, 2009) aquí se puede ver de que con un buen análisis financiero las organizaciones tomarían las decisiones de una forma aceptada y para ello es necesario que la misma organización haga uso de indicadores financieros que se han venido utilizando desde épocas anteriores, los cuales han sido eficientes siempre y cuando se los aplique correctamente.

Se puede visualizar que el análisis financiero dispone de técnicas cuya aplicación permite un análisis e interpretación de los resultados que va desde determinar la gestión de los recursos financieros disponibles en el presente hasta la predicción de una quiebra de la empresa en el futuro más próximo, Por lo tanto un análisis financiero es una herramienta que logra una gestión financiera eficiente; en el cual nos permite llevar un control adecuado del uso de los activos y de los recursos financieros que están destinados para las inversiones, a través de un análisis profundo que permita visualizar los recursos propios o provenientes de terceros que tiene la empresa.

4.1.12. Análisis de riesgos

El autor afirma que “El análisis de riesgos nos propone formas de evaluarlos, clasificarlos y enfrentarlos, y, aunque existen muchas formas de hacerlo, la experiencia ha demostrado que el método FMEA (Análisis de Modos y Efecto de Fallas), es muy utilizado durante el diseño y la producción de un producto nuevo, La importancia del método es el modelado de la propagación de fallas que permite no solo un enfoque automatizado sino también resultados de análisis adicionales significativos que pueden usarse para respaldar la confiabilidad y la seguridad” (Hurtado, 2019, pág. 09) aquí se puede evidenciar que Inicialmente, los AR pueden ser utilizados para identificar y categorizar amenazas de mayor envergadura o preocupación. Esta evaluación puede ser usada como la base de un chequeo de los riesgos, identificando prioridades para promover evaluaciones más detalladas y decisiones concretas a la hora de gestionarlos por parte de la organización que la lleve a cabo.

El autor nos dice que “El análisis de los riesgos determinará cuáles son los factores de riesgo que potencialmente tendrían un mayor efecto sobre nuestro proyecto y, por lo tanto, deben ser gestionados por el emprendedor con especial atención” (comunidad de madrid, 2006, pág. 2) se puede decir que después del análisis de los riesgos se llevaría a cabo una clasificación de los mismos los cuales son arrojados por dicho análisis y así gestionarlos en orden, primero los que tengan mayor impacto negativo en el proyecto.

El autor afirma que “Desde tiempos remotos en que la noción de riesgo era más intuitiva, hasta los modernos estudios científicos sobre el tema, el conocimiento de los riesgos en las más diversas esferas de la vida social ha permitido prevenir y enfrentar desastres naturales, tecnológicos y sanitarios; facilitar el comercio; proteger inversiones de distinto tipo; disminuir la tasa de accidentalidad laboral y de tránsito, entre otras muchas que harían interminable la lista” (Tocabens, 2010) con lo anterior se puede ver que al estudiar los riesgos se evidencia que estos dependen de las circunstancias de cada área o proceso específico, por eso deben de ser presentados los distintos riesgos, observarlos según su clasificación, en la cual se muestra la importancia, la severidad y la probabilidad de ocurrencia.

4.2. MARCO CONCEPTUAL

Análisis económico

El análisis económico es la base de la teoría económica y la investigación académica. Su centro de investigación es el comportamiento de individuos y organizaciones a la hora de tomar decisiones e interactuar con otros agentes, este tiene dos aspectos principales que componen el análisis económico son la macroeconomía y la microeconomía; Por tanto, si bien el primero se centra en las políticas monetarias y fiscales del país, el segundo se centra en las empresas y los hogares; Cabe señalar que el alcance del análisis económico va desde los temas más básicos hasta grandes agregados económicos. Es decir, se estudia desde la selección de candidatos hasta las instrucciones del gobierno.

Plan de empresa

El Plan de Empresa es un documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina la viabilidad técnica, económica y financiera del mismo y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto; Es una herramienta imprescindible cuando se quiere poner en marcha un proyecto empresarial, sea cual fuere la experiencia profesional del promotor o promotores y la dimensión del proyecto, Para empresas ya establecidas, un Plan de Empresa bien diseñado puede ayudar a reconducir algún aspecto comercial, productivo, organizativo o financiero. Además, puede utilizarse como base sobre la que se levanten proyectos de crecimiento o diversificación de la actividad principal, la prueba de resistencia al ácido es un indicador para determinar la capacidad de la empresa para generar flujo de efectivo (excluyendo el inventario) en el corto plazo.

Prueba acida

Este determina la capacidad de pago de la empresa sin tener que ejecutar su inventario o activos fijos, es decir, sin tener que venderlos, La disponibilidad de efectivo, activos y el derecho a convertir fácilmente en efectivo de la empresa se expresa en efectivo, inversiones a corto plazo, carteras de inversiones e inventarios.

Margen operacional

Este analiza el grado de eficiencia que una empresa puede generar al desarrollar la misión de la empresa (es decir, sus operaciones). Puede identificar si las operaciones propias de la empresa pueden generar ingresos por sí mismas, sin tener que depender de operaciones no propias, independientemente de si obtiene financiamiento externo.

Razón corriente

La razón corriente indica que una empresa tiene la capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras, deudas o pasivos a corto plazo debido a su capacidad para generar flujo de efectivo, en función de la capacidad de los activos actuales de la empresa para generar flujo de efectivo, se puede evaluar su capacidad para pagar o cumplir las promesas.

Estudio financiero

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sostenible, sobre vivible y rentable a lo largo del tiempo; es la parte básica de la evaluación de proyectos de inversión. Puede analizar el nuevo negocio de la empresa, la organización en curso o la nueva inversión, como crear una nueva área de negocio, adquirir otra empresa o invertir en una nueva planta de producción, Para realizar esta investigación se utilizó información de diversas fuentes, tales como estimaciones de ventas futuras, costos, inversiones realizadas, estudios de mercado, demanda, costos laborales, costos de financiamiento, estructura tributaria, etc. En una empresa, la supervivencia está estrechamente relacionada con su rentabilidad y hablamos de rentabilidad a largo plazo, porque viabilidad no significa necesariamente que sea siempre rentable. Por lo general, la empresa no puede ser rentable durante un período de tiempo. En la etapa inicial de la empresa conjunta, la empresa debe asumir los costos que pueden traer beneficios futuros, como publicidad, costos organizacionales y compras de inventario de materiales. Pero debe haber expectativas de ganancias en el futuro.

Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de interés o la tasa de rendimiento que ofrece una inversión. En otras palabras, es el porcentaje de ganancias y pérdidas que la inversión representa en el monto no retirado del proyecto este es una medida estrechamente relacionada con el valor actual neto (VAN) que se utiliza para evaluar proyectos de inversión. Para un proyecto de inversión dado, también se define como el valor de la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero.

Viabilidad

Este es la opción de que un proyecto se pueda llevar a cabo, con una cierta continuidad en el tiempo. Para ello debe tenerse en cuenta los recursos que precisa, los que tiene y la capacidad para obtenerlos, en el caso de que cuente con los suficientes medios para ejecutar la idea empresarial, se podría decir que el proyecto es viable y al margen de la idea a desarrollar será preciso que se haga con anterioridad a su puesta en marcha un exhaustivo estudio de los distintos condicionantes y factores que participan en el proceso para garantizar su viabilidad.

Empresa

Es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas en general, una empresa también se puede decir que es una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios.

Emprendimiento

Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos.

Ventaja competitiva

Es cualquier característica que aísla a nuestra empresa de los competidores. Decimos que es una ventaja competitiva sostenible cuando permanece en el tiempo, Por ventaja competitiva se entienden las características o atributos que posee un producto o una marca que le dan una cierta superioridad sobre sus competidores inmediatos. Esta superioridad, allí donde exista, es de carácter relativo, pues se refiere al competidor mejor situado en el producto mercado. Se habla, entonces, del competidor más peligroso o también del competidor prioritario.

Capital de trabajo

El capital de trabajo es un recurso necesario que requiere una empresa o institución financiera para realizar negocios con normalidad. Es decir, la empresa es capaz de realizar sus funciones y actividades en el corto plazo, El capital de trabajo muestra el saldo de activos y pasivos (deudas o compromisos de pago) propiedad de la empresa, mostrando así si tiene suficiente capacidad operativa antes de obtener ganancias. De esta forma, se sabe si es necesario aumentar el capital para continuar con su negocio, si desea invertir o gastar mucho dinero, o simplemente mejorar la gestión de la empresa, esta financiación es fundamental para comprender el proceso empresarial.

La TIO

Es el índice más bajo utilizado para determinar el valor actual neto del flujo de caja futuro del proyecto. Es la rentabilidad más baja que debe tener el proyecto al tomar otras decisiones o decisiones de inversión para no invertir en recursos. Otro

proyecto, también se puede decir que es la tasa de rendimiento de la inversión aplicada al cálculo del valor presente. En otras palabras, si los inversores eligen aceptar una cierta cantidad de dinero en el futuro y compararla con la misma cantidad de dinero hoy, será la tasa de rendimiento más baja esperada.

Acuicultura

Es una técnica agrícola que implica la intervención en el proceso de reproducción para incrementar la producción de recursos acuáticos. En los últimos años, el uso de esta tecnología ha permitido convertir muchos ríos, lagos, lagunas costeras y zonas costeras en fuentes de agua. De los recursos acuáticos, gracias a la comprensión y predicción de las actividades de desarrollo de especies en estas áreas; Asimismo, también se considera una actividad multidisciplinar, por constituir una empresa productiva que utiliza conocimientos sobre biología, ingeniería y ecología para ayudar a solucionar los problemas nutricionales que se presentan durante el proceso de siembra. Las actividades que se realizan se llevan a cabo durante el desarrollo productivo, se denomina piscicultura.

Ventajas del proceso de piscicultura

Siempre que haya suficiente suministro de agua, la construcción de estanques se puede realizar en cualquier tipo de terreno; Por lo general, la producción de pescado se puede calcular según las necesidades de los clientes o del mercado, pero en la pesca manual es difícil saber la cantidad encontrada y obtenida, el proceso de engorde se puede controlar aumentando o mejorando la alimentación; de igual manera se pueden encontrar modificaciones o cambios genéticos, como los peces bisexuales, es decir, presentan órganos tanto masculinos como femeninos, lo que permite la autofecundación y ganancias en peces; Generaciones con mejores características en cuanto a tamaño y calidad de reproducción. Cabe destacar que el cultivo de pescados debe ser rentable, es decir, siempre se debe recuperar la inversión y se debe obtener un beneficio razonable. Bajo esta circunstancia se propuso la piscicultura agrícola industrializada: se trata de un proceso que involucra la cría de peces, la producción de alevines y todo su crecimiento, hasta que alcanzan un tamaño y peso adecuado para la venta.

Valor presente neto

El valor presente neto (VPN) o valor presente neto (VPN) es la suma del valor presente de los flujos de efectivo individuales. Traducción, ¿qué nos aporta? Es una herramienta que nos permite determinar la viabilidad de una inversión o proyecto ¿Cómo implementar? Consiste en restar el monto de la inversión inicial del valor presente del flujo que se espera recibir en diferentes períodos en el futuro. Por tanto, incluso a medio y largo plazo, se puede obtener previsiones.

El flujo de fondos

Se refiere a la cantidad de dinero, efectivo y crédito que entra y sale de la empresa. El flujo de caja positivo significa que se recibe más dinero que el gasto, y el flujo de caja negativo es más que el efectivo necesario para pagar los gastos comerciales.

Margen neto

Con este indicador, primero puede analizar la capacidad de la empresa en su conjunto para obtener ganancias de la generación de ingresos operativos, aunque este indicador puede analizar toda la organización, no puede analizarse de forma aislada, porque un margen de beneficio neto positivo puede ser un aumento en los ingresos, en lugar de ser exclusivo de las operaciones de la empresa (como el rendimiento de una cartera). Liquidez restante).

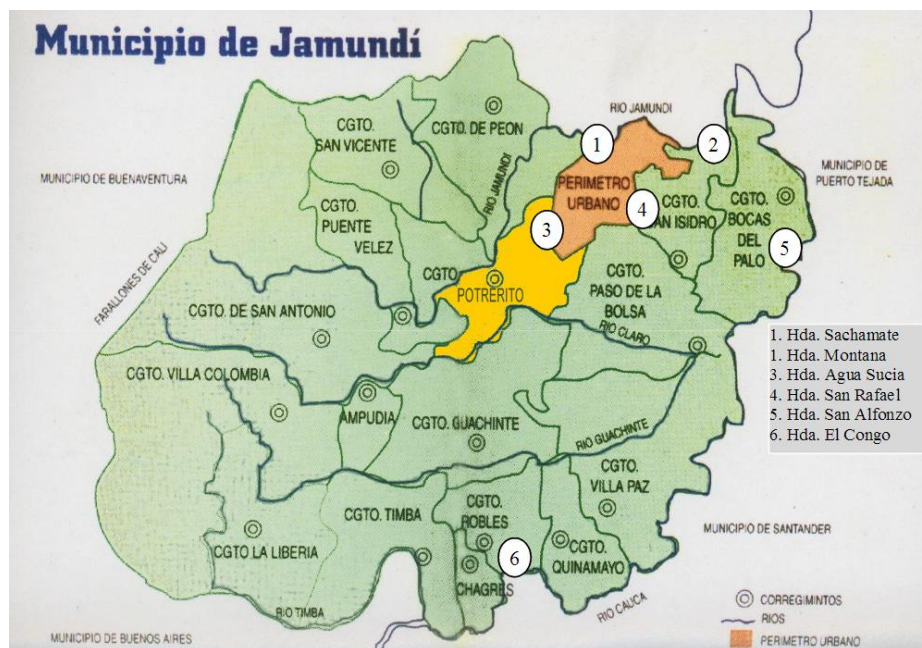
Requerimientos medio ambientales

Los requerimientos ambientales representan una amplia variación de distintos parámetros, que se van ajustando a los diferentes ambientes del entorno y al tipo de especie que se piense criar, logrando soportar distintos rangos estipulados para su hábitat.

4.3. Marco contextual

Este municipio cuenta con algunas características que permiten que la producción piscícola sea favorable, entre ellas tenemos la cercanía con la ciudad de Cali y el municipio de Santander de Quilichao y Caloto en el departamento del Cauca. Es por esto que se pueden conseguir proveedores que suministren los alevinos para la crianza en los estanques de la organización que tengan una excelente calidad. Además, se puede entablar una relación de negocios con proveedores que brinden alevinos dulces como: la tilapia, el bagre, la cachama, el boca chico, entre otros; todo esto hace que sea más fácil obtener la materia prima y el transporte del mismo.

Ilustración 9: Mapa del municipio de Jamundí



Fuente: (Muñoz G., 2011)

En este documento se encuentra la caracterización de las subregiones o zonas con aspectos biofísicos, agro ecológico, encontrando mapas con su integración socio económica, y arreglos productivos predominantes, en los cuales se incluyeron aspectos como clima, suelos, agua, actividades agropecuarias predominantes, infraestructura de mercados, mercados con sus principales productos, mercado de insumos y productos, mercado de mano de obra etc. Tipificación de los sistemas de producción en los cuales se incluyen, localización geográfica y agro ecológica, tamaño de las fincas, nivel de capacitación, estructura de la mano de obra, renglones productivos y otros. Tipificación de productores, que incluyen los grupos de productores rurales con características similares, clases de cultivos, tamaño de predios y grupos de productores a los cuales se les puede brindar el servicio de asistencia técnica directa rural.

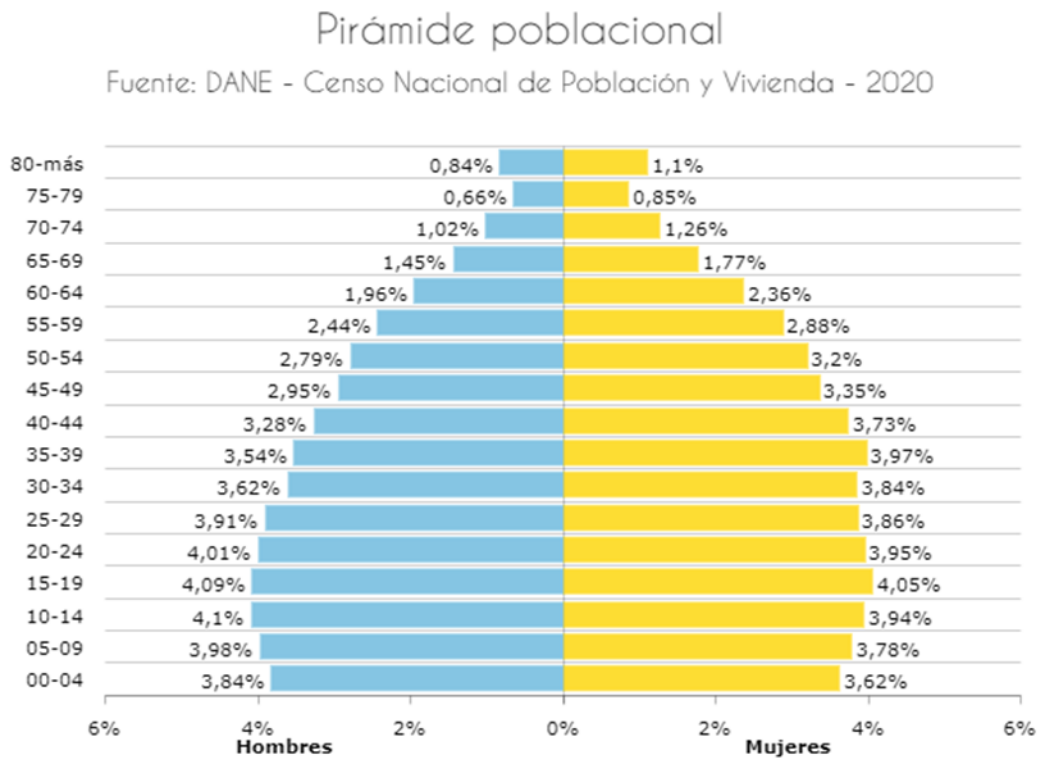
En este contexto el municipio de Jamundí, a través de la secretaria de ambiente y desarrollo agropecuario sostenible como el ente gubernamental municipal que debe desarrollar las actividades inherentes al programa agropecuario municipal, en aras de que el municipio de Jamundí en su componente rural brinde mejores oportunidades de desarrollo social sostenible al pequeño y mediano productor. Para lograr consolidar este programa se hace indispensable la participación activa de un equipo interdisciplinario de la comunidad rural, el municipio y las demás entidades de la región, gubernamentales o no gubernamentales para la gestión y ejecución de este programa.

El proyecto de la pesquera se va encontrar ubicada en el municipio de Jamundí, que tiene una “extensión de 557 kilómetros cuadrados; una altura sobre el nivel del mar de 975 m. en la cabecera municipal y tiene diversidad de climas y diferentes alturas con una máxima de 4.200 metros sobre el nivel del mar, y está ubicado al Sur del Departamento del Valle; a 24 kilómetros de la capital.

Entonces por su ubicación cercana a CALI se pueden conseguir proveedores que suministren un pescado de mar que tenga excelente calidad y; por otro lado, también está cerca de municipios como Santander de Quilichao y Caloto a unos 30 minutos en moto, donde se puede entablar una relación de negocios con proveedores que brinden pescado dulce como: tilapia, bagre, cachama, boca chico, entre otros; todo esto hace que sea más fácil obtener la materia prima y el transporte del mismo.

En cuanto al entorno demográfico, el municipio de Jamundí cuenta con una población de 167.147 Habitantes, con una población urbana: 130.114 habitantes con (77.8%) y una Población rural: 37.033 habitantes con (22.2%). De lo anterior se puede decir que la mayor parte de la población del municipio se encuentra en la zona urbana y de la población urbana se busca atraer personas.

Ilustración 10: Pirámide poblacional de Jamundí.



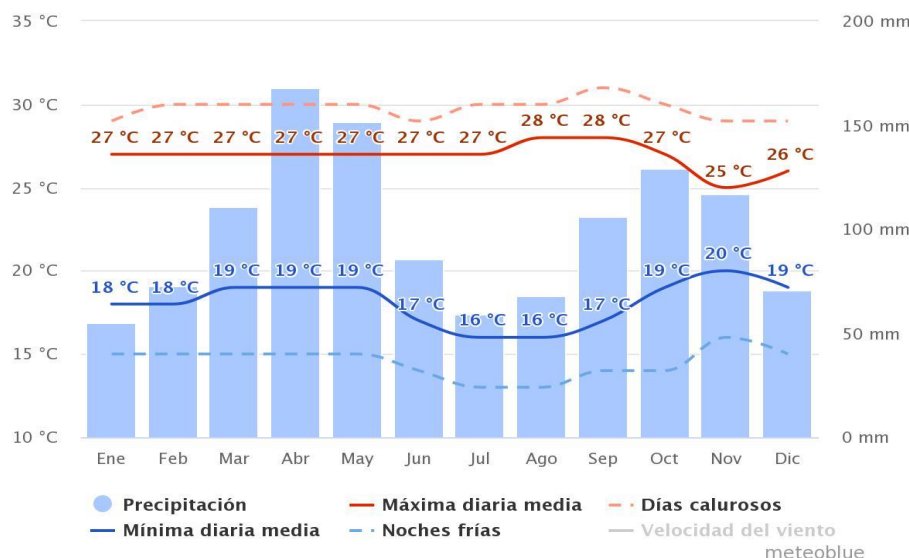
(DANE, 2020)

Clima

Las características climáticas del territorio de Jamundí se basan en la información suministrada de los anuarios meteorológicos de meteoblue.

Temperaturas medias y precipitaciones:

Ilustración 11: Climatización del municipio de Jamundí.



(metebblue, (2006-2020))

La "máxima diaria media" (línea roja continua) muestra la media de la temperatura máxima de un día por cada mes de Jamundí. Del mismo modo, "mínimo diario media" (línea azul continua) muestra la media de la temperatura mínima. Los días calurosos y noches frías (líneas azules y rojas discontinuas) muestran la media del día más caliente y noche más fría de cada mes en los últimos 30 años. Para la planificación de las vacaciones, usted puede esperar temperaturas medias, y estar preparado para días más cálidos y más fríos. Las velocidades del viento no se visualizan normalmente, pero se pueden ajustar en la parte inferior de la gráfica.

Agua

Fuente Superficial En el Municipio de Jamundí, existen tres sistemas hidrográficos de importancia como son el Río Jamundí, Claro y Timba los dos primeros nacen en el Parque Nacional Natural Farallones de Cali, y generan una red de tributarios importantes por su cobertura y significancia Ambiental. El Municipio de Jamundí posee un gran potencial de Recursos hídricos, lo cual le ha permitido ser considerado como una importante fuente de abasto para la ciudad de Cali. La cantidad y calidad de los caudales del Río Timba, Claro y Jamundí, han permitido fomentar la recreación dominical para las poblaciones circunvecinas, generando

una actividad económica importante de tipo local, planteando la necesidad de zonificar un área como de uso recreacional.

Esto es algo que favorece en gran medida a la organización cosmos ya que la piscicultura necesita en gran medida fuentes hídricas que sean una gran fuente de abasto ya que el agua es el aire de los peces, es el medio donde ellos se desarrollaran y es uno de los puntos clave para poder crear una piscicultura ya que sin agua no hay cria de peces entonces desde este punto de vista el municipio es un buen punto para la creación de estanques para la cría de alevinos.

Ilustración 12: Sistemas hidrográficos.



(secretaria de ambiente y desarrollo agropecuario, (2012-2015))

Aguas subterráneas

El conocimiento de los recursos de las aguas subterráneas, la evaluación de sus reservas, su explotación racional y su conservación son de vital importancia para la valoración del desarrollo agrícola, económico e industrial de una región.

Las aguas subterráneas ofrecen grandes ventajas como la regulación de caudales por acumulación natural y la protección contra la pérdida por evaporación y las poluciones superficiales. Las aguas subterráneas presentan una riqueza natural, difícil de incrementar o incluso a veces de renovar. Esta herencia debe conservarse en cantidad y calidad y debe usarse con prudencia. Todo programa de explotación se establecerá con el fin fundamental de evitar su agotamiento, causa de graves

fracasos y de crisis económicas y humanas. De ahí la importancia del balance y uso sostenible de este recurso. Los estudios deben hacer referencia a toda la hidrología, definiendo esto como la ciencia de las aguas de la tierra, uno de sus medios importantes es la geología aplicada al ciclo del agua.

4.4. Metodología

4.4.1. Métodos de investigación

En el siguiente proyecto se utilizaron dos métodos de investigación, los cuales son: el método de investigación científica, se emplearon para poder llevar a cabo el análisis del proyecto de piscicultura que se desea, por ende, se siguió una serie de pasos que conducen a la búsqueda de conocimientos de cómo se puede hacer que una piscicultura rentable en el mercado tan competitivo en la actualidad, se aplicaron unos métodos como lo son:

Exploratoria

“Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes. Es decir, cuando la revisión de la literatura reveló que tan sólo hay guías no investigadas e ideas vagamente relacionadas con el problema de estudio, o bien, si deseamos indagar sobre temas y áreas desde nuevas perspectivas.” (sompieri, 2014, pág. 91).

Este método de investigación se utilizó ya que se buscó e indago información acerca de que tanto a aumento la industria pesquera a nivel internacional, nacional y regional, como las actividades pesqueras puede contribuir a un desarrollo económico del país además de cómo puede esta ser rentable, que estrategias debe emplear esta para competir en el mercado y de cómo puede esta mermar los costos de la materia prima si esta produce o cultiva el pescado que necesita de una forma que exista una piscicultura sostenible y rentable.

Descriptivo

“Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir, únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas.” (sompieri, 2014, pág. 92).

En este sentido, “los estudios descriptivos suelen realizarse en los primeros pasos de una investigación; con ellos se pretende detectar regularidades en los fenómenos objeto de estudio, describir asociaciones entre variables y generar hipótesis que puedan ser contrastadas en estudios posteriores, sin establecer relaciones de causa-efecto”. (J.Casas Anguita, 2003)

se desarrollará una encuesta donde se cumplan todos los factores y variables que se necesitan para que se tenga cumplimiento de los instrumentos

Instrumentos

Confiabilidad

Es la capacidad de un instrumento para obtener mediciones que correspondan a la realidad que se pretende conocer.

Un instrumento es confiable si los datos que se obtienen son iguales al ser aplicados a los mismos sujetos en dos ocasiones diferentes.

Si un instrumento no es confiable, tampoco es valido

Validez

Es el grado en que un instrumento logra medir lo que pretende medir, asea es un criterio para evaluar calidad

Observación

Registro visual de una situación real, consignando los acontecimientos según algún esquema previsto.

- Primero definir los objetivos que se persiguen; determinar su unidad de observación.
- Debe ser planificada, para que reúna los requisitos de validez y confiabilidad.
- Se debe preparar a los observadores.
- La observación participante: El investigador al recolectar los datos se involucra directamente con la actividad objeto de la observación.

La observación no participante: No tiene ningún tipo de relación con los sujetos que serán observados ni forma parte de la situación en que se dan los fenómenos en estudio.

La encuesta: se define la encuesta, como “una técnica que utiliza un conjunto de procedimientos estandarizados de investigación mediante los cuales se recoge y

analiza una serie de datos de una muestra de casos representativa de una población o universo más amplio, del que se pretende explorar, describir, predecir y/o explicar una serie de características” (Garcia, 1979)

La encuesta Busca especificar propiedades y características importantes de cualquier fenómeno que se analice. Describe tendencias de un grupo o población.

En la planificación de una investigación utilizando la técnica de encuesta se pueden establecer las siguientes etapas:

- Identificación del problema.
- Determinación del diseño de investigación.
- Especificación de las hipótesis.
- Definición de las variables.
- Selección de la muestra.
- Diseño del cuestionario.
- Organización del trabajo de campo.
- Obtención y tratamiento de los datos.
- Análisis de los datos e interpretación de los resultados.

De acuerdo a lo Mencionado por (J.Casas Anguita, 2003).

4.4.2. Fuentes de información

Las fuentes de información que se utilizaron para validar este proyecto fueron las encuestas, la página del ministerio de agricultura, la AUNAP, ya que se buscó información de empresarios dueños de pesqueras que llevan más de 5 años en el mercado, se buscó en la página de la FAO como se puede hacer una piscicultura sostenible. Estas fuentes de información contribuyeron al planteamiento y análisis de este proyecto.

Procedimiento

El procedimiento con el que se ha realizado la recolección y recopilación de la información para analizar el estudio de viabilidad del proyecto de piscicultura es realmente viable en el lugar donde se pretende poner en marcha, primero se ha comenzado con la recopilación y recolección de la información de libros, páginas web.

Después se realizó la búsqueda de la muestra con el análisis de las personas potenciales a la cuales se les apuntaría con este proyecto, ya después es la aplicación de las técnicas de recolección de información con el cual se le realiza una encuesta a 163 personas de manera virtual por medio de la aplicación google formularios por la cual adquirimos estadísticas sobre la opinión de este grupo de personas planteando unas preguntas que nos ofrecerían una imagen de si es o no factible y viable este proyecto.

4.4.3. Tipo de investigación

El tipo de investigación que nos servirá para desarrollar el trabajo es de tipo descriptivo, con ella buscaremos todas las características más importantes de toda la información analizada, de ésta manera se puede realizar un estudio de la información y con ella se abrirá paso a determinar las alternativas de información correspondiente de acuerdo a los objetivos planteados del estudio y de esta manera relacionarlo con todos los factores que determinan que sea viable el proyecto.

4.4.4. Método de estudio

El método que se va desarrollar está basado en un análisis cuantitativo y cualitativo de todas las partes que se encuentran involucradas dentro de toda la información a estudiar, donde se emplea con una selección de alternativas que sustentan y profundizan el conocimiento, la caracterización de la información recopilada y la creación de hipótesis argumentadas.

4.4.5. Diseño metodológico

El diseño metodológico va organizado de acuerdo al paso a paso de los diferentes procesos de estudio que se van elaborar para determinar un concreto y clasificado estudio de la información, de esta manera se abordará un análisis detallado de cada uno de los procesos, suministrando de manera argumentativa el cumplimiento a los objetivos establecidos.

Dicho lo anterior, se quiere elaborar un estudio de viabilidad del proyecto empresarial de piscicultura en la vereda San Miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca, por ello, se empezará por la recolección de la información y la

divulgación de resultados obtenidos, en base al análisis requerido a lo largo de la investigación.

4.4.6. Población muestra

Este estudio se va a manifestar en base a los habitantes de Jamundí Valle de Cauca pertenecientes a los estratos dos (2), tres (3) y cuatro (4), de este porcentaje de personas se tomará una pequeña muestra que nos suministrará la información correspondiente a la perspectiva de los proyectos piscícolas de la zona.

Tamaño de la muestra

Según el autor “La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados. Es necesario aclarar que cuando se habla de población de estudio, el término no se refiere exclusivamente a seres humanos, sino que también puede corresponder a animales, muestras biológicas, expedientes, hospitales, objetos, familias, organizaciones, etc.; para estos últimos, podría ser más adecuado utilizar un término análogo, como universo de estudio. Es importante especificar la población de estudio porque al concluir la investigación a partir de una muestra de dicha población, será posible generalizar o extrapolar los resultados obtenidos del estudio hacia el resto de la población o universo.” (Arias Gómez, Villasís Kever, & Miranda Novales, 2016, pág. 3)

Tabla 2: Tamaño de la muestra

Número de habitantes del municipio de Jamundí	Numero de predios de la zona urbana en el estrato #2	Numero de predios de la zona urbana en el estrato #3	Numero de predios de la zona urbana en el estrato #4
130.114 habitantes	20.520 habitantes	9.931 habitantes	7.042 habitantes
N: TOTAL DE LA POBLACION		20.520 + 9931 + 7042	
N: TOTAL DE LA POBLACION		37.493	

(Elaboracion propia, 2021)

n: Tamaño de la muestra

N: Población universo: 37.493

E: Error máximo admisible 6,45%

P: Probabilidad de éxito 0.50

Q: Probabilidad de fracaso 0.50

Z² coeficiente de confianza.

Grado de confiabilidad 90%

Formula:

n:	$\frac{N * (Z^2) * (P) * (Q)}{[e^2 * (N-1)] + [Z^2 * (P) * (Q)]}$
----	---

n:	$\frac{37.493 * (1,645)^2 * (0,5) * (0,5)}{[(0,0645)^2 * (37.493-1)] + [(1,645)^2 * (0,5) * (0,5)]}$
----	--

n:	$\frac{37.493 * (2,706025) * (0,25)}{[(0,00416025) * (37.492)] + [(2,706025) * (0,25)]}$
----	--

n:	$\frac{(101.456,995325) * (0,25)}{(155,976093) + (0,67650625)}$
----	---

n:	$\frac{25364,24883}{156,6525993}$
----	-----------------------------------

n:	163
----	-----

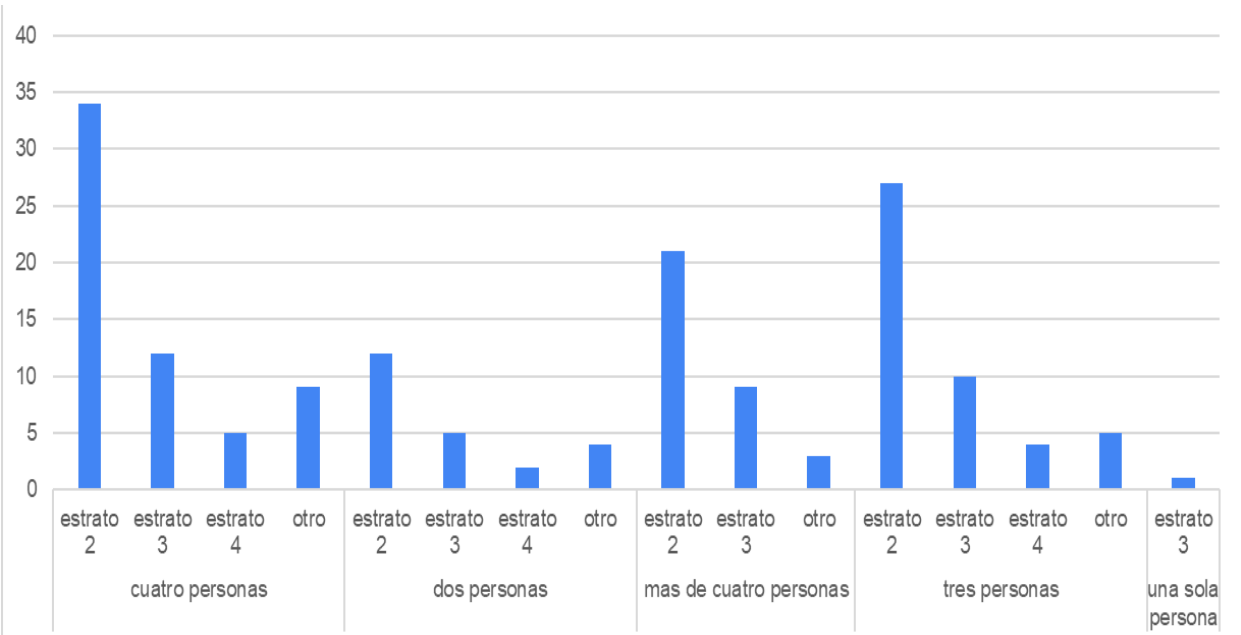
El número de las encuestas a realizar por el sector, da un total de 163, la cuales se verán ya lo indicado para los estratos socioeconómicos 2, 3, y 4.

4.4.7. Aplicación de estudio

La encuesta se realizó a 163 personas de los estratos socioeconómicos 2, 3 y 4 del municipio de Jamundí. La información para las preguntas fue de opción cerrada, las cuales realizo los autores, se hizo una prueba piloto de la misma a 30 personas para comprobar el nivel de facilidad para el entendimiento de las distintas preguntas de la encuesta; y después de las distintas correcciones se procedió a realizar el estudio con las 163 personas de lo cual se obtuvieron como resultado la siguiente información:

Número de miembros de las unidades familiares y estrato socioeconómico.

Ilustración 13: Número de miembros de las unidades familiares y estratos socioeconómicos.

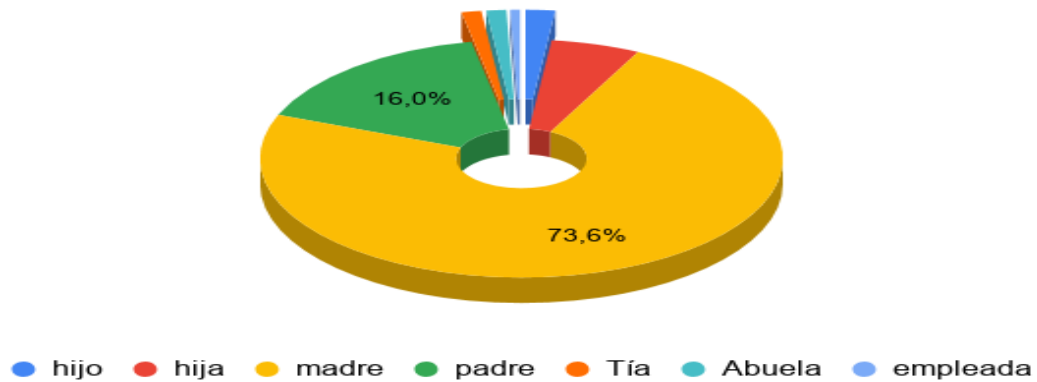


(Elaboracion propia, 2021)

Análisis: En la gráfica anterior se encuentran dos variables relacionadas las cuales son ¿Cuál es el número de miembros de su unidad familiar? Y ¿A qué estrato socio económico pertenece tu hogar? Al analizar la gráfica, Se puede observar que las familias del municipio de Jamundí están compuestas por una amplia cantidad de personas, lo cual ocasionara que su canasta familiar tenga una diversidad de productos alimenticios en una cantidad mayor, es por ello que la proteína de pescado tiene mucha probabilidad de estar presente en las compras, de cierto modo, al invertir en la proteína pescado, al ser una familia numerosa, la cantidad de este puede variar, de acuerdo a gustos y preferencias, y estaría sujeta a mayor inversión del producto, se puede ver que la mayoría de los hogares pertenecen a los estratos 2 y 3 en estos se encuentra el mayor número de hogares o familias que representan el mercado potencial, además, cuentan con el valor adquisitivo para demandar el producto, ya que no es de un alto valor monetario y lo pueden adquirir con gran facilidad, entonces este sería el nicho de mercado el cual atacaría la empresa cosmos.

Persona que realiza las compras de la canasta familiar en cada hogar.

Ilustración 14: Pregunta 3 de la encuesta

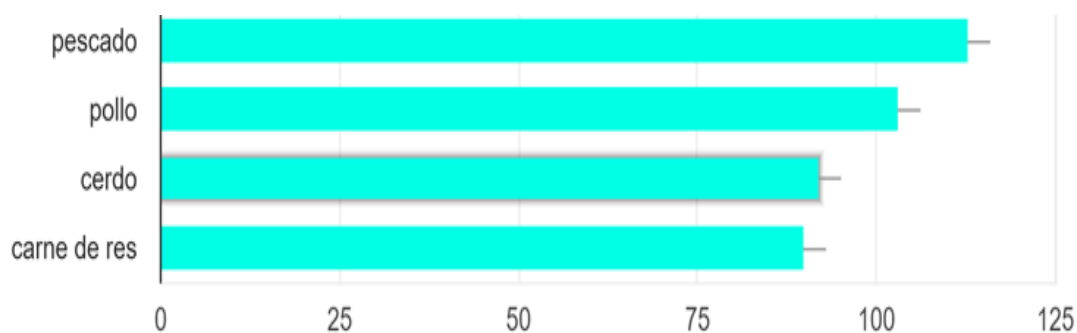


(elaboracion propia, 2020)

Análisis: El análisis de la gráfica determina que las madres son las principales en manifestar las acciones de la compra de la canasta familiar, lo cual permite que estas al relacionarse con el proceso de compra, desarrollen parámetros de calidad y diferenciaciones de productos y precios, se encuentran conscientes de que quiere la mejor alimentación, es por ello, que tienen atracción por los productos naturales, sin implicaciones químicas, y allí el producto proveniente de piscícolas tendría gran impacto.

Preferencias proteínicas.

Ilustración 15: Pregunta 4 de la encuesta



(elaboracion propia, 2020)

Análisis: de la anterior grafica se puede evidenciar que es viable ofertar el producto (pescado) en el municipio ya que es un producto apetecido por los encuestados obteniendo un número de 124 personas, teniendo una puntuación mayor que proteínas como el pollo o cerdo que son productos que en gran medida pertenecen a la canasta familiar.

Razones por las cuales el pescado no es de preferencia para el consumo.

Ilustración 16: Pregunta 5 de la encuesta



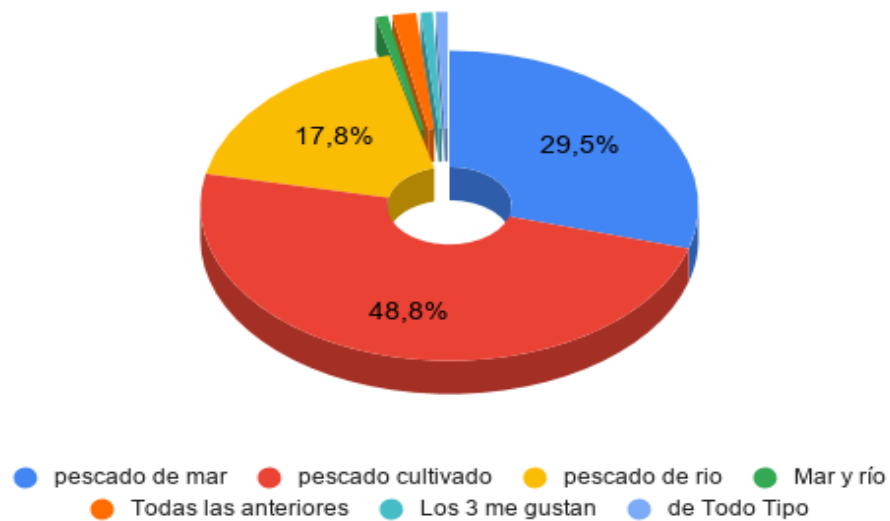
(elaboracion propia, 2020)

Análisis: El análisis de la gráfica otorga de cierto modo una estrategia, ya que al presentarse un alto porcentaje de personas que no se sienten atraídas por el pescado, se puede implementar acciones que eliminen estos inconvenientes que hacen que se pierda el consumo del producto, como encontrarse con espinas, ya

que estas podrían insertarse en la boca, y causar molestias, el olor también es de suma importancia, aunque de cierto modo los productos pesqueros que sustentan olores desagradables, son productos que utilizan implementaciones químicas.

Clase de pescado que consumen en los hogares.

Ilustración 17: Pregunta 6 de la encuesta



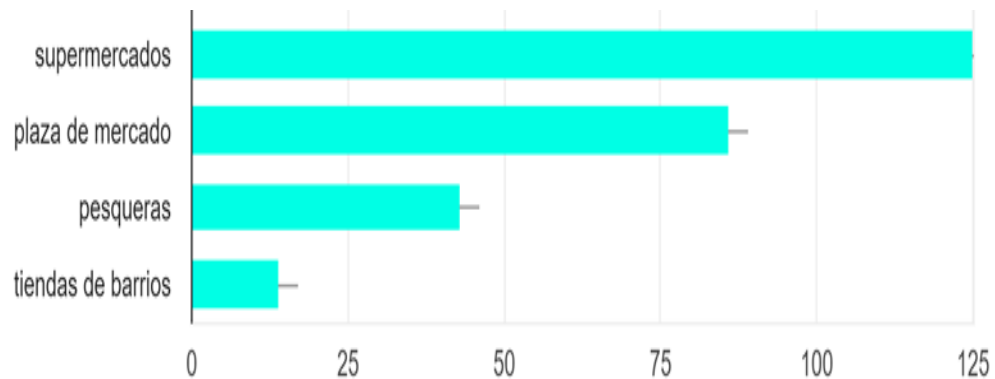
(elaboracion propia, 2020)

Análisis

Los resultados de la gráfica tienen gran relevancia con la búsqueda de viabilidad de nuestro estudio, aquí se determina que la información sustenta que los productos pesqueros cultivados son la mayor preferencia de las personas, de tal modo, al implementar proyectos piscícolas.

Lugar donde realizan las compras.

Ilustración 18: Pregunta 7 de la encuesta



(elaboracion propia, 2020)

Análisis: del anterior grafico se puede evidenciar que el competidor potencial del proyecto serían los supermercados porque de los encuestados escogieron dicha opción 138 personas, también sería la plaza de mercado que con un menor número obtuvo 99 personas y sin dejar de lado las pesqueras que obtuvo 48 personas.

Rango de precio que el entrevistado está en capacidad de invertir en la compra del pescado.

Ilustración 19: Pregunta 8 de la encuesta



(elaboracion propia, 2020)

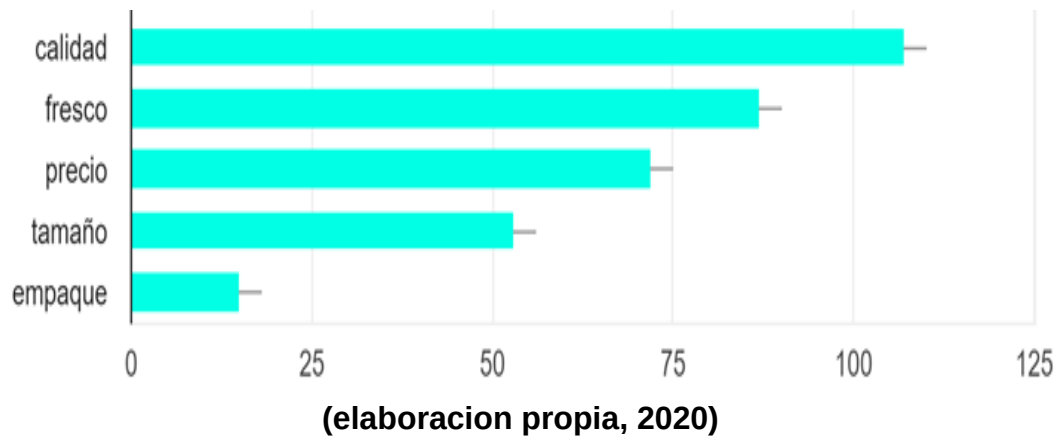
Análisis

Del anterior grafico se puede evidenciar que los clientes están dispuestos a invertir en los productos que ofrece el proyecto entre 0 a 30.000 pesos, otros entre 31.000

y 50.000 pesos entonces estos serían precios bases para plantear los precios de los productos que se lanzarían al mercado.

Variables que consideran importantes a la hora de comprar pescado.

Ilustración 20: Pregunta 9 de la encuesta

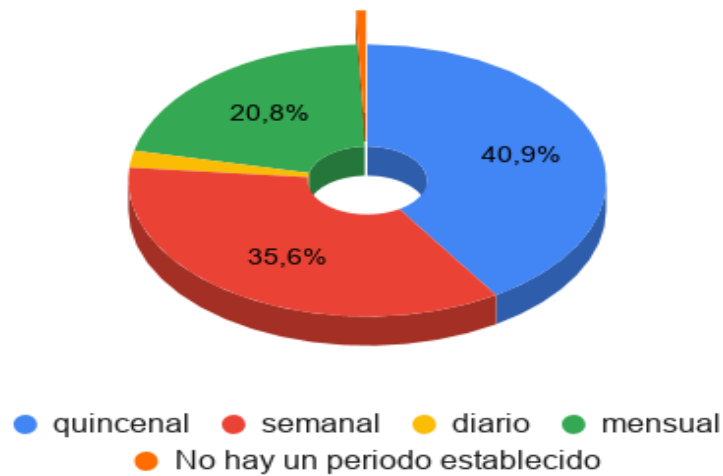


Análisis

Del anterior grafico se puede evidenciar que los encuestados por la variable que más se inclinan a la hora de comprar pescado es por la calidad lo cual obtuvo 118 personas, antes que variables no menos importantes que esta, tales como el precio con 80 personas, lo fresco 98 personas, el tamaño del producto 59 personas y el empaque del mismo con 17 personas; todo esto nos dice que los encuestados ante todo quieren que se les entregue un producto de alta calidad para el consumo.

Frecuencia con la que consumen pescado en los hogares.

Ilustración 21: Pregunta 10 de la encuesta



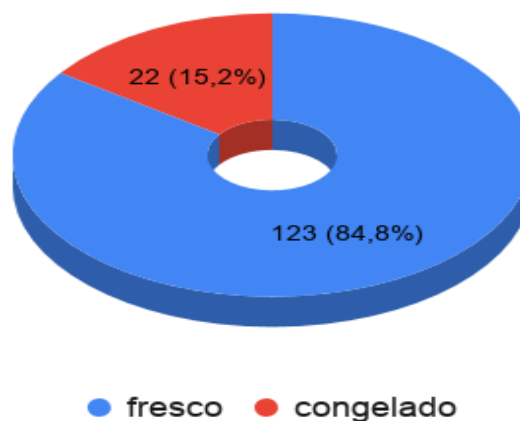
(elaboracion propia, 2020)

Análisis

Del anterior grafico se puede evidenciar que la frecuencia con la cual consumen pescado los entrevistados es en periodos más largos ya sea semanal mensual y/o quincenal las cuales fueron las variables que más seleccionaron los encuestados; pero el periodo más corto el cual es consumir pescado diariamente fue pocamente seleccionado.

Preferencias de la presentación del pescado a la hora de la compra.

Ilustración 22: Pregunta 11 de la encuesta



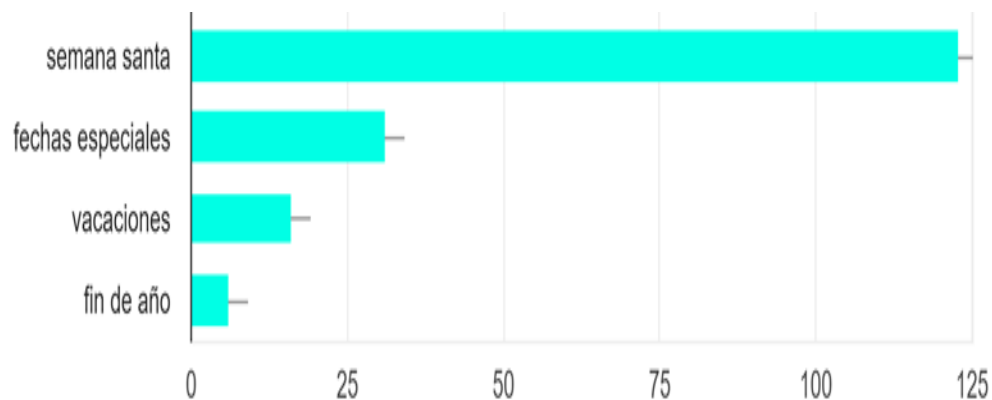
(elaboracion propia, 2020)

Análisis

Este grafico muestra que los encuestados prefieren la entrega del producto de manera fresca para la preparación y el consumo del mismo, lo que le muestra al proyecto la forma de presentación del producto a los distintos clientes para así lograr que los clientes se inclinen por la compra en el punto de venta del proyecto y así generar ganancias.

Épocas donde demandan más pescado de lo habitual en los hogares.

Ilustración 23: Pregunta 12 de la encuesta



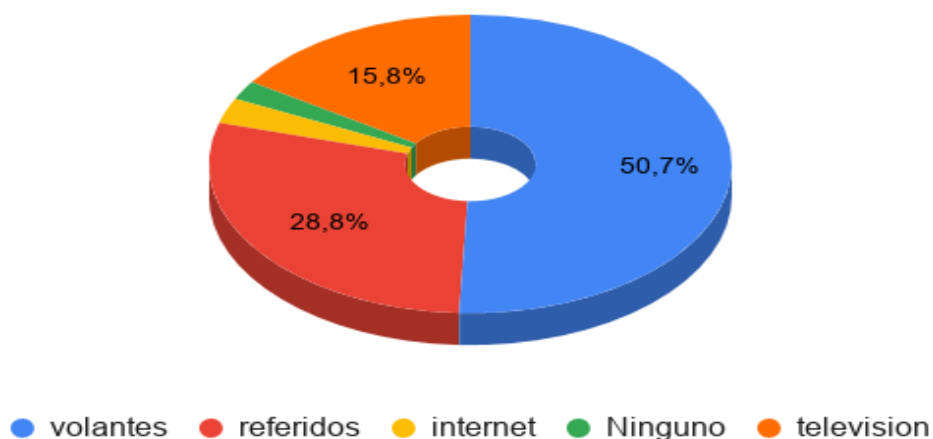
(elaboracion propia, 2020)

Análisis

El anterior grafico muestra que los encuestados demandan el producto (pescado) en mayores cantidades en la temporada de semana santa, la cual fue escogida por 131 personas lo que le da la visión al proyecto de que en esta temporada hay que ofertar grandes cantidades de pescado para obtener grandes ganancias por la compra de los distintos pescados que sean ofertados.

A través de qué medio se enteran de las ofertas de pescado en el municipio.

Ilustración 24: Pregunta 13 de la encuesta



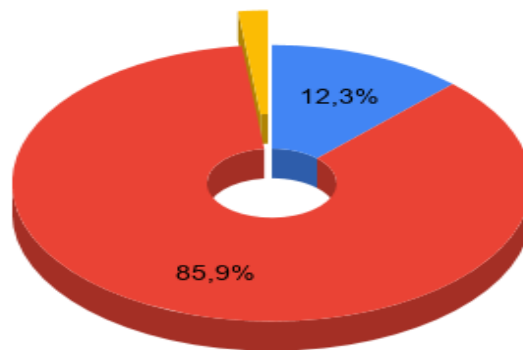
(elaboracion propia, 2020)

Análisis

Del anterior grafico se puede evidenciar que los encuestados se enteran de las diferentes ofertas de pescado en el municipio por medio de volantes con el 50%, por referidos ya sean amigos, familiares y/o conocidos con un 28%y por medio de televisión con un 15%, lo cual es de suma importancia para el proyecto ya que con esto se puede escoger las distintas formas de realizar la publicidad del proyecto, sus productos y distintas promociones u ofertas.

Pensamiento de los entrevistados sobre la idea de instalación de un nuevo punto de crianza y venta de peces en el municipio de Jamundí.

Ilustración 25: Pregunta 14 de la encuesta



● tal vez ● si ● no

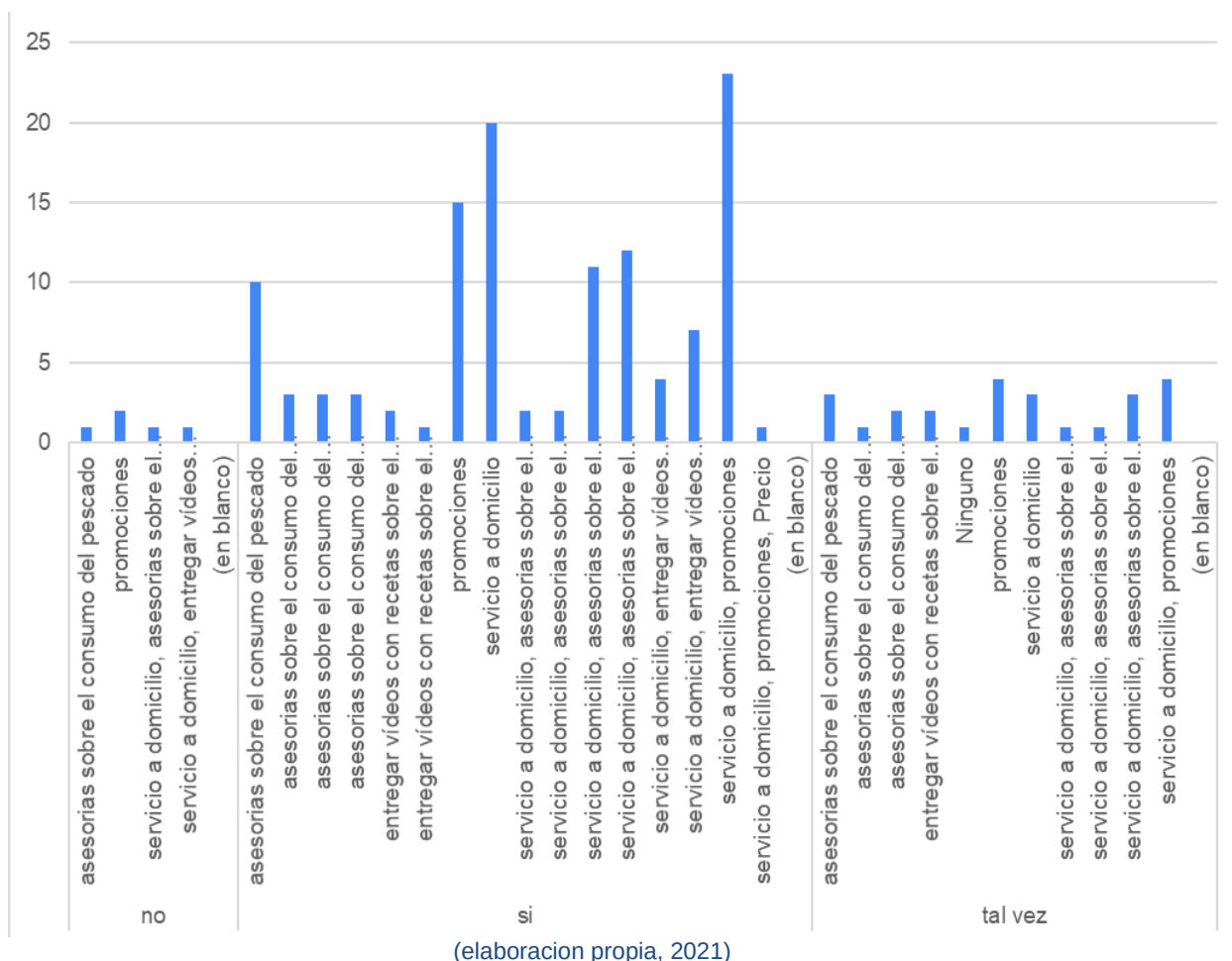
(elaboracion propia, 2020)

Análisis

En el anterior gráfico se evidencia que el 85% de personas entrevistadas consideran buena idea el emprendimiento de instalar un nuevo punto de crianza y venta de peces en el municipio de Jamundí lo cual es beneficioso para el proyecto.

Pensamiento de los entrevistados acerca de realizar o no compras en un nuevo punto de crianza y venta de peces en el municipio de Jamundí.

Ilustración 26: ¿Si se instala un nuevo punto de venta de peces en Jamundí usted compraría?



Análisis

En la anterior grafica se encuentran dos variables relacionadas las cuales son ¿Si se instala un nuevo punto de crianza y venta de peces en el municipio de Jamundí usted compraría? Y ¿Con cuál de las siguientes variables se identificaría usted para comprar pescado cultivado en un emprendimiento en el municipio de Jamundí? De la cual se puede evidenciar que entre las respuestas tal vez y si compraría el producto proveniente de la instalación de un nuevo punto de crianza y venta de peces en el municipio de Jamundí esta el 95% de personas entrevistadas y muy pocas las que no comprarían, entonces se ve que existiría bastante clientela en el municipio si se instala el punto de venta también nos genera variables con las cuales se identificaría el entrevistado para comprar pescado cultivado en un emprendimiento en el municipio de Jamundí y se ve que las variables con mayor número de personas es la de servicio a domicilio con 96 personas, promociones con 88 personas y entregar videos con recetas con 42 personas, las cuales se puede utilizar como estrategias de ventaja competitiva para integrarse en el mercado y utilizarlas como acciones para llegar al éxito del proyecto.

5. ANÁLISIS DEL MERCADO

El estudio de mercados tiene mucha importancia y relevancia a la hora de realizar un estudio de viabilidad, ya que consiste en analizar y estudiar la viabilidad de un proyecto empresarial. Tratándose de un proceso largo y de gran trabajo, durante el cual se recopila una gran cantidad de información relativa a clientes, competidores, el entorno de operación y el mercado en concreto, debido a que es una base de información para establecer proyecciones de venta, en este se mostrara el tipo de consumismo o en este caso los niveles del estrato socioeconómico 2, 3 y 4 son los que participan del consumo de este alimento, A su vez se puede mostrar características descriptivas del entorno comercial que lo rodea, como lo es la competencia, la calidad del producto que se comercializara, el mercadeo actual, los consumidores, entre otros, Los datos que suministran las personas encuestadas, constituyen requisitos indispensables para el estudio: técnico, administrativo, económico, financiero y ambiental del proyecto.

El impacto del comercio del pescado en relación a la pandemia del COVID 19 comenzó aproximadamente el 11 de marzo del 2020, sin embargo, la organización mundial de la salud (OMS) hizo la intervención promulgo a nivel global los determines de la pandemia y las estrategias de protección global requeridas, para el primer semestre del mismo año la pandemia ya había llegado a todas las regiones del mundo. Los productores en el área de la piscicultura se vieron afectados en la cadena de suministro por las medidas sanitarias y la escasez de demandantes, ya que estos buscan productos no perecederos, preferiblemente envasados y congelados, ocasionando un incremento en estos bienes, a su vez, es un aspecto determinante para que la demanda de pescado se reduzca en algunas líneas de la cadena de suministro, además, la disminución de los precios no solo se manifiestan en la industria pesquera, la diversidad del sector alimentario tienen una serie de obstáculos para la oferta. “Las actividades fundamentales de la cadena de suministro de la pesca o la acuicultura son la pesca, la producción acuícola, la elaboración, el transporte de insumos, la distribución y la comercialización al por mayor y al por menor. Cada una de estas actividades reviste la misma importancia para el éxito de la cadena de suministro. Cada etapa de la cadena es susceptible de sufrir perturbaciones o interrupciones debido a los efectos derivados de la COVID-19 y las medidas conexas. Si uno de estos eslabones entre el comprador y el vendedor se rompe a causa de la enfermedad o las medidas de contención, el resultado será una serie de perturbaciones en cadena que afectará a los medios de vida y la seguridad alimentaria.” (FAO, 2021)).

En efecto la propagación de la pandemia distorsionó el desarrollo del sector pesquero, con los retrasos en la producción, escasez de mano de obra, dificultades logísticas, industria turística, de igual manera, “Los hogares que experimentan dificultades financieras pueden reducir sus gastos. La reducción de la demanda de los hogares, en la que también influyen las medidas de contención (por ejemplo, el cierre de los servicios de alimentación, los lugares de interés turístico, etc.), afecta

a la producción, la elaboración y la distribución, y ocasiona perturbaciones en las cadenas de suministro internacionales y nacionales. El hecho de que el pescado vivo, fresco o refrigerado —que representa el 45 % del pescado que se consume— sea altamente perecedero plantea dificultades logísticas adicionales en la cadena de suministro.” (FAO, 2021, pág. 4).

Aunque frente al COVID-19 en la actualidad no existen pruebas de que el virus sea transmitido por medio de los productos pesqueros, existe posibilidad de que los alimentos puedan ser contaminados con patógenos que se encuentran en contacto con los elementos físicos, ya sean por los elementos necesarios para la intervención en la cadena de suministro, las manos, guantes, delantales, o cuchillos, la cual se encuentran en el ambiente, en consecuencia, son causantes de que algunas de las respuestas a estas contingencias por la pandemia proporcionen "la reducción de la demanda interna y las medidas de contención generalizadas afectan las importaciones de una nación a la vez que reducen los ingresos por exportaciones, lo que tiene importantes consecuencias en un sector altamente dependiente del comercio internacional. Por último, las dificultades financieras de las empresas pueden dar lugar a una reducción de los sueldos o las horas de trabajo o a despidos colectivos. El sector financiero experimenta dificultades y, por lo tanto, dispone de menos recursos para afrontar las pérdidas económicas sufridas. Además, muchas aseguradoras no cubren las interrupciones de las actividades debido a sucesos como la COVID-19” (FAO, 2021, pág. 4)

Para Colombia, es claro que la oferta de pescado se está reduciendo a medida que la pandemia se prolonga, provocando mayor demanda en mercados minoristas, los puntos de ventas tradicionales como las llamadas tiendas de pescados, galerías, zonas de mercado, el comercio electrónico tienen una alza predominante en el desarrollo de la pandemia, aunque en Colombia "La piscicultura no ha parado en ningún momento, gracias a que como sector de los alimentos, el gobierno abrió las puertas para seguir operando. Tanto el mercado nacional como el internacional han estado moviéndose, aunque no en los volúmenes normales. Toda la industria está activa, nuestras granjas están funcionando y nuestras plantas de proceso están abiertas" (revista nacional de agricultura, 2021, pág. 8). El sector pesquero no ha tenido una fuerte disminución en la oferta de pescado, la cual es factor positivo a comparación con economías limitadas en su cadena de suministro "En la actualidad, la producción de la industria acuícola nacional asciende a 174 mil toneladas, distribuidas de la siguiente manera: tilapia, 100 mil; cachama, 33 mil; trucha, 27 mil, y especies nativas (bagre, bocachico, pirarucú, etc.), 12 mil." (SAC, 2021)

De acuerdo a lo planteado por Pinzón Vargas “el año pasado se exportaron 13 mil toneladas, o sea, 8-10% del total nacional, de las cuales tilapia y trucha aportaron 11.800 y 1.300, respectivamente, despachadas casi que, en su totalidad a Estados Unidos, que absorbe 96% de nuestras exportaciones. El fuerte del mercado es Miami, en donde se quedan 70-80% de las mismas; Florida consume 10%, y el resto de la tilapia y la trucha colombianas alcanza a llegar a Nueva York y San Francisco.”

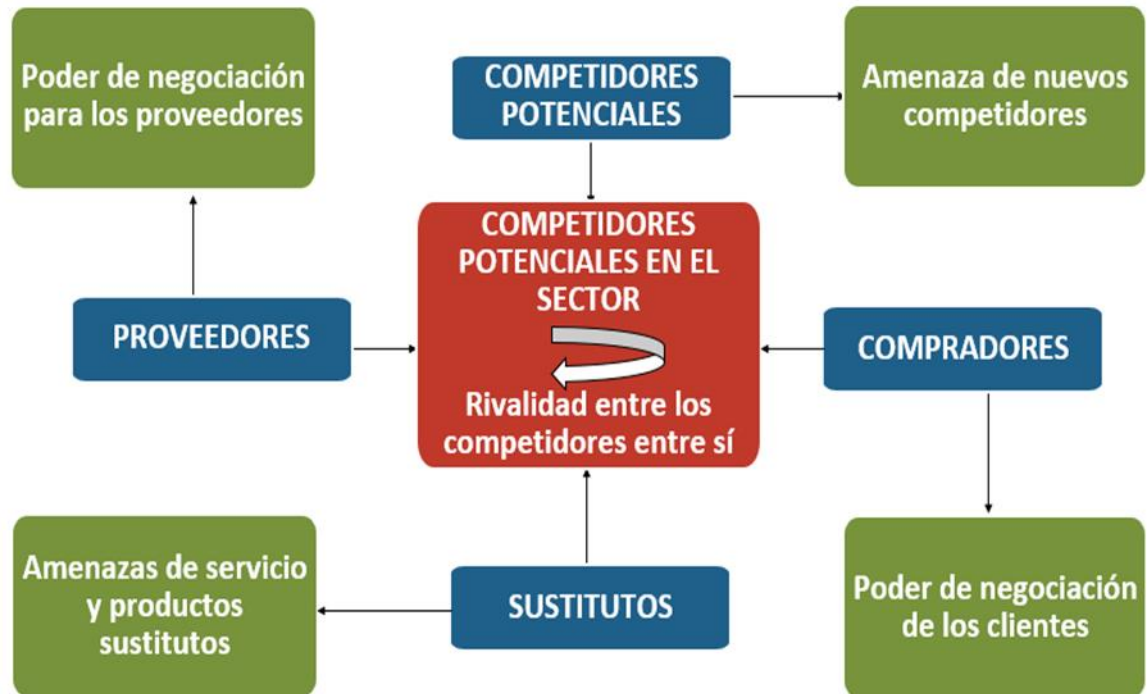
(SAC, 2021). Asimismo, en términos de desarrollo nacional en cuanto al sector pesquero y la contingencia del COVI-19 “Esas 13 mil toneladas que se exportaron en el 2020, indican que en cinco años Colombia duplicó sus ventas, puesto que en el 2015 estas contabilizaron 6.407 toneladas. En valor, tenemos que, en dicho periodo, se pasó de US\$50 millones a US\$70 millones. “Específicamente en materia de exportaciones, aunque no ha habido semana sin despachos, las de filete fresco de tilapia han disminuido 8-10%; pero sí se dio un fuerte impacto en las ventas externas de trucha, porque a raíz de la pandemia el mercado estadounidense ha buscado otro tipo de producto, situación que ha tendido a mejorar en los últimos días. Recordemos que los mercados externos más importantes para estos productos son Estados Unidos (Miami y Los Ángeles, principalmente) y Canadá” (SAC, 2021).

5.1. TENDENCIAS DEL SECTOR

Teniendo en cuenta los cambios que está adquiriendo la sociedad colombiana en los últimos años, los productos naturales, son quienes lideran el mercado debido a su gran contenido de nutrientes y vitamina que ofrece al cuerpo, por ello se cuenta con cierta ventaja competitiva en el mercado, ya que el consumidor busca opciones en donde el producto que se consume no sea de derivados químicos que le causen problemas al organismo, como productos enlatados, pre cocidos y procesados; esto conlleva a que vuelva a encontrar productos naturales en un mercado más amplio y natural, Los alimentos naturales presentes en un estanque de peces son muy diversos y normalmente consisten en una compleja combinaciones entre plantas y animales, por ello este mecanismo de beneficio alimenticio se volvió una tendencia debido a su alto índice de afectación positiva para el cuerpo humano y así realizar su consumo, generando una gran participación del campo y con esta de sus productos.

5.2. MATRIZ DE PORTER

Ilustración 27: Matriz de porter



(elaboracion propia, 2020)

Amenazas de nuevos competidores

Al hablar de las entradas de nuevos competidores en el mercado, se podría nombrar a proyectos de emprendimiento, micro empresas informales, a empresas que ya están consolidadas en diferentes fermentaciones del país y están en búsqueda de nuevas alternativas, el nivel de amenaza que representan es alto, ya que si, implementan su segmentación y adquieren nuevos clientes en el mercado, podrían llegar a generar disminución de clientela, y tomar un rol más importante del que ya tienen, además, Cada día el Fondo Emprender apoya más emprendedores del país, por eso queremos conectarlos para seguir apoyando en su crecimiento.

Rivalidad entre los competidores entre sí

La rivalidad es la fuerza que más influye en el sector pesquero, analizamos los determinantes de la rivalidad, a nivel nacional, departamental y municipal, son de gran ayuda en la economía interna del país, sin embargo, e términos la competencia como se trata de la cultivación de pescado la rivalidad externa es bastante fuerte, en el departamento como Huila, Antioquia, Tolima y meta existe la mayor fuente de ingreso pesquero estacionado en mercado nacional, estas representan una fuerte competencia dado a sus años de desarrollo y estructuras tecnológicas, de manera municipal, las empresas del municipio no han avanzado demasiado, la mayoría estaban produciendo para el mercado local, donde se realiza la compra y venta de este.

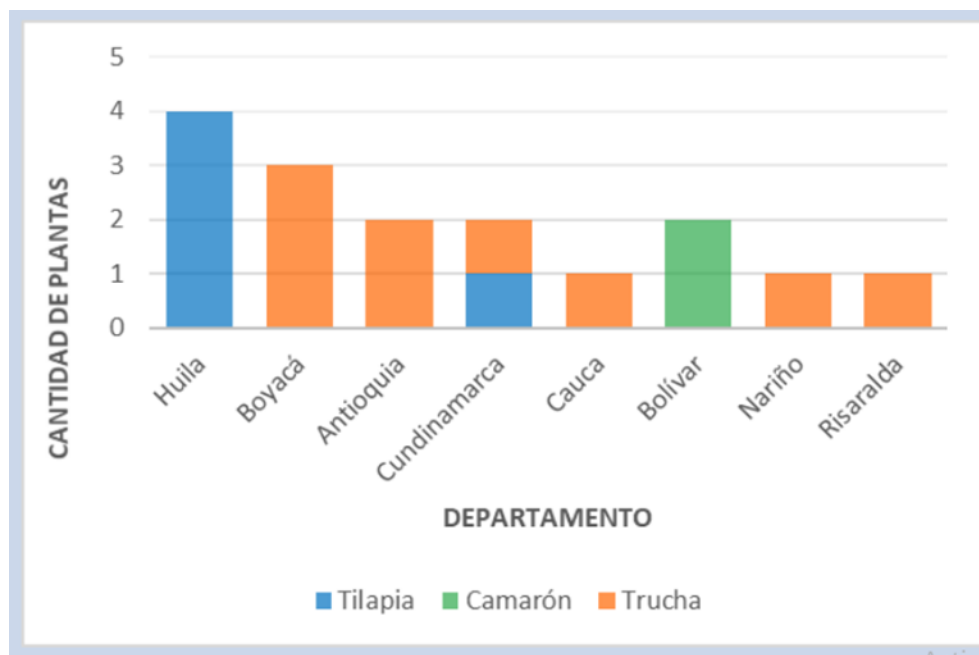
Tabla 3: Cantidad de Unidades de Producción Agropecuaria-UPA que desarrollan acuicultura por departamento

Departamento	Cantidad de UPA ¹	Participación % UPA	Producción 2019 (t) ²	Participación % Prod.
Huila	2.273	6%	60.456	37%
Meta	1.457	4%	18.750	11%
Tolima	2.441	7%	16.185	10%
Antioquia	4.531	12%	6.725	4%
Cundinamarca	3.543	10%	5.583	3%
Córdoba	4.214	12%	5.520	3%
Valle del Cauca	678	2%	4.318	3%
Boyacá	1.693	5%	4.150	3%
Casanare	1.180	3%	3.951	2%
Atlántico	71	0%	3.753	2%
Caldas	1.001	3%	3.699	2%
Sucre	518	1%	3.306	2%
Bolívar	64	0%	3.182	2%
Caqueta	664	2%	3.172	2%
Cesar	393	1%	3.040	2%
Nariño	137	0%	2.904	2%
Cauca	1.201	3%	2.686	2%
Santander	3.453	10%	2.304	1%
Chocó	230	1%	2.095	1%
La Guajira	31	0%	1.901	1%
Arauca	874	2%	1.892	1%
Magdalena	53	0%	1.624	1%
Putumayo	2.891	8%	1.412	1%
Risaralda	597	2%	1.356	1%
Norte de Santander	1.074	3%	999	1%
Quindío	250	1%	192	0%
Vaupés	0	0%	117	0%
Guaviare	684	2%	96	0%
Amazonas	72	0%	75	0%
Vichada	0	0%	1	0%
Guainía	0	0%	0	0%
*ASAPYSC	0	0%	0	0%
Total	36.268	100%	165.444	100%

Fuente: (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020)

En este sentido “Según la Encuesta Nacional Agropecuaria del segundo semestre de 2019, los departamentos de Huila, Meta y Tolima representan en conjunto el 17% de las UPA con presencia de acuicultura, donde se concentra el 58% de la producción.” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020). Sin embargo, la herramienta de gerencia que ofrece un programa efectivo de control de peligros y garanticen las Plantas de proceso certificadas con el Manual de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) son pocas “El país cuenta con 16 plantas certificadas con sistema HACCP, 7 de estas (3 en Huila, 1 en Cauca, 2 en Bolívar y 1 en Cundinamarca) están autorizadas para exportar a la Unión Europea” (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020).

Ilustración 28: Plantas de proceso certificadas con HACCP



Fuente: (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020)

En términos generales existen pocas plantas de producción certificadas lo cual alude a que muchas de las empresas dedicadas a estas actividades no cumplan con las normas y reglas que se necesitan para la producción y comercialización de pescado, además, el control de las actividades del sector de acuicultura estará limitado, siendo fuente negativa de poco recaudo de la información comercial de los mercados informales, censos.

Dicho lo anterior, “De acuerdo con diferentes investigaciones y boletines de las diferentes asociaciones de Acuicultores que existen en el país como son, Acu oriente con sede principal en la ciudad de Villavicencio y la S.A.V como Asociación

de Acuicultores del Valle del Cauca, las cifras específicas en cuanto a demanda de Tilapia roja en el departamento del Valle del Cauca son desconocidas. Esto se debe a la falta de políticas a nivel gubernamental sobre censos serios tanto de productores como de compradores.” (Bernal, 2009)

En este sentido se podría pensar como competencia tanto las empresas productoras de alimentos como también aquellas que los distribuyen y venden al cliente final, las primeras haciendo relación a la cultivación del producto y las segundas a la venta de este; actividades que se realizarán conjuntamente en el mismo eje estructural que se propone al analizar detalladamente las empresas productoras y cultivadores de pescado, de tal manera se presenta rivalidad comercial en empresas pesqueras y comercializadoras como:

- Pesquera Onixmar S A S
- Pesquera Mar Azul
- Pesquera San Miguel Ltda
- comercializadora De Peces Y Mariscos New Fish S A S.

También se cuenta con una variedad de supermercados que ofrecen el servicio algunos de ellos son:

- Caribe Supermercados
- Supermercados La Gran Colombia
- Súper Inter Portal De Jamundí
- Súper INTER
- Supermercado la 14 de Alfaguara
- Comfandi

Además, existen almacenes de cadena y centros recreativos que ya están sementados como zonas caracterizadas por ofrecer productos pesqueros como “Comfandi Pance”, por otro lado, no se puede pasar por alto las acciones informales de microempresas, vendedores ambulantes y la galería, sin embargo, en la actualidad los precios que asemejan las entidades mayoristas, teniendo en cuenta que se presenta en el periodo la pandemia del covi-19:

Tabla 4: Precios en central mayorista enero-septiembre de 2020

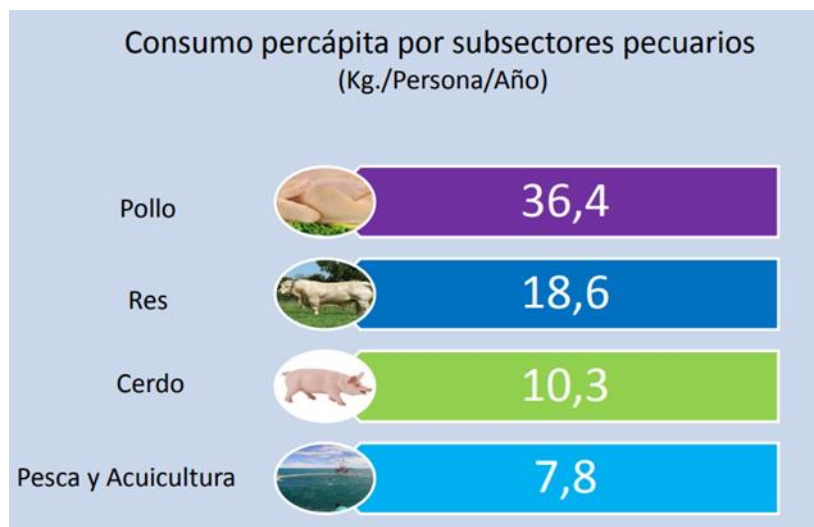
Producto	Enero	Marzo	Mayo	Julio	Septiembre
Cachama de cultivo fresca	7.135	7.302	7.745	7.865	8.369
Tilapia roja entera congelada	10.751	10.728	10.753	11.203	11.603
Tilapia roja entera fresca	8.560	8.620	8.599	9.473	9.880
Trucha en corte mariposa	15.462	15.665	15.245	14.476	14.355
Trucha entera fresca (Pasto)	12.000	12.000	11.917	12.000	12.000
Basa, filete congelado importado	9.410	9.305	9.412	9.246	9.922

Fuente: (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020)

en este sentido, se utilizarán tácticas como la competencia en precios, batallas publicitarias, incrementos del servicio al cliente, todas estas tácticas se emplearán teniendo en cuenta que la competencia en precios son estrategias sumamente inestables con el acontecimiento de la pandemia, además, es muy propenso que se limite el desarrollo del sector industrial pesquero, en términos de rentabilidad, la disminución de precios implica que las empresas competidores también puedan manifestar la misma estrategia igualando este determinante de compra, y cuando esto sucede disminuyen los ingresos de todas las diferentes empresas, pero puede ser beneficioso si la demanda es bastante elevada y se cuenta con capacidad de respuesta del mercado, la competencia es directa o indirectamente, está se encuentra determinada por las principales piscícolas, supermercados, galerías, negocios informales.

Amenazas de servicios y productos sustitutos

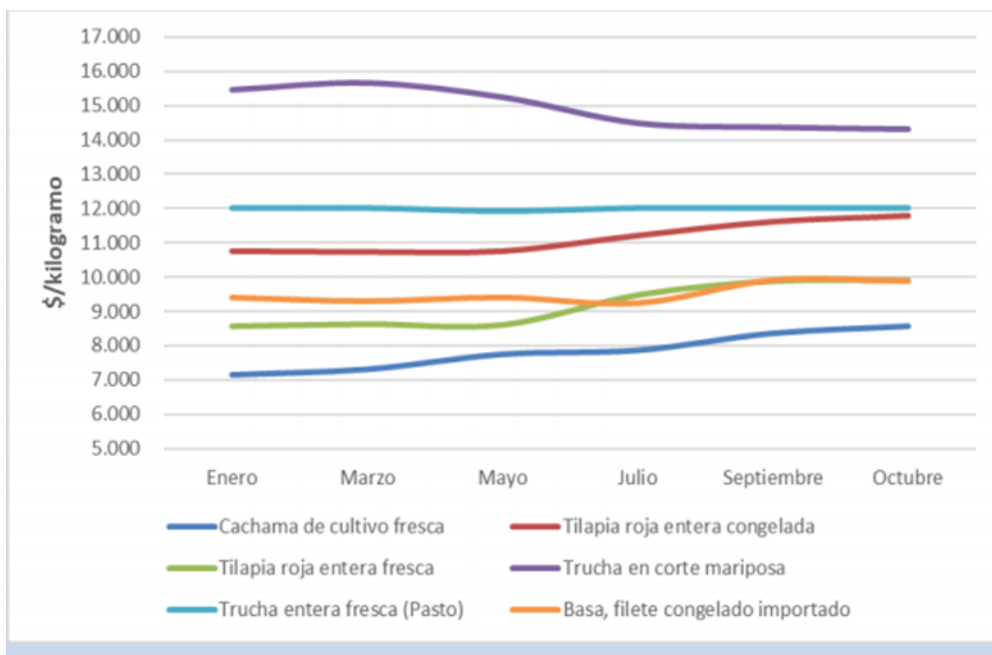
Ilustración 29: Consumo per cápita por subsectores pecuarios (Kg./Persona/Año)



Fuente: (Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020)

Considerando los productos sustitutos del pescado, la amenaza que existe es fuerte y latentes, ya que existen muchos tipos de productos que están dispuestos a consumir, como lo son la carne de res, de cerdo, y el pollo, por ello es claro implementar estrategias que sustenten las óptimas condiciones del producto y proporcionar permanentemente la calidad de productos completamente naturales a comparación de la cultivación por medio de aplicación de químicos, de esta manera se podrá minimizar todas las amenazas posibles de los productos sustitutos del pescado, también se debe contar con precios accesibles al consumidor.

Ilustración 30: Precios en central mayorista enero-septiembre de 2020



(Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, 2020)

Nuestro principal producto es la tilapia, y a lo largo del periodo entre enero y octubre el precio frecuentemente ha ido aumentando, factor determinante para emplear una buena estrategia frente a la situación actual de la pandemia del covid-19. Aquellas estrategias mencionadas anteriormente se ven ligadas a un plan favorable para entrar a competir en el mercado.

Poder de negociación para los proveedores

Se considera en el poder negociador en el proceso de conseguir todo lo que se necesita para las acciones de piscicultura, al hablar de compras y ventas, tener diferentes proveedores que nos suministrarían insumos y materias primas las cuales son:

- Inter comercial andina S.A.S
- Todo carpas
- Indumar

Estas ubicadas en la ciudad de Cali, en el municipio de Jamundí no se cuenta con muchos proveedores de materias primas, de tal modo se cuenta con una distribuidora de insumos y materias primas conocidas como distribuidora agro sur.

“Es muy importante tener en cuenta que los insumos para la esterilización, el encalado, la fumigación y el abonamiento deben adquirirse en distribuidoras especializadas, para así garantizar la calidad de los productos que se van a utilizar. En el mercado se encuentran una gran variedad de almacenes agropecuarios que comercializan estos productos. Lo importante a la hora de adquirir los productos es saber verdaderamente que se necesita para el proyecto que se piensa realizar, ya que existen una gran variedad de productos especializados para diferentes necesidades.” (Bernal, 2009).

En cuanto al aumento de los precios de insumos como una amenaza existente de factores de comparación sustentables, aunque existen proveedores que tienen influencia en el proceso de compra porque tienen conocimiento de lo que se necesita de acuerdo a los requerimientos que establezcan, además es de suma importancia la identificación de las temporadas para la cual todos se preparan y tratan de cosechar los productos pesqueros, tales como la Semana Santa, ya que esta es la semana donde más demanda de pescado hay en todo el año por razones culturales, y por lo tanto el precio del producto aumenta de igual manera que los precios de insumos, es por ello, que se cuenta con proveedores ubicados en la zona municipal de Jamundí y en la capital del Valle del Cauca “Cali”, de tal manera que exista accesibilidad constante a los insumos que se requieren en las acciones de las piscícolas tratando de buscar medidas para mitigar la amenaza.

De esta manera existe una fuerte liquidez de dinero en el mercado del sector pesquero, sin embargo, para la elaboración del acuicultura tener conocimientos de otras temporadas que no son tenidas en cuenta por la mayoría de productores del Valle del Cauca como las vacaciones de mitad de año en los meses de Junio, Julio y Agosto, ya que son temporadas turísticas y el consumo de pescado aumenta, muchas personas salen a disfrutar las vacaciones de mitad de año, aunque no se tienen cifras de estas acciones frente al sector pesquero, es claro abarcar que en el proceso de las piscícolas deben tener sus productos constantemente listos, para los procesos de cultivación y comercialización sin importar la diferenciación de fechas o tiempos establecidos donde mayor hay abastecimiento de las personas por el producto.

Ilustración 31: Diamante de porter



Para los factores se trabajará con los mencionados por los económicos clásicos, tierra, capital y trabajo.

Se hace referencia aquí a todos los recursos naturales con los cuales cuentan los productores de pescado en el municipio de Jamundí, el cual se encuentra en una posición estratégica, ya que esta cuenta con suficientes recursos naturales que son necesarios para la producción, el municipio también cuenta con un amplio auge de agua dulce, “existen tres sistemas hidrográficos de importancia como son el Río Jamundí, Claro y Timba los dos primeros nacen en el Parque Nacional Natural Farallones de Cali, y generan una red de tributarios importantes por su cobertura y significancia Ambiental. El Municipio de Jamundí posee un gran potencial de Recursos hídricos, lo cual le ha permitido ser considerado como una importante fuente de abasto para la ciudad de Cali. La cantidad y calidad de los caudales del Río Timba, Claro y Jamundí, han permitido fomentar la recreación dominical para

las poblaciones circunvecinas, generando una actividad económica importante de tipo local, planteando la necesidad de zonificar un área como de uso recreacional, de este modo, en cuanto al factor productivo Tierra, el municipio de Jamundí tiene grandes ventajas tanto en extensión como en calidad, fundamental para la crianza, además, en términos de inversión el estado modifica los paisajes y genera espacios para las manifestaciones de actividades piscícolas, y así le genera mayores ventajas comparativas en este factor productivo.

Capital.

Para la producción y procesamiento de pescado las empresas han tenido una gran inversión ya que este tipo de proyectos en estas zonas cuentan con los recursos necesarios para ejercer, sierra parte de las inversiones van dirigidas específicamente a la infraestructura y la adecuación de estas para cumplir con las condiciones sanitarias para la producción y ventas de alimentos, las intervenciones de la crianza será manifestada la mayoría a mano, el uso de maquinaria está limitado en ciertas etapas, sin embargo, están presentes en algunas etapas de la crianza de pescado, además siguiendo con las inversiones, las empresas del sector han invertido en logística interna e externa, basada en el producto final, la cadena de frío necesaria, el cual cuenta de refrigeradores, que sirven como elementos de almacenamiento del producto, de igual manera se invierte en el transporte adecuado para la venta.

Por otro lado, hay que tener en cuenta que las empresas inicialmente hacen inversiones para la adecuación y mantenimiento de los estanques, de este modo se busca mantener las mejores condiciones para la producción.

Trabajo.

Las acciones laborales se van a ejercer principalmente con una fuerte presencia de procesos no mecanizados, es decir, mano de obra cualificada, con grandes bases de conocimiento, trabajando en un ambiente sostenido en cuanto a la producción y crianza de los alevines, también se presentarán herramientas tecnológicas que ayudarán en el proceso de levante y como producto final, todo ello promovido en un ambiente de alta competencia

Causales

Condiciones de la demanda

Condiciones de la demanda en el municipio tienen presencia de una demanda local fuerte que ocasione que las empresas se han influidas de cierto modo a presentar mejoras continuas de sus productos y/o servicios, sin embargo, el país con el acontecimiento de la pandemia del covi-19 produjo un alto crecimiento del desempleo, lo que ocasiona que exista una disminución de la canasta familiar, el consumo no sería el mismo y se vería afectado la demanda del pescado, siendo así un determinante como una amenaza para el proyecto. “Para el mes de julio de 2021, la tasa de desempleo fue 14,3%, lo que representó una reducción de 5,9 puntos porcentuales comparado con el mismo mes del 2020 (20,2%).” (DANE, 2020-2021).

El municipio cuenta con diversas opciones de consumo ya sean carnes rojas o blancas, sin embargo, anualmente el consumo per cápita en Colombia aumenta fuerte mente en fechas como semana santa, navidad, y ocasiones especiales.

En cuanto al perfil del consumidor, se prefiere los productos que ya estén listos para cocinar, además de eso, de altos estándares de calidad y de una fácil preparación teniendo en cuenta los gustos y preferencias, la demanda de la tilapia en el municipio aún no está completamente potenciada dentro del mercado.

Grupos conexos y de apoyo

Las empresas en el sector tienen unos grupos conexos de apoyo, para el sector piscícola las actividades están generalizadas en la generación de valor, de cierto modo, se busca llegar al consumidor con estrategias con una propuesta de valor en el producto, algunas de las organizaciones relacionadas con las acciones piscícolas y sus actividades conexas y contrataciones son las siguiente.

Proveedores de materias primas e insumos.

Las empresas deben comprar los materiales que son importantes para la producción del pescado, como también, los alimentos que estos necesitan para su levante, ya que estos son primordiales para que el producto final sea de altos índices de calidad,

es por ello, que la cadena de valor, hace énfasis en las actividades del proceso, por motivos de la búsqueda de valor

Gobierno.

El gobierno tiene fuerte presencia en el sector piscícolas, como se trata de productos alimenticios estos ejercen acciones de vigilancia por medio de entidades regulatorias, estas están en constante vigilancia de la producción, determinando la calidad apropiada y completamente acta para los consumidores.

Por otro lado, el gobierno también ejerce inversiones en infraestructura determinada para mejores condiciones de las acciones retribuidas por las empresas, es por ello, que busca mejores estrategias e inversiones que ayuden a las empresas a generar valor agregado

Universidades y centros educativos.

En el sector piscícolas se necesita personal especializado en temas específicos, ya sean de la cadena producción y administrativos, de este modo, el sector se apoya en estas entidades para mejorar en prácticas de innovación, existen carreras como ingenierías, tecnologías y técnicos, de cierto modo, están sumergidos en las piscícolas, en cuanto en mejoras de procesos, levante de animales y condiciones de infraestructura

Estrategia, estructura y rivalidad.

Las empresas del sector manifiestan inversiones en tecnologías para hacer frente a los requerimientos de los estándares de calidad, además, se centran en disminuir los costos de producción para poder competir en precios.

Muchas de estas empresas no cuentan con estrategias que dirijan adecuadamente a las empresas en mercados tan grandes, se enfatizan en producir bastante para

poder acceder a mayores segmentos de mercados, aumentando la capacidad de producción.

5.4. MATRIZ MEFE

“Matriz de Evaluación de los Factores Externos (MEFE) establece un análisis cuantitativo simple de los factores externos, es decir, de las oportunidades y las amenazas mediante el siguiente procedimiento: a) Hacer una lista de las oportunidades y amenazas externas con que cuenta la empresa; b) Asignar un peso relativo en un rango de 0 (irrelevante) a 1.0 (muy importante); el peso manifiesta la importancia considerada relativa que tiene cada factor, soslayando que las oportunidades deben tener más peso que las amenazas, siendo necesario establecer que la suma de todas las oportunidades y las amenazas debe ser 1.0; c) Ponderar con una calificación de 1 a 4 cada uno de los factores considerados determinantes para el éxito con el propósito de evaluar si las estrategias actuales de la empresa son realmente eficaces; 4 es una respuesta considerada superior, 3 es superior a la media, 2 una respuesta de término medio y 1 una respuesta mala; d) Multiplicar el peso de cada factor por su calificación para obtener una calificación ponderada, y e) Sumar las calificaciones ponderadas de cada una de las variables para determinar el total del ponderado de la organización en cuestión. “ (Talcón, 2007, págs. 118-119)

Tabla 5: Matriz MEFE

MATRIZ MEFE			
FACTOR CRITICO DE ÉXITO	PESO	CLASIFICACION	PUNTUACION
OPORTUNIDADES			
Disponibilidad de créditos	0,14	3	0,42
Alianzas con restaurantes	0,14	4	0,56
Crecimiento de la población	0,14	3	0,42
Canales de comercialización	0,15	3	0,45
infraestructura competitiva	0,12	4	0,48
subtotal OPORTUNIDADES			2,33
AMENAZAS			
Desempleo	0,12	1	1,12
Nuevos competidores	0,1	2	0,2
Catástrofes naturales	0,12	2	0,24
Aumento de precios de insumos	0,11	1	0,11
Productos sustitutos	0,12	1	0,12
subtotal AMENAZAS			1,79

(elaboración propia, 2020)

La información correspondiente a esta matriz muestra que es viable la implementación de piscícolas en el municipio de Jamundí, ya que este cuenta con diversas oportunidades físicas, sociales, culturales, laborales y estructurales que condicionan que, si sea posible las acciones del sector de la piscicultura en el municipio, además se tiene en cuenta los posibles factores de influencia negativa que se pueden presentar en el desarrollo del proyecto, sin embargo, uno de los criterios más relevantes para el desarrollo de las actividades de pisciculturas son los posibles acontecimientos ambientales que se puedan manifestar.

Colombia está constituida por una amplia diversidad geológica, geomorfológica, hidrológica y climática, la cual se expresa en un conjunto de fenómenos que representan una potencial amenaza para el desarrollo social y económico del país en este sentido, “Las amenazas de origen geológico, como los sismos y las erupciones volcánicas, pueden considerarse como invariantes en el tiempo, mientras que la susceptibilidad a inundaciones, deslizamientos y avenidas torrenciales en amplias zonas del país ha crecido, debido a la intervención humana sobre el territorio y al consecuente deterioro ambiental.” (Banco mundial, 2012).

“La mayoría de los ríos presentan orígenes muy variados como su formación por corrientes de aguas lluvias, o por excavación causada por la fuerza de la corriente sobre el terreno proveniente del agua lluvia o deshielo, igualmente por paramos que se identifican por tener una gran reserva natural de agua como es el caso el páramo de los Andes ubicado a 3.200 msnm donde hay una gran cantidad de nacimientos de ríos y riachuelos de montaña, los ríos se caracterizan por tener una morfología y una tipología, entre los factores que incluyen la morfología está el clima local y la vegetación riparia, el uso del suelo por la extracción de diferentes materiales modificación del curso, ya que el sedimento de un río es muy importante para la estabilización del cauce.” (Escobar, 2011). Existen muchas implicaciones con las fuentes de agua naturales, los ríos cuentan con una capacidad de arrastre y movimientos de las aguas, donde resultan capaces de soportar mayores cantidades de contaminación, sin embargo, la presencia de algunos residuos domésticos, fertilizantes, pesticidas, algunos desechos industriales eliminan la flora y fauna, aunque los grandes daños que se han presentado en el desarrollo de la piscicultura en la mayoría de sectores es por catástrofes ambientales.

“El municipio de Jamundí tiene un registro histórico de afectación de fenómenos de deslizamientos que han generado impactos significativos en la población. Hay registros de deslizamiento desde 1972, 1976, 1996, 2001, 2008, 2009, 2010, 2011, y 2012, principalmente en los corregimientos de la zona rural alta del municipio. A nivel general, los eventos están asociados al verano, el invierno, la explotación minera (bauxita) y el marco geológico de la zona, entre otros. Este evento ha generado afectaciones en viviendas infraestructura vial, cultivos, infraestructura educativa (La Meseta y Peñas Negras), etc. A nivel general, se han presentado 70 deslizamientos en el Municipio en el año 2010. En el sector de la Meseta, La Liberia, en la vía hacia La Estrella San Vicente (se han concentrado 10 o 15 deslizamientos).

En el mes de diciembre de 2011 se han presentado 49 o 50 deslizamientos en el Municipio. Concentrados principalmente en el sector de Puente Vélez a Peñas Negras” (Consejo Municipal para la Gestión del Riesgo de Desastres, 2012). El municipio históricamente presenta una diversidad de acontecimientos que no pueden ser pasados por alto y así lograr determinar junto a la Corporación Autónoma Regional del Valle del Cauca estrategias basadas en estos sucesos.

Los factores son naturales, sociales y de origen humano no intencional. A nivel general dichos factores son básicamente:

Factores climáticos (sequia-incendios forestales).

Cambios de usos y coberturas.

Escorrentía superficial y subsuperficial: redes de acueducto y drenajes, nacimientos, Infiltración y saturación del suelo por fugas en pozos sépticos, drenajes.

Condiciones topográficas y pendientes.

Marco geológico, material litológico y tipo de suelo.

Alteración del terreno (excavaciones, formación de terrazas, trazado inadecuado de vías y senderos, manejo inadecuado de agua de escorrentía, adecuación de terrenos) construcciones en zonas vulnerables, asentamientos subnormales, manejo inadecuado de taludes, etc.

Explotación y sobreexplotación del suelo (desarrollo de actividades económico-productivas: minería, ganadería, cultivos, etc.; proceso de deforestación).

Manejo inadecuado de cultivos en las zonas de ladera.

5.5. MATRIZ MEFI

“El procedimiento para la elaboración de una MEFI consiste en cinco etapas, y la diferencia se tomará solamente para realizar la evaluación de las fortalezas y debilidades de la organización, siendo distintos los valores de las calificaciones. Es fundamental hacer una lista de las fortalezas y debilidades de la organización para su análisis como la siguiente: a) Asignar un peso entre 0.0 (no importante) hasta 1.0 (muy importante); el peso otorgado a cada factor expresa su importancia relativa, y el total de todos los pesos debe dar la suma de 1.0; b) Asignar una calificación entre 1 y 4, donde el 1 es irrelevante y el 4 se evalúa como muy importante; c) Efectuar

la multiplicación del peso de cada factor para su calificación correspondiente para determinar una calificación ponderada de cada factor, ya sea fortaleza o debilidad, y d) Sumar las calificaciones ponderadas de cada factor para determinar el total ponderado de la organización en su conjunto” (Talancón, 2007, pág. 118).

Tabla 6: Matriz MEFI

MATRIZ MEFI			
FACTOR CRITICO DE ÉXITO	PESO	CLASIFICACION	PUNTUACION
FORTALEZAS			
Personal cualificado	0,13	3	0,39
Servicio de atención al cliente	0,15	4	0,6
Terrenos aptos	0,13	3	0,39
Fuentes hidráulicas	0,13	4	0,52
subtotal OPORTUNIDADES			1,9
DEBILIDADES			
Diversificación de oferta de productos	0,12	2	0,24
Poca experiencia	0,12	2	0,24
No utilización de internet	0,08	1	0,08
Caída del precio	0,09	2	0,18
subtotal DEBILIDADES			0,74

(elaboracion propia, 2020)

La información correspondiente que nos arroja la matriz de evaluación de los factores internos manifiesta que el peso ponderado total de las oportunidades contra el de las amenazas determina que las fuerzas internas de la organización son favorables lo cual permiten contar con metodologías y herramientas que garanticen la gestión del desempeño de la organización, además, ayudan identificar las capacidades para aprovechar las estrategias y contrarrestar las amenazas identificadas en el análisis externo, sobre las cuales deberá actuar para alcanzar ventajas competitivas sostenibles y niveles de rentabilidad superiores.

5.6. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

Planteamos una encuesta que permitirá la recolección de información correspondiente al estudio de viabilidad de proyecto de piscicultura en la vereda San Miguel, municipio de Jamundí, Valle del Cauca, donde se ha observado que existe un mercado potencial en la demanda de productos piscícolas y un ambiente

satisfactorio para la creación de piscícolas, se utilizarán técnicas cuantitativas y cualitativas, que permitirán analizar y evaluar todos los datos estadísticos posibles, ya sean de notación numérica o textual, para argumentar estos análisis se desarrollará la matriz DOFA para sustentar la viabilidad del proyecto.

5.7. ESTRATEGIAS Y ACCIONES

A través de la información obtenida del estudio de mercados realizado a la población de estudio, se identificaron factores internos y externos de éxito para el proyecto los cuales se convirtieron en estrategias y/o acciones tales como:

Para lograr que personas que no consumen la proteína pescado por su cantidad de espinas que contienen, implementar la estrategia de ofertas pescados que contengan pocas espinas tales como el salmón.

Entregar un producto de alta calidad y a un buen precio para generar el vos a vos para generar la llegada de más clientes por los referidos.

El punto de venta debe poseer servicio a domicilio, entregarle promociones al cliente en distintas épocas del año.

Ilustración 32: Matriz dofa

	FORTALEZAS: 1. Personal cualificado 2. Servicio de atención al cliente 3. Terrenos altos 4. Fuentes hidráulicas	DEBILIDADES: 1. diversificación de oferta de productos 2. Poca experiencia 3. No utilización de internet como estrategia de crecimiento 4. Caída del precio
OPORTUNIDADES: 1. Disponibilidad de créditos 2. Alianzas con restaurantes 3. Crecimiento de la población 4. Canales de comercialización 5. infraestructura competitiva	ESTRATEGIAS FO: 1. Contribuir a la satisfacción de la demanda de pescado en la ciudad de Jamundí, desarrollando estrategia de crecimiento aprovechando la capacidad instalada 2. Se implementarán estrategias de acceso a tecnologías para mejorar los procesos de producción y tratamiento de los peces	ESTRATEGIAS DO: 1. Negociar con los proveedores y distribuidores los precios de compra y venta de insumos, en cual se incluya el transporte desde o hasta la granja, teniendo facilidades de pago
AMENAZAS: 1. Nuevos competidores 2. Desempleo 3. Catástrofes naturales 4. Aumento de precios de insumos 5. Productos sustitutos	ESTRATEGIAS FA: 1. Se abordarán estrategias diferenciadoras que fundamenten la generación de valor, con precios equilibrados 2. Presentas la implementación de protocolos que permitan identificar posibles desastres naturales y no naturales, para evitar casos extremos	ESTRATEGIAS DA: 1. Implementar una estrategia que permitan tener una respuesta adecuada A los malos procesos de la producción y comercialización, sin embargo, Se tiene que contar con los procesos de innovación que permitan tener respuestas a las ofertas de la competencia

(Elaboracion propia, 2021)

A través de la información obtenida del estudio de mercados realizado a la población de estudio, se identificaron factores internos y externos de éxito para el proyecto los cuales se convirtieron en estrategias y/o acciones tales como:

Para lograr que personas que no consumen la proteína pescado por su cantidad de espinas que contienen, implementar la estrategia de ofertas pescados que contengan pocas espinas tales como el salmón.

Entregar un producto de alta calidad y a un buen precio para generar el vos a vos para generar la llegada de más clientes por los referidos.

El punto de venta debe poseer servicio a domicilio, entregarle promociones al cliente en distintas épocas del año.

Desarrollo y diversificación de productos con alto valor agregado y que generen en la mente del consumidor conceptos de alimentación sana, nutrición eficiente y cocina fácil, cumpliendo con las características específicas.

Enfocarse en el estrato 2, ofertando productos con precios entre 0 y 80.000 pesos.

Aprovechar las ventajas nutricionales del pescado sobre otro tipo de carnes para incentivar el consumo.

Entregar la publicidad del proyecto, sus productos y promociones por medio de volantes y televisión.

Programas educativos que involucren a los compradores sobre la importancia de incluir en la dieta productos de pescado para la alimentación de los niños en crecimiento y formación.

Realizar campañas donde se incluyan productos acuícolas como parte de la canasta familiar, cuya promesa sea una alimentación sana y nutritiva para toda la familia.

De este modo para garantizar una visión de corto y largo plazo, donde se busca principalmente es la estabilidad de la empresa a futuro, basado en el mercado de la ciudad de Jamundí

Estrategias

- Contribuir a la satisfacción de la demanda de pescado en el municipio de Jamundí, desarrollando estrategia de crecimiento aprovechando la capacidad instalada.

- Se implementarán estrategias de acceso a tecnologías para mejorar los procesos de producción y tratamiento de los peces.
- Negociar con los proveedores y distribuidores los precios de compra y venta de insumos, en cual se incluya el transporte desde o hasta la granja, teniendo facilidades de pago.
- Se abordarán estrategias diferenciadoras que fundamenten la generación de valor, con precios equilibrados.
- Presentar la implementación de protocolos que permitan identificar posibles desastres naturales y no naturales, y evitar casos extremos.
- Implementar una estrategia que permitan tener una respuesta adecuada A los malos procesos de la producción y comercialización, sin embargo, Se tiene que contar con los procesos de innovación que permitan tener respuestas A las ofertas de la competencia.

Las anteriores estrategias son las que serán implementadas para el buen funcionamiento de la empresa piscícola a nivel comercial y productivo.

5.8. SISTEMAS DE ATENCIÓN

Si tenemos en cuenta las tendencias del mercado, sabemos que implementar estrategias de venta y posicionamiento de donde ofrecer nuestro producto, se quiere buscar y proporcionar un lugar estratégico que garantice el fácil acceso a los productos de cultivación natural y sin químicos dañinos, de esta manera se logra fomentar el incremento de las ventas de los productos y el conocimiento del lugar mediante la publicidad de los productos y la zona donde se van a ejercer las funciones comerciales.

5.9. COMERCIALIZACIÓN

El consumidor adquiere los productos pesqueros frescos y congelados en pescaderías, puestos de pescado en ferias, supermercados, de forma directa de tal manera, después de ser entregados, estos establecimientos ya sean formales o informales se encargarán del adecuado tratamiento del producto.

5.10. CONSUMIDORES POTENCIALES

Respecto a la zona que se presenta el estudio, los consumidores potenciales se encuentran en los estratos socioeconómicos 2, 3 y 4 del municipio de Jamundí; según lo consultado para la investigación del proyecto, estas personas son quienes buscan un producto de calidad para mejorar su vida alimenticia, como lo son los productos de origen natural y más específicamente de campo, de esta manera se puede identificar que estos consumidores o compradores se encuentran en un rango de edad en promedio desde los 5 años hasta los 70 años, sin embargo, se

puede evidenciar que tienen conocimiento de las acciones del sector de las pisciculturas.

Dicho lo anterior es clave resaltar los principales factores que causan la motivación a comprar productos del sector pesquero, son la gran cercanía con el producto y la fácil adquisición de este, además, culturalmente estas zonas tienen tendencias alimenticias frente al consumo del pescado y la gastronomía que este implica en las familias pertenecientes al campo y las de zona urbana del municipio.

Hoy en día las personas buscan su bienestar físico y mental, de tal manera al momento de la adquisición de productos alimenticios buscan que sean 100% natural, ya que estos alimentos sin interacciones químicas ayudan a fortalecer y a mejorar muchos aspectos de la vida, en cuanto a términos de salud y beneficios sobre la mente.

Por otra parte, es necesario, en esta parte mencionar que el punto geográfico donde con certeza se establecerá la piscícola es en la vereda san Miguel, perteneciente al municipio de Jamundí, Valle del Cauca, en donde esta zona es ideal ya que suministra todas las cualidades requeridas anteriormente para la cultivación de los productos, además, cuenta con ventajas por estar muy cerca de los consumidores finales, como lo son los centros de recreación deportivos.

5.11. IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA

Teniendo en cuenta que el servicio que ofrece la competencia en base a lo que se propone como un nuevo emprendimiento dentro del mercado pesquero, por medio de la creación de piscícolas en las tendencias dentro del sector pesquero, a pesar de que corresponde a una gran fuente de influencia alimentaria, estaría diferenciado por el concepto de emprendimiento y de involucramiento de las personas en la búsqueda de viabilidad de este proyecto, creando así una categoría competitiva nueva dentro del mercado, de esta manera, la competencia no sería totalmente directa.

Como se trata de la cultivación de pescado, donde se realiza la compra y venta de este, se podría pensar como competencia tanto las empresas productoras de alimentos como también aquellas que los distribuyen y venden al cliente final. Las primeras haciendo relación a la cultivación del producto y las segundas a la venta de este; actividades que se realizarán conjuntamente en el mismo eje estructural que se propone. Al analizar detalladamente las empresas productoras y cultivadores de pescado, la distribución es realizada por los puntos de venta autorizados, es decir, desde el lugar que se cultivan los productos.

EMPRESAS COMPETIDORAS

Ilustración 33: Empresas competidoras

Empresas competidoras			
Nombre	Dirección	descripción	teléfono
Centro Recreativo “Comfandi Pance”	Municipio de Jamundí Valle del Cauca		Tel. 6829666 - Germán Valencia.
Pesquera Onixmar S A S	CALLE 17 10 39, JAMUNDI, VALLE	Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral) productos cárnicos pescados y productos de mar en establecimientos especializados, sociedad por acciones simplificada	
Pesquera San Miguel Ltda.	vereda potrerito vía la mina, JAMUNDI, VALLE	Acuicultura marítima, sociedad limitada	
Club del Municipio “Arroyo hondo”	Municipio de Jamundí Valle del Cauca		Tel. 31042605 80 - William Suárez
Comercializadora De Peces Y Mariscos New Fish S A S	municipio de Jamundí Valle del Cauca, CALLE 11 A 4 A 77	Actividad: Acuicultura de agua dulce Forma Jurídica: SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA	Tel: 35053917 93

Pesquera Mar Azul	municipio de Jamundí Valle del Cauca, CALLE 13 No. 10-23		314 6310789
Caribe Supermercados	Dirección: Cra. 11 ##3-93, Jamundí, Valle del Cauca		Teléfono: (2) 5166785
Supermercados La Gran Colombia	Vía Chipaya, Jamundí, Valle del Cauca		314 5445767
Súper Inter Portal De Jamundí	Cra. 3 #10c1, Jamundí, Valle del Cauca		
Súper INTER	Cra. 10 #1721, Jamundí, Valle del Cauca		317 6446058
Comfandi	Cra. 11 #13-21, Simón Bolívar, Jamundí, Valle del Cauca		(2) 5161179
Supermercado la 14 de Alfaguara	Centro Comercial Alfaguara, kilómetro 2, Glorieta #22-75, Jamundí, Valle del Cauca		(2) 4881414
• La galería	ubicada en el municipio de Jamundí	comercialización formal e informal	

(elaboracion propia, 2020)

5.12. PROVEEDORES

Al identificar las empresas que suministran los alimentos e instrumentos para las acciones de las piscícolas, se puede conocer tendencias y posicionamiento de cada uno de estos, teniendo así parámetros que permiten la comparación para beneficencia del servicio a ofrecer teniendo en cuenta que se busca completamente un producto natural, estos proveedores estarán consolidados en la ciudad de Cali y en el municipio de Jamundí del valle del cauca las cuales son los siguientes:

Ilustración 34: Proveedores

proveedores			
Nombre	Dirección	descripción	teléfono
Intercomercial andina S.A.S	Atiende en Cali desde su sede principal en Mosquera Cali, Valle del Cauca	Mallas plásticas: Protección, poli sombras, piscicultura, floricultura, avícolas, agro, geo mallas, anjeos, envasado de fruta-Mallas metálicas: hexagonales, gallinero, recubiertas en PVC, electro soldada	Tel: (+57) 310 223 8219
Todo carpas	Cali Valle del Cauca	Venden impermeabilizantes lagos, tanques pozos sépticos, biodigestores, canales de conducción de agua, lagunas oxidación, tanques piscícolas, tanques para estiércol, impermeabilización de techos, geo membranas, fabricación y reparación de todo tipo de carpas, parasoles fijos y enrollables, toldos tipo Sahara, kioscos, lanas agroindustriales, bodegas móviles, lonas tensadas, membranas arquitectónicas, carpas para camionetas, camperos y camiones, alquiler de carpas para eventos, servicio de sellado electrónico, geo	Tel: (+57) 312 287 8476
Indumar	Atiende en Cali desde su sede principal estrella Cali Valle del Cauca	Vende redes de pesca e implementos, cordelería de nylon, mallas para palmicultor, mallas cerramiento para canchas de fútbol, mallas de seguridad, Jaulas de paños para piscicultura, fabricantes de Jaulas y Paños para la piscicultura, Chinchorros, Trasmallo, Redes de pesca con y sin nudo, cordelería de Nylon y cuerdas, redes para la recolección de la fruta en los cultivos de palma africana.	Tel: (+57) 311 301 6415

Alevinos del valle	Atiende desde Cali Valle del Cauca Dirección: Cr25 6-64	Acuarios peces ornamentales para piscicultura	Tel.: (+57) 316535 8580 Tel.: (+57) 316535 8580
Distribuidora agro sur	Ubicada en el municipio de Jamundí Valle del Cauca Dirección: CR 7 11 -72 Porvenir		Teléfono: (+57) 310 372295 2

(elaboracion propia, 2020)

Canales de distribución

La venta se realizará directamente en las ferias, tiendas pesqueras, supermercados, los productos serán entregados en sus locales.

6. ANÁLISIS TÉCNICO Y OPERATIVO

6.1. INFORMACIÓN SOBRE LA PRODUCCIÓN DE LOS TRES PESCADOS PRINCIPALES DEL PROYECTO DE PISCICULTURA

6.1.1. Ficha técnica de la tilapia

La ficha técnica muestra toda la información general y aspectos técnicos acerca del cultivo de la mojarra roja (Véase ilustración 11).

Ilustración 35: Ficha técnica tilapia roja

FICHA TÉCNICA TILAPIA ROJA (Oreochromis sp.)	
Descripción	
	
Nombre común: Mojarra Roja, Tilapia Roja	
Especie: Oreochromis sp.	
Cualidades	Generalidades
Buen crecimiento, gran demanda comercial, rusticidad para su manejo, resistencia a enfermedades, acepta alimento concentrado y permanente disponibilidad de semilla.	La Tilapia Roja es el resultado de varios cruces de tilapias. Son de origen africano y son una de las variedades más cultivadas. Es altamente filtradora. Para cultivo se debe contar con poblaciones mono sexo de machos por su mejor crecimiento y para evitar su

	pronta reproducción que traería serios problemas de superpoblación y competencia por oxígeno, espacio y alimento y la rápida propagación de enfermedades. Para cultivo se recomienda tener estanques cubiertos para la primera etapa hasta 80gr. de peso para evitar la depredación por parte de las aves.
Características de venta	Descripción
Empaque y presentación: Empaque en caja de cartón por 500 alevinos, que contiene 2 bolsas con los peces, en agua tratada y con oxígeno puro para asegurar la supervivencia durante su transporte hasta por 24 horas. Transporte: Se utiliza logística especializada para el envío terrestre y/o aéreo a destinos nacionales según el volumen, distancia e infraestructura. Condiciones de sanidad: Los alevinos son despachados después de un control de calidad que garantiza la ausencia de ectoparásitos y hongos que afecten su inversión	Alevinos con edad entre 30 y 40 días de vida y una talla comercial de mínimo 26 ms. Conversión esperada: 1.5 a 2.0 según el tipo de cultivo, de alimento, la densidad utilizada y el protocolo de abonamiento.
Aspectos técnicos de cultivos	
Reproducción: Los alevinos de Tilapia Roja producidos por ZILURUS ACUATEC SAS se crían en cautiverio manejando lotes de larvas donde se suministra alimento especialmente formulado para su reversión sexual, garantizando un mínimo de 97% de machos. Densidad de siembra:	

3.5 a 5 animales/m² para cultivo hasta los 500 gr. en estanques. En jaulas se pueden cultivar hasta 50 animales por m³, aunque hay experiencias con mayores densidades de siembra.

Conversión esperada:

1.5 a 2.0 según el tipo de cultivo, de alimento, la densidad utilizada y el protocolo de abonamiento.

(elaboracion propia, 2020)

6.1.2. Ficha técnica de la boca chico

La ficha técnica muestra toda la información general y aspectos técnicos acerca del cultivo del boca chico (Véase ilustración 12).

Ilustración 36: Ficha técnica bocachico

FICHA TÉCNICA BOCACHICO (Prochilodus sp.)	
Descripción	
 Nombre común: Boca chico, Coporo Especie: Prochilodus mariae, Prochilodus magdalenae	
Cualidades	Generalidades
Crecimiento aceptable en policultivo a baja densidad, fácil manejo, buena	El Boca chico es originario de las cuencas del Magdalena, Orinoco y

resistencia a enfermedades, acepta alimento concentrado en cautiverio, permanente disponibilidad de semilla. Es una especie solo de clima cálido.	Amazonas. Este pez migratorio pertenece a la familia de los Carácidos. Se alimenta de materia orgánica en descomposición y es utilizada en policultivo para ayudar a equilibrar las condiciones del estanque donde crecen cultivos de Tilapias o Cachamas.
Características de venta	Descripción
Empaque y presentación: Empaque en caja de cartón por 500 alevinos, que contiene 2 bolsas con los peces, en agua tratada y con oxígeno puro para asegurar la supervivencia durante su transporte hasta por 24 horas. Transporte: Se utiliza logística especializada para el envío terrestre y/o aéreo a destinos nacionales según el volumen, distancia e infraestructura. Condiciones de sanidad: Los alevinos son despachados después de un control de calidad que garantiza la ausencia de ectoparásitos y hongos que afecten su inversión.	Alevinos con edad entre 35 y 45 días de vida y una talla comercial de 25 mm. A 35 mm.
Aspectos técnicos de cultivos	
Reproducción: Los alevinos de Boca chico producidos por ZILURUS ACUATEC SAS son obtenidos con reproducción artificial en cautiverio. Se realiza inducción con hormonas para los reproductores e incubación artificial para los huevos y las larvas antes de iniciar su levante hasta la etapa de alevinos. Densidad de siembra: 0.1 a 0.5 animales por m2 en policultivo.	

(elaboracion propia, 2020)

6.1.2. Ficha técnica de la cachama blanca

La ficha técnica muestra toda la información general y aspectos técnicos acerca del cultivo de la cachama blanca (Véase ilustración 13).

Ilustración 37: Ficha tecnica cachama blanca

FICHA TECNICA CACHAMA BLANCA (Piaractus brachypomus)	
Descripción	
 Nombre común: Cachama Blanca, Pacú Especie: Piaractus brachypomus	
Cualidades	Generalidades
Rápido crecimiento, talla uniforme, fácil manejo, buena resistencia a enfermedades, buenas opciones de comercialización, acepta alimento concentrado en cautiverio, permanente disponibilidad de semilla.	La Cachama Blanca es una especie originaria de las cuencas del río Amazonas y Orinoco. Es propia de países como Perú, Ecuador, Brasil, Venezuela y Colombia. Sus hábitos alimenticios son omnívoros y su dieta en el medio natural es principalmente de semillas, frutos y hojas tiernas que caen al cauce de los ríos.
Características de venta	Descripción
Empaque y presentación: Empaque en caja de cartón por 500 alevinos, que contiene 2 bolsas con los	Alevinos con edad entre 30 y 45 días de vida y una talla comercial de 22 mm. A 30 mm.

peces, en agua tratada y con oxígeno puro para asegurar la supervivencia durante su transporte hasta por 24 horas. Transporte: Se utiliza logística especializada para el envío terrestre y/o aéreo a destinos nacionales según el volumen, distancia e infraestructura. Condiciones de sanidad: Los alevinos son despachados después de un control de calidad que garantiza la ausencia de ectoparásitos y hongos que afecten su inversión.	
Aspectos técnicos de cultivos	
Reproducción: Los alevinos de Cachama Blanca producidos por ZILURUS ACUATEC SAS son obtenidos con reproducción artificial en cautiverio. Se realiza inducción con hormonas para los reproductores e incubación artificial para los huevos y las larvas antes de iniciar su levante hasta la etapa de alevinos. Densidad de siembra: 1.5: 2 para cultivo hasta los 500 gr. Conversión esperada: 1.1 - 1.7 a 1 según la calidad de agua y alimento.	

(elaboracion propia, 2020)

Los factores que deberán analizarse para delimitar la mejor localización de un lugar para la crianza de pescado son:

- Prospección de estanque, reservorio o cuerpo hídrico.

- Evaluación del recurso hídrico.
- Servicios complementarios.

Se debe garantizar la disponibilidad de agua determinando las precipitaciones, evaporación, vientos, crecidas, corrientes, etc., de los cuerpos de agua donde se proyecte la elaboración de estanques.

Localización

La creación de la piscicultura se situará específicamente en el departamento del Valle, la ubicación exacta, donde se va a realizar el proyecto es en el municipio de Jamundí en la vereda san miguel.

Macro localización

Se analizaron varios factores indispensables para la producción de pescado, y se priorizaron de acuerdo a las necesidades técnicas del cultivo, determinando esto se examinó que el departamento puede cumplir con los factores que se adaptaran a las necesidades expresas del proyecto, para lo cual tuvo mayor relevancia en este caso especial la temperatura, disponibilidad de aguas, la cual son fundamentales para poder manifestar acciones de crianza de pescado.

Micro localización

Teniendo en cuenta que el departamento seleccionado en la macro localización, el cual fue el Valle del Cauca, se buscaron zonas que cumplieran con los factores requeridos para implementar acciones de piscicultura y cumplieran con las condiciones técnicas para el cultivo de pescado, de la cual se escogió la vereda San Miguel, del municipio de Jamundí.

6.2. INFORMACIÓN SOBRE LOS FACTORES DETERMINANTES EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESTANQUES

Ilustración. La siguiente ilustración muestra toda la información general y aspectos técnicos acerca de los factores determinantes para la construcción de estanques para el cultivo de alevines. (Véase ilustración 11)

Ilustración 38: Factores determinantes en la construcción de estanques

FACTORES DETERMINANTES EN LA CONSTRUCCIÓN DE ESTANQUES	
Topografía:	La preparación y construcción adecuada de los estanques y las estructuras correspondientes son parte esencial de la piscicultura provechosa. Un buen estanque debe ser de construcción poco costoso y fácil mantenimiento y permitir un aprovechamiento satisfactorio del agua y de los peces.
Suelos:	Con respecto a las condiciones del terreno adyacente de la laguna, es necesario tener en consideración lo siguiente: • Ubicar zonas amplias y planas, con la finalidad de facilitar los trabajos de montaje e instalación de los sistemas de cultivo, así como un área para la construcción de ambiente, etc. • No debe estar cercana a plantas industriales, servicios de transporte, servicios de alcantarillado u otras fuentes potenciales de contaminación. • Se debe evitar las lagunas cerradas o con poco intercambio de agua, ya que fácilmente podrían eutrofizarse.
Suministro de agua:	La disponibilidad del agua, en términos de cantidad, constancia y calidad del agua, es necesario analizar los nacederos, caños y quebradas de donde se piensa tomar el agua, deben ser veraneros y en lo posible que no arrastre material en suspensión, por erosión de las montañas. La cantidad de agua para el llenado del estanque debe ser suficiente y de buena calidad, inicialmente se necesita una cantidad para llenarlo, que debe ser igual al volumen requerido del estanque. Cuando se ha llenado, se perderá cierta cantidad por filtración en el suelo a través del fondo, los diques y también por evaporación Calidad de agua Para mantener vivos a los peces, así como mantener la calidad sanitaria necesaria para su desarrollo, es requisito contar con agua de buena calidad.

(elaboracion propia, 2020)

La calidad del agua implica la interrelación de los siguientes parámetros:

- **Temperatura:** Es la característica física del agua más importante para fines de crianza de peces, a partir de la cual se lleva a efecto el crecimiento y desarrollo normal de los peces.
- **Transparencia:** Tiene que ver con la visibilidad a través de la columna de agua, donde el entubamiento limita y reduce la actividad fotosintética, debido a que el paso de la luz es limitado por organismos y materiales en suspensión.
- **Oxígeno disuelto:** Las truchas son exigentes en el nivel de oxígeno disuelto requerido. En toda piscigranja, debido a las altas densidades de carga por jaula que se manejan, el oxígeno disuelto deberá encontrarse dentro del rango adecuado, que es entre 7 a 9 ppm.
- **Potencial de hidrógeno (pH):** El agua se encuentra disociada en iones H- (Hidrógeno) y O+ (Hidróxido) de tal manera que el valor del pH se determina por la concentración de hidrogeniones H.
- **Dióxido de carbono:** Es el producto de la respiración de los peces y plantas, así como de la descomposición de la materia orgánica.
- **Alcalinidad:** Está referida a la presencia de sales de carbonato de calcio. El rango adecuado para la crianza de truchas varía de 150 a 180 ppm.
- **Dureza total:** La dureza del agua depende de la concentración de sales de calcio y magnesio expresado en ppm. Para los casos de la crianza de truchas, es recomendable que las aguas sean moderadamente duras entre rangos de 50 a 250 ppm.
- **Aspectos biológicos:** Representado por la flora y fauna existente en el medio acuático, se debe determinar mediante el análisis de los organismos vivos, la presencia de animales y vegetales más significativos.

6.2.1. Información sobre las obras físicas

Se muestra toda la información de toda la parte física necesaria para la creación de los estanques y su diseño (véase la ilustración 12)

Ilustración 39: Obras físicas

OBRAS FÍSICAS	
Diseño de estanques:	El diseño de los estanques para la producción de pescado será planteado en un estanque de presa, forma rectangular, de 20 por 30 metros. es un estanque, en el momento de instalar se necesita remover o excavar la tierra, se construye en una superficie plana, el estanque tendrá un desagüe, también se debe hacer una canal antes de la entrada de las aguas controladas, dicha canal desvía las aguas lluvias hacia la parte externa del estanque, controlando excesos de aguas en el estanque, contara con una malla para protegerlo de las aves, por otro lado, necesita de un vertedero bien ubicado y construido para evitar ruptura del dique en épocas de lluvias fuertes.
Estructura en tierra	Teniendo en cuenta que son partes de la infraestructura, de la misma forma que un galpón tiene bebederos, comederos, mallas, tanque de abastecimiento, El estanque también posee partes importantes que debemos conocer, principalmente se compone de tierra conformada por los cimientos y diques, para la conducción del agua, tuberías y/o los canales de abastecimiento y drenaje que son excavados en el terreno.
Cimientos	Estos son capaces de sostener los diques y retener el agua. Los suelos lodosos o pantanosos pueden ser usados como cimientos, pero con mucha precaución. Sin embargo, lo mejor es retirar este tipo de suelo debido a que la materia orgánica se descompone y produce asentamientos a largo plazo y por consiguiente fugas y rompimiento de las estructuras.
Diques	Los diques forman las paredes del estanque y se fabrican con el material disponible en el área de construcción, mientras más alargado sea el estanque, más grande será el perímetro y la longitud total de los diques.
Cima o corona	Debe ser mínimo de un metro de ancho; sin embargo, debe ser más ancha dependiendo de la altura del dique y el sistema de construcción, puede tener en promedio 2 m. Y más de 3 m.
Talud	Es la pendiente lateral o parte inclinada de los diques, está dada por la altura del dique y el ancho de la base. Un talud de 2 a 1 quiere decir que, por cada metro de altura, la base se extiende de 2 m. La

	pendiente depende del tipo de terreno, la profundidad del agua, la acción de la ola y el tamaño del estanque. Debe tener un Angulo de 45° para evitar volcamiento o deslizamiento de la tierra por efectos de la lluvia, vientos o la ola del agua interna del estanque mismo.
Canal principal:	Construida a continuación de la bocatoma, tiene por finalidad conducir el agua requerida por las instalaciones piscícolas (estanques) e instalaciones complementarias. Este canal por lo general debe ser abierto y de sección trapezoidal.
Canal aliviadero o de derivación:	Es una estructura que ha sido construida con la finalidad de aliviar el exceso de agua que entra por la Bocatoma, especialmente en los meses de máxima crecida, se encuentra ubicada por lo general en el transcurso del canal principal, antes del legar al Desarenador.
Canal de distribución o canales secundarios:	Son aquellos que, a partir del canal principal, permiten distribuir el agua a cada batería de estanques a través de conductos laterales (canales o canaletas) para cada estanque. Generalmente el abastecimiento de agua para cada estanque debe ingresar por encima del espejo de agua del estanque para facilitar la turbulencia y la mayor oxigenación de la unidad productiva.
Canales de desagüe:	Colecta el agua de la salida de los estanques para llevarlos por lo general de regreso al río, o en su defecto otros estanques (segundo uso), o para ser tratados, estos canales deben tener un nivel por debajo del piso del estanque para facilitar el drenaje completo del agua durante las operaciones de vaciado del estanque, permitiendo una buena renovación hídrica en cada unidad productiva, estos canales por lo general son de forma rectangular como los canales de distribución secundarios.
Desarenador:	Conocido como pre filtro, se ubica generalmente en el transcurso del canal principal. Está construido con la finalidad de reducir la velocidad el agua permitiendo sedimentar las partículas en suspensión como grava y arena. La forma del fondo por lo general se asemeja al espinazo del pescado, teniendo como pendiente adecuada orientada hacia el canal de desagüe con la finalidad de eliminar el material acumulado.
Filtro:	Es la Infraestructura que se ha diseñado para proveer de agua libre las partículas finas en suspensión para una buena productividad y respiración de los peces, se utiliza por lo general para las etapas iniciales del cultivo

(elaboracion propia, 2020)

6.2.2. Información para la construcción de estanques

En el siguiente cuadro se muestra la información sobre el proceso que debe llevar el lote o lugar donde se plantea colocar el estanque para la producción de alevines. (Véase la ilustración 13).

Ilustración 40: Construcción de estanques

CONSTRUCCIÓN DE ESTANQUES	
Limpieza del lote:	Escogido el sitio adecuado se debe limpiar o cortar (con guadaña o machete) las malezas, arbustos y demás material vegetal que se encuentre en el sitio. Determinado así el lugar disponible para medir, calcular el tamaño, forma y dimensiones del estanque a construir.
Quema:	Luego de que el material se seque con el sol, se debe quemar, teniendo cuidado de hacer ronda alrededor de la zona escogida, evitando así quemar lotes aledaños. Es muy económico y rápido, además las cenizas se incorporan al suelo y ayudan a nutrirlo, el material vegetal que no se quemó se debe retirar del sitio escogido, ya que de incorporarlo a los diques este se pudre con el tiempo y resultan filtraciones y rupturas de los diques.
Descapote:	Se debe retirar la capa superficial de suelo que contiene material vegetal, humus, piedras, árboles, troncos hasta que aparezcan las capas del suelo, preferiblemente la arcillosa. El terreno debe quedar completamente raspado para evitar filtraciones futuras o crecimiento de vegetación en la base del dique, además facilita las siguientes labores de estacado y mediciones.

(elaboracion propia, 2020)

6.2.3. Hitos para la selección geográfica donde se realizaría el proyecto

Aquí se muestra la información dividida en Subhitos y actividades para la selección geográfica donde se llevaría a cabo la creación del proyecto. (Véase la ilustración 14)

Ilustración 41: Hitos del proyecto

HITO	SUBHITOS	ACTIVIDADES DE LOS SUBHITOS
SELECCIÓN GEOGRAFICA DONDE SE REALIZARA EL PROYECTO	SUB1.SELECCIÓN GEOGRAFICA DE LA UBICACIÓN DE LOS TERRENOS	ACT1.UBICACIÓN Y ENTORNO ACT2. ANALISIS NORMATIVO ACT3. ANALISIS LEGAL ACT4. ASPECTOS SOCIO AMBIENTALES ACT5.SUSCEPTIBILIDAD ANTE AMENAZAS ACT6. CONTRUCCIONES PREEXISTENTES ACT7. FORMA Y DIMENSIONES ACT8. TOPOGRAFIAS ACT9. ACCESIBILIDAD
	SUB2.ESTUDIO CLIMATOLOGICO DE LA UBICACIÓN DE LOS TERRENOS	ACT1 SUB2 H7. ANALIZAR LAS CONDICIONES CLIMATOLOGICAS DE LA ZONA
	SUB3. ADECUACION DE LOS TERRENOS	ACT1 SUB3 H7. LIMPIEZA DEL TERRENO DONDE SE HARAN LOS LAGOS
	SUB4.CONSTRUCCION DE LOS ESTANQUES	ACT1 SUB4 H7. ADECUACION DE LOS ESTANQUES
	SUB5.MANTENIMIENTO DE LOS ESTANQUES	ACT1 SUB5 H7. CHEQUEO SEMANAL DE LOS ESTANQUES

(elaboracion propia, 2020)

Equipo y maquinaria

En esta fase se dividirá en diferentes escenarios en el área de mano de obra, área de operaciones, área de administración,

Área de construcción

Esta parte estarán consolidados algunos de los materiales que se necesitarán para adecuar el estanque.

Tabla 7: Equipo y maquinaria

ITEM	MEDIDA	CANTIDAD
cemento	UND	15
tuberías	METRO	50
ladrillos	UND	500
mangueras	METRO	4
varillas	UND	20

(elaboracion propia, 2020)

Área administrativa

En Esta parte estarán aquellos materiales que se necesitan para las acciones laborales de escritorio y documentación.

Equipo de administración:

Tabla 8: Equipo de administracion

mobiliario y equipos	cantidad
escritorio	1
sillas	6
computador de mesa	2
impresora	2
calculadora	2
papelera	4
grapadora	2
perforador	2
computador portatil	1
lapiceros	10
laser	1

(elaboracion propia, 2020)

Área operativa

En esta área se dividirá En los materiales de maquinaria operativa y equipo de área operativa, que permitirá el cumplimiento de las acciones operativas de la cultivación de estanques

Maquinaria equipo operativo

Tabla 9 : Equipo operativo

MAQUINARIA	CANTIDAD
empacadora al vacío	1
balanza digital de mano 50 kg	1
bascula plataforma 150 kg	1

(elaboracion propia, 2020)

Equipo área operativa

Tabla 10: Área operativa

equipo	cantidad
nylon	30
redes de pesca	2
baldes para muestreo	4
botas pantaneras	5
delantales y impermeables	5
guantes alta durabilidad	10
cuchillos	3
escoba	2
trapeador	2
botes de basura	2

(elaboracion propia, 2020)

6.3. SISTEMAS DE CONTROL

Se va a manejar un sistema contable, en el cual se lleve a cabo un seguimiento regular del funcionamiento de los estanques de peces, mantener registros correctos y planificar la operación de la piscícola con la suficiente anticipación, este sistema, llevará el registro de las compras, por otra parte, se tendrá control a los inventarios de materias primas, el cual permitirá tener información en términos monetarios de los costos que implican la producción, en el control tanto de inventarios de materias primas e insumos y producción se establecerá bajo los sistemas de control PEPS (primero en entrar, primero en salir.

Además, en el sistema de control para el área contable se manifestará por medio de un sistema contable bajo las herramientas de la tecnologías de información, donde este permitirá tener los registros de las compras, de inventarios, las ventas,

y por último los costos y gastos que se requieren en el desarrollo de la empresa, este proceso estará coordinado con ayuda de un profesional en la disciplina de la contaduría, donde este permitirá que la información tenga una organización formal para el momento en que se presente la declaración de renta.

Por otro lado, también se le manifestara un control y vigilancia requerido en términos de mano de obra, donde se evidenciará que el recurso humano si cumpla con sus actividades establecidas y de esta manera que se obtenga la información clave, de horarios establecidos para ejercer las funciones de producción, y vigilancia, de tal modo que se obtenga el cumplimiento de los objetivos dado por la empresa, en cuanto a producción y desarrollo para poder fomentar la generación de valor.

6.4. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

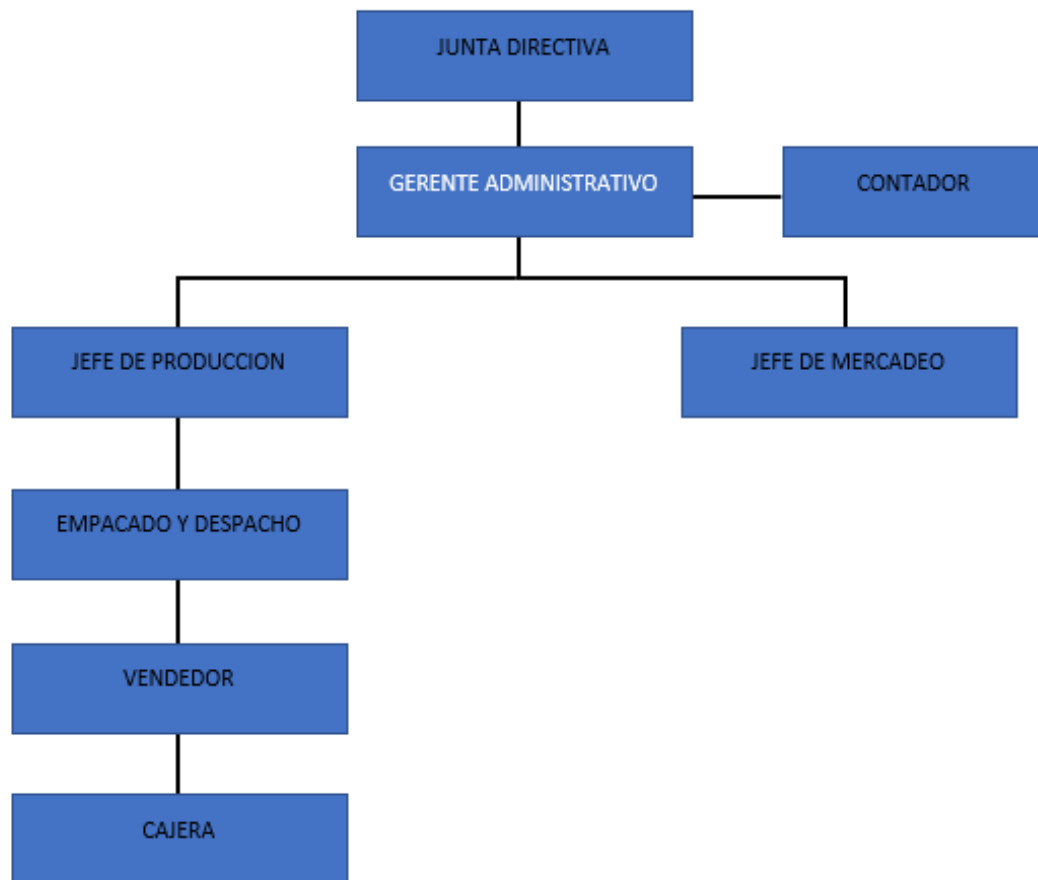
La estructura organizacional está representada de forma sencilla donde se evidenciará los niveles de la pirámide jerárquica que componen el organigrama de manera descendente, donde los puestos funcionales de mayor grado de responsabilidad están en la zona alta según la jerarquía de arriba hacia abajo.

El organigrama está compuesto por una junta directiva cuyo proceso es tomar las decisiones generales de la empresa, por otro lado, están los intermediarios internos de la empresa, estos estarán encargados de ejercer las distintas funciones, que pertenecen al gerente de administración, jefe de producción, jefe de mercadeo, auxiliar de producción y auxiliar de mercadeo, además, este organigrama cuenta con intermediarios externos de la organización que prestarán su servicio de índole financiera por medio de un contador.

6.5. ORGANIGRAMA PARA LOS AÑOS 1 Y 2

Organigrama para el año 1

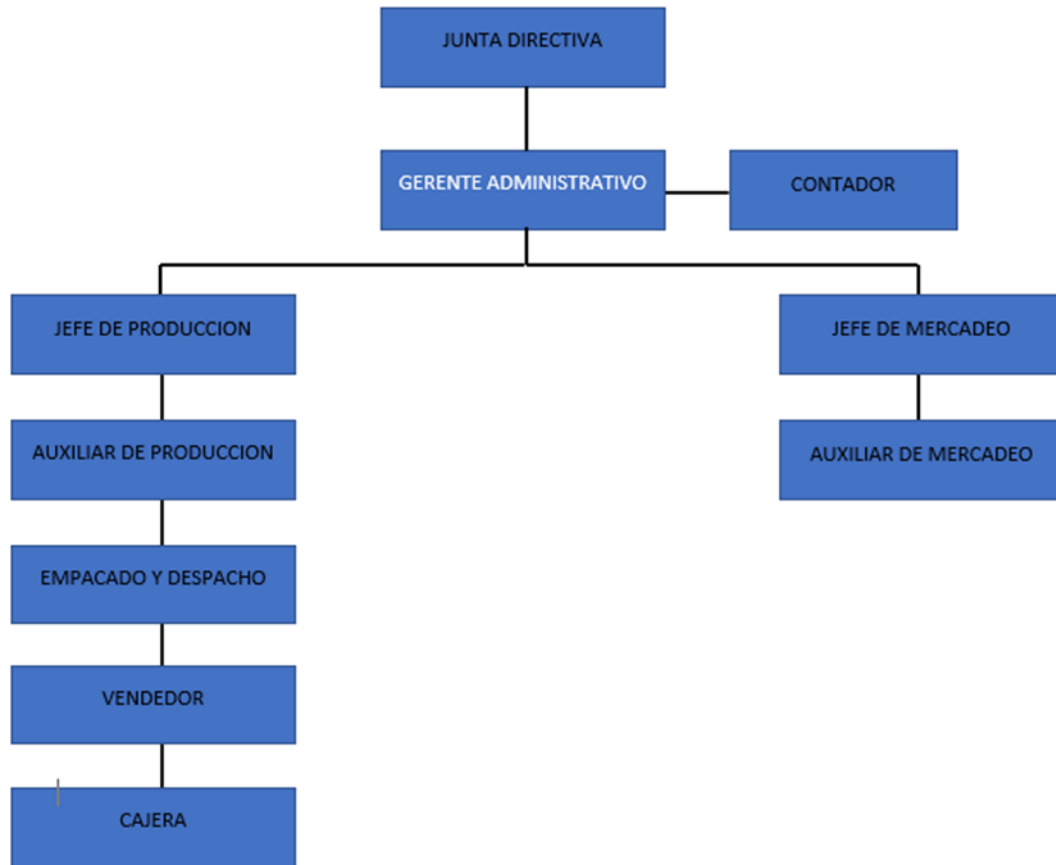
Ilustración 42: Organigrama para el año 1



(elaboracion propia, 2020)

Organigrama para el año 2

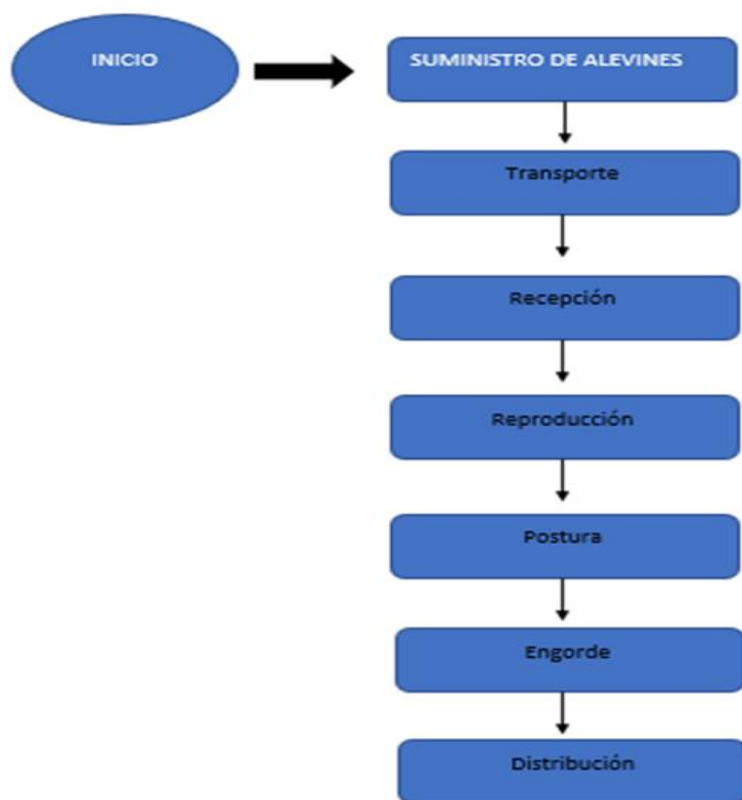
Ilustración 43: Organigrama para el año 2



(elaboracion propia, 2020)

6.6. DISEÑO DE PROCESO PRODUCTIVO

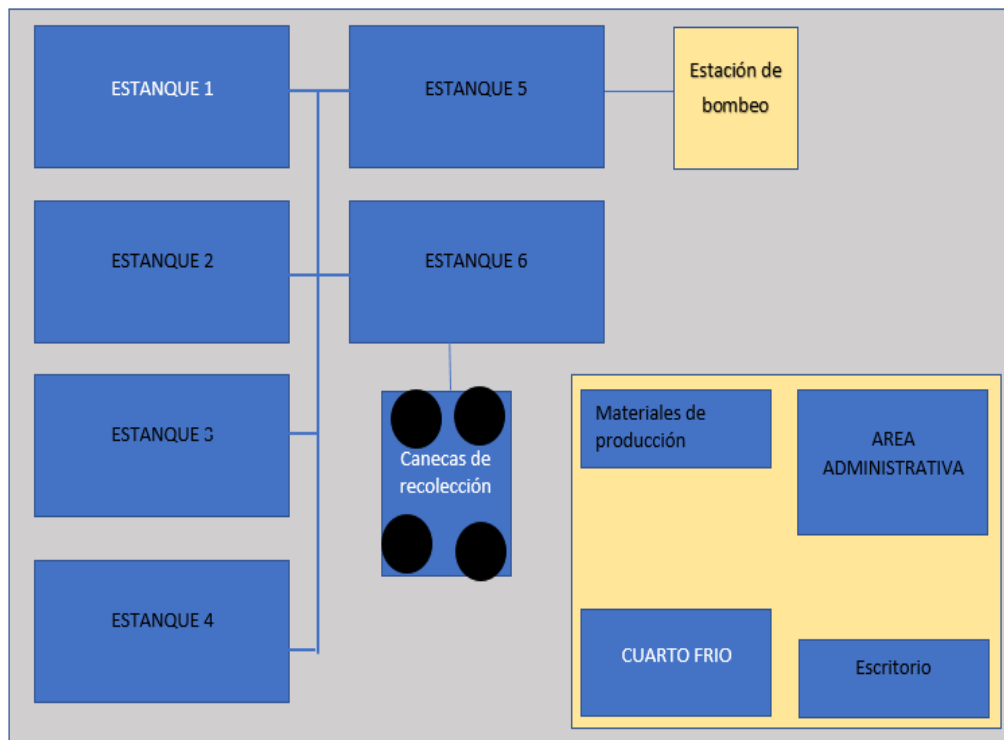
Ilustración 44: Diseño productivo de la empresa



(ELABORACION PROPIA, 2021)

Estructura de la empresa

Ilustración 45: Estructura de la empresa



(elaboracion propia, 2021)

6.7. DESCRIPCIÓN Y PERFIL DE CARGOS

Descripción de cargo gerente administrativo

Ilustración 46: Descripción de cargo gerente administrativo

IDENTIFICACION DE CARGO	
Cargo	gerente de administración
Descripción	Planear y dar seguimiento a la gestión financiera de la empresa y suministrar oportunamente información válida y confiable sobre el rendimiento de las operaciones que permita la toma de decisiones, a fin de cumplir con los objetivos estratégicos de la empresa
Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	área de administración
Edad	entre los 25 y 50 años
Jefe inmediato	Ninguna
Cargo subordinados	• Contador • Jefe de producción • Auxiliar de producción • Jefe de mercadeo • Auxiliar de mercadeo
Conocimientos	conocimiento técnico especializado requerido para cumplir determinadas funciones, programación y análisis de sistemas, conocimiento financiero, recursos humanos, trabajo en equipo, conocimientos de piscicultura
PERFIL DEL CARGO	
Capacidad formal	personas profesionales o estudiantes de últimos semestres que tenga experiencia en el campo de la piscicultura
Capacidad especifica	Capacitación específica en herramientas tecnológicas como lo son. (Excel, Word, PowerPoint, redes sociales, internet).
Experiencia	requerida para hacer el trabajo de manera satisfactoria de 2 a 3 años

HABILIDADES
• Orientación a Resultado • Calidad y Optimización • Orientación al Cliente • Trabajo en Equipo • Gerenciales • Liderazgo • Toma de Decisiones • Planificación y Organización • Administración del Capital Humano • Motivación de personal • Integridad moral y ética
FUNCIONES
• Establecer y velar por el cumplimiento de políticas y procedimientos para las actividades de las áreas que se encuentran bajo su responsabilidad, así como de los controles internos financiero-contables para toda la organización. • Planificar, coordinar, dirigir y controlar las actividades de finanzas (tesorería, contabilidad, presupuesto, administración de efectivo, análisis financiero, costos e impuestos). • Planear y coordinar las actividades de administración de la oficina como mantenimiento de las instalaciones, administración de contratistas, administración de las pólizas de seguro, control y pago a proveedores de servicios públicos, compras, entre otros. • Establecer y analizar indicadores de gestión de su área y formular estrategias acordes con las mejores prácticas de la piscicultura • Garantizar la disponibilidad de recursos a las áreas bajo su cargo, con el fin de que se puedan ofrecer servicios de alta calidad de forma oportuna y efectiva. • Asegurar que se mantengan los adecuados archivos y/o registro sobre la información financiera–contable de la empresa. • Realizar las funciones de administración del personal bajo su mando, de acuerdo a las políticas y procedimientos de Recursos Humanos, tales como: control de asistencia, planificación y control de vacaciones, identificación de necesidades de capacitación, evaluación de personal, acciones disciplinarias, entre otras. • Realizar cualquier otra función asignada al puesto.

(elaboracion propia, 2020)

Descripción de cargo jefe de producción

Ilustración 47: Descripción de cargo jefe de producción

IDENTIFICACION DE CARGOS	
Cargo	jefe de producción
Descripción	Encargado de verificar y controlar todas las acciones que tienen que ver con la crianza de peces, materias primas e inventarios
Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	Área de producción, mantenimiento y logística
Edad	Entre los 22 y 35 años
Jefe inmediato	gerente de administración
Cargo subordinados	auxiliar de producción
Conocimientos	Producción y Manejo de Peces, Gestión y Control, Sistemas de Recirculación, Calidad de Agua, Contadores de Peces, Higiene, Seguridad y Salud Ocupacional, Bioseguridad, Contabilidad nivel Básico, Administración, Sistemas de Alimentación de Peces, Estadísticas, Legislación Laboral
PERFIL DEL CARGO	
Capacidad formal	Profesional o estudiantes de últimos semestres de administración de empresas
Capacidad específica	Capacitación específica en herramientas tecnológicas como lo son. (Excel, Word, PowerPoint, redes sociales, internet).
Experiencia	Experiencia mínima entre 2 y 3 años
HABILIDADES	
• Liderazgo • trabajo en Equipo • Gestión y Control • Toma de Decisiones • Planificación y Organización • Comunicación Operativa • Pro actividad, Flexibilidad y Dinamismo • Trabajo bajo Presión • Orientación al Detalle y Orientación a los Resultados	

FUNCIONES
• Planificar y controlar producción de peces en la piscicultura de recirculación • Elaborar presupuesto productivo y plan de inversión. • Controlar sistema de alimentación, calidad de agua y análisis de mortalidad • Coordinar y controlar funciones de empresas contratistas y del personal a cargo

(elaboracion propia, 2020)

Descripción de cargo jefe de mercadeo

Ilustración 48: Descripción de cargo jefe de mercadeo

IDENTIFICACION DE CARGOS	
Cargo	Jefe de mercadeo
Descripción	Este velara por la satisfacción de los clientes y el posicionamiento competitivo de la empresa en el mercado, a través del desarrollo de planes y estrategias de mercadeo y de servicio al cliente acordes a los objetivos estratégicos de la empresa
Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	Mercadeo
Edad	Entre los 22 y 35 años
Jefe inmediato	Gerente de administración
Cargo subordinados	Auxiliar de mercadeo
Conocimientos	Investigación de mercados, planes estratégicos, gestión de la calidad, gerencia de ventas, recurso humano, gestión de proyectos
PERFIL DEL CARGO	
Capacidad formal	Profesional o estudiantes de últimos semestres de administración de empresas
Capacidad especifica	Capacitación específica en herramientas tecnológicas como lo son.(Excel, Word, PowerPoint, redes sociales, internet)
Experiencia	Experiencia mínima entre 2 y 3 años
HABILIDADES	

• Orientación a Resultado • Calidad y Optimización • Orientación al Cliente • Trabajo en Equipo • Gerenciales • Liderazgo • Toma de Decisiones • Planificación y Organización • Administración del Capital Humano • Motivación de personal • Integridad moral y ética
FUNCIONES
• Supervisión • Evaluación y desarrollo de la estrategia y el plan de mercadeo • Planificación, dirección y coordinación • Comunicación • Investigación de la demanda de los productos y servicios de la empresa • Investigación de la competencia. • Desarrollo de estrategias de precios, con el objetivo de maximizar los beneficios y la participación en el mercado, mientras mantiene la satisfacción del cliente. • Identificación de clientes potenciales. • Comprensión y desarrollo de presupuestos y finanzas, incluidos gastos, créditos para investigación y desarrollo, retornos de inversión y proyecciones de pérdidas y ganancias. • Desarrollo y gestión de campañas publicitarias. • Creación de conciencia de marca y posicionamiento. • Organización de eventos. • Supervisión de la estrategia de mercadeo en redes sociales

(elaboración propia, 2020)

Descripción de cargo auxiliar de producción

Ilustración 49: Descripción de cargo auxiliar de producción

IDENTIFICACION DE CARGOS	
Cargo	auxiliar operario
Descripción	Operario de producción cualificado y con experiencia para llevar a cabo diversas tareas de supervisión y manejo de estanques

Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	logística y producción
Edad	entre los 22 y 35 años
Jefe inmediato	jefe de producción
Cargo subordinados	Ninguno
Conocimientos	Sobre levante y engorde, bioseguridad, protección medio ambiente, manipulación materias primas.
PERFIL DEL CARGO	
Capacidad formal	técnico de mantenimiento y cría de peces ingresado del SENA
Capacidad específica	Capacitación específica en herramientas tecnológicas como lo son. (Excel, Word, PowerPoint, redes sociales, internet).
Experiencia	experiencia mínima entre 2 y 3 años
HABILIDADES	
• Fuerte ética de trabajo y habilidades organizativas • Capaz de realizar múltiples tareas en un entorno • Capaz de trabajar por largos períodos de tiempo	
FUNCIONES	
• Capturar, clasificar, contar, desinfectar, transportar y trasladar los peces • Realizar la toma y registros de parámetros de calidad de agua y de producción (biometrías, mortalidad e inventario). • suministrar alimento para los animales conforme a las etapas de producción • Realizar observación permanente de las condiciones físicas y sanitarias de los animales • Aplicar tratamientos profilácticos y en determinados casos tratamientos preventivos y de control de enfermedades • Recoger, almacenar y disponer los residuos generados en la etapa de incubación, levante y engorde • Implementar las buenas prácticas de producción y el programa de bioseguridad en cada una de las etapas de producción	

(elaboracion propia, 2020)

Descripción de cargo auxiliar de mercadeo

Ilustración 50: Descripción de cargo auxiliar de mercadeo

IDENTIFICACION DE CARGOS	
Cargo	auxiliar de mercadeo
Descripción	Asistir en la coordinación y ejecución de los programas de mercadeo y servicio al cliente establecidos por el jefe de mercadeo
Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	Mercadeo
Edad	entre los 22 y 35 años
Jefe inmediato	jefe de mercadeo
Cargo subordinados	Ninguno
Conocimientos	Conocimientos y uso de herramientas de oficina (teléfono, copiadora, fax, sumadora). Y conocimiento básico/intermedio de todas las áreas del negocio, mercadeo, atención al cliente, producción.
PERFIL DEL CARGO	
Capacidad formal	Asistente de Mercadeo y Servicio al Cliente
Capacidad específica	Capacitación específica en herramientas tecnológicas como lo son. (Excel, Word, PowerPoint, redes sociales, internet).
Experiencia	experiencia mínima entre 2 y 3 años
HABILIDADES	
• Habilidad para redacción de documentos sencillos. • Habilidad para el manejo y organización de archivos, documentos, así como de controles y seguimiento a clientes. • Habilidad para identificar y clasificar situaciones específicas para área determinadas, así como para ofrecer un seguimiento continuo hasta dar respuesta satisfactoria al cliente. • Habilidad para la búsqueda de información tanto a nivel interno como externo. • Manejo del tiempo de respuesta a clientes: saber y poder identificar prioridades y responder a situaciones inmediatas.	
FUNCIONES	

- Brindar apoyo administrativo al jefe de Mercadeo y Servicio al Cliente.
- Realizar funciones de tele mercadeo y ventas como apoyo a los programas de mercadeo y servicio al cliente, según sea requerido.
- Obtener y preparar información para incluir en los medios de comunicación escrita de la empresa, tales como boletines, revistas, página electrónica, entre otros.
- Atender y canalizar a las áreas correspondientes las investigaciones, reclamos y quejas emitidas por los clientes de la empresa.
- Monitorear la página electrónica de la empresa y asegurar que se dé respuesta a las necesidades de información presentadas en la misma por clientes directos y/o indirectos de la empresa
- Asistir en la relación con los proveedores de la empresa relacionados a la gestión de mercadeo y servicio al cliente.
- Realizar cualquier otra función asignada al puesto.

(elaboracion propia, 2020)

Descripción de cargo empackado y despacho

Ilustración 51: Descripción de cargo empackado y despacho

IDENTIFICACION DE CARGOS	
Cargo	Empacado y despacho
Descripción	para realizar funciones de empaque y movilización de la mercancía comprada, ejecutar actividades generales del almacén
Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	Producción
Edad	entre los 22 y 35 años
Jefe inmediato	Jefe de producción
Cargos subordinados	Ninguno
Conocimientos	empaque de mercancía, manejo de bodega y/o almacenamiento
PERFIL DEL CARGO	

Capacidad formal	Personas profesionales o estudiantes de últimos semestres que tengan experiencia en el campo de piscicultura
Capacidad especifica	Conocimientos y uso de herramientas de oficina (teléfono, copiadora, fax, sumadora). Y conocimiento básico/intermedio de todas las áreas del negocio, mercadeo, atención al cliente, producción.
Experiencia	experiencia mínima de 6 meses en el área empaque de mercancía, manejo de bodega y/o almacenamiento
HABILIDADES	
•Calidad •Orientación al Cliente • Trabajo en Equipo • logística • Liderazgo • Toma de Decisiones • Planificación • Motivación de personal • Integridad moral y ética	
FUNCIONES	
• Gestión logística • Empacado • Distribución de productos • Administración de bodega • Almacenamiento	

(elaboracion propia, 2020)

Descripción de cargo vendedor

Ilustración 52: Descripción de cargo vendedor

IDENTIFICACION DE CARGOS	
Cargo	Vendedor
Descripción	Encargado de crear estrategias comerciales para vender el producto

Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	Producción
Edad	entre los 22 y 35 años
Jefe inmediato	jefe de producción
Cargos subordinados	Ninguno
Conocimientos	• Conocimientos de productos • Conocimientos del mercado • Conocimientos de la empresa • Conocimientos de la competencia • Conocimiento atención al cliente • Clasificación e identificación de peces • Características del producto • Almacenamiento de alimentos • Variedades de pescado • Características del servicio • Sistemas de comercio electrónico • Cadena de frío • Técnicas de venta • Comprensión del producto • conocimientos tecnológicos
PERFIOL DEL CARGO	
Capacidad formal	Mercadotecnia
Capacidad específica	Capacitación específica en herramientas tecnológicas como lo son. (Excel, Word, PowerPoint, redes sociales, internet).
Experiencia	experiencia mínima entre 2 y 3 años
HABILIDADES	
• Habilidad para encontrar clientes • Habilidad para generar y cultivar relaciones con los clientes • Habilidad para determinar las necesidades y deseos de los clientes • Habilidad para hacer presentaciones de venta eficaces • Habilidad para cerrar la venta • Habilidad para brindar servicios posventa • Habilidad para retroalimentar a la empresa de lo que sucede en el mercado	

FUNCIONES	
	• resolver dudas, brindar la información que sea necesaria para que el cliente se convenza de comprar. • como tareas adicionales un vendedor debe elaborar planes y presupuesto de ventas • fijar metas y objetivos • calcular la demanda • pronosticar las ventas • reclutamiento, selección y capacitación de los sub vendedores a cargo.

(elaboracion propia, 2020)

Descripción de cargo cajera

Ilustración 53: Descripción de cargo cajera

IDENTIFICACION DE CARGOS	
Cargo	Cajera
Descripción	El cajero debe recepcionar, entregar y custodiar dinero en efectivo, cheques, giros y demás documentos de valor, a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de pagos que correspondan a través de caja
Ciudad	Jamundí Valle del Cauca
Área	
Edad	entre los 22 y 35 años
Jefe inmediato	jefe de producción
Cargos subordinados	Ninguno
Conocimientos	Contabilidad general. Técnicas para el manejo de máquina registradora, sumadora y calculadora. Procedimientos de caja. Programas de computación aplicables en caja.
PERFIL DEL CARGO	
Capacidad formal	Bachiller, curso de contabilidad general, cursos para cajeros.
Capacidad especifica	Capacitación específica en herramientas tecnológicas como lo son. (Excel, Word, PowerPoint, redes sociales, internet).
Experiencia	experiencia mínima entre 2 y 3 años
HABILIDADES	

• Tratar en forma cortés y efectiva con el público en general. • Realizar cálculos aritméticos. • Realizar arqueos diarios de movimiento de caja.
FUNCIONES
• Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo, depósitos bancarios y otros documentos de valor. • Registra directamente operando una computadora o caja los movimientos de entrada y salida de dinero. • Realiza arqueos de caja. • Suministra a su superior los movimientos diarios de caja. • Sellar, estampar recibos de ingresos por caja, planillas y otros documentos. • Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa. • Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. • Realiza cualquier otra tarea a fin que le sea asignada.

(elaboracion propia, 2020)

6.8. INTEGRACIÓN DEL PERSONAL

Estrategias de contratación

Los procedimientos van orientados a atraer candidatos calificados y capaces de ocupar los cargos que se necesitan dentro de la organización, se va a manifestar por medio de un sistema de información mediante el cual la organización divulga y ofrece al mercado de recursos humanos las oportunidades de empleo que pretende llenar.

En este proceso de identificar e interesar a candidatos capacitados para llenar una de las vacantes el proceso de reclutamiento se inicia con la búsqueda y termina cuando se reciben las solicitudes de empleo, se aplicará mediante una serie de técnicas y pruebas, al candidato adecuado para ser ubicado en un puesto determinado. Su importancia radica en el hecho de ser un proceso que suministra los recursos humanos adecuados en tiempo oportuno, asegurando su calidad, permanencia, desarrollo y favorecer así, la efectividad de los procesos productivos de la organización, las pruebas para determinar mediante un análisis quienes llenaran las vacantes son las siguientes.

Las pruebas de aptitud

Estas pruebas son enfocadas en presentar una evaluación que se enfoca en medir el potencial que tiene las personas a la hora de realizar acciones o actividades donde se requiere habilidades cognitivas y no de conocimientos previos, las estrategias de contratación que se van utilizar están enfocadas al trabajo en equipo y liderazgo para poder cumplir los objetivos de la empresa, de tal modo se abordaran diferentes pruebas:

Pruebas de competencia

Están nos permitirán en que competencias se destacan las personas en busca de empleo, y como estas está asociada con la vacante que se requiere.

Pruebas de conocimiento

En estas nos permitirán evidenciar si cumplen con los conocimientos necesarios para ejercer las funciones que se necesitan en las acciones del sector piscicultor, de tal modo que nos otorgue completa información y ser más eficaces a la hora de consolidar la contratación.

Pruebas de habilidad

Estas pruebas nos otorgarán que habilidades tienen las personas frente a los procesos de la piscicultura, se presentarán estas pruebas de modo que se tenga información tanto de las habilidades cognitivas y mentales.

Pruebas de personalidad

Estas pruebas nos ofrecen información de los modelos emocionales, interpersonales, motivación, y responsabilidad, que tiene las personas, de este modo se contemplara la actitud y como adecuar esa información al entorno de la piscicultura, de modo que la contratación se completamente eficaz.

Dicho todo lo anterior, estas pruebas establecidas permitirán ubicar las personas adecuadas para el puesto determinado, además, permitirá que se eviten acciones de favoritismo.

6.9. MISIÓN

La empresa cosmo mar está dedicada a la producción y comercialización de productos piscícolas, encargada de comercializar mediante altos estándares de calidad productos piscícolas con fines de atender las necesidades del mercado y los consumidores en el municipio de Jamundí, logrando mantenerse en el mercado local garantizando a clientes, proveedores y empleados, calidad, seguridad, cumplimiento y compromiso para el desarrollo sustentable del sector piscícola.

6.10. VISIÓN

En el año 2026 Seremos una empresa conocida por ofrecer productos naturales con un amplio conocimiento en la actividad de producción y comercialización de productos de pescado innovando y desarrollando nuevas técnicas de mejora en el sector piscícola, Además será reconocida a nivel regional y local por su alto nivel de eficiencia y competitividad en la producción y comercialización de sus productos, siendo un generador sólido de desarrollo sustentable.

Plan de ventaja competitiva

Analizando las respuestas que escogieron los entrevistados en la encuesta, las cuales, hacían referencia a las variables con las que ellos se motivarían a comprar en otro punto de adquisición de peces si este las ofreciera, nuestra organización cosmos utilizara estas como propuesta de valor para el modelo de negocio las cuales son:

Servicio a domicilio.

Promociones.

Entregar videos con recetas.

Estas serán para integrarse en el mercado, adquirir clientes y tener impacto en el mercado a la hora de incursionarse en el mismo ya que fueron propuestas directamente por los clientes.

7. ESTUDIO AMBIENTAL

7.1. IDENTIFICACIÓN DE IMPACTOS AMBIENTALES

Impactos sobre la fauna

La fauna del sitio se encuentra notablemente alterada y adaptada a las actividades antropogénicas por lo que, en principio, no se espera un impacto significativo sobre ella; los procesos de construcción de las obras son de periodos muy cortos de tiempo lo cual permitirá la adaptación y reacomodo de la fauna terrestre. En el caso de la avifauna (conjunto de especies de aves que habitan una determinada región) no se registran zonas de anidación cercanas al lugar donde se piensa ejecutar el proyecto, por lo que no habrá necesidad de efectuar labores adicionales; el ahuyenta miento y reacomodo de esta fauna funciona de manera casi automática gracias a que son especies que pueden volar.

Impactos sobre las áreas aledañas

En la primera etapa del proyecto se llevará a cabo el traslado de maquinaria a la zona del proyecto y el personal, por lo que será necesario establecer un campamento semipermanente. Dicho campamento estará destinado a los trabajadores durante el día y al almacenamiento del material y el equipo durante la noche. El tamaño del campamento y sus características será determinado en el momento de la ejecución de la obra y dependerá de la cantidad de personal que participe en la construcción de las obras; es decir puesto que la obra está bien comunicada por vía terrestre y dado que la mayor parte del personal serán obreros no calificados, residentes de las comunidades. Para el establecimiento del campamento no es necesaria la construcción de estructuras permanentes. Todas las instalaciones requeridas pueden ser creadas con material prefabricado. En el campamento se establecerán áreas cubiertas para el almacenamiento de combustibles y herramientas.

Impactos sobre el entorno socioeconómico

En general el impacto sobre este componente es benéfico para el sector ya que generara una mejor economía en la zona como efecto de la creación de empleos con una prolongada eventualidad, provocará un aumento en el dinero circulante por la utilización de la nómina que, a su vez, impulsará la dinámica del comercio local y en general sobre la actividad económica de la zona.

Impactos por obras para la preparación del sitio

Se nivelará el terreno dándole un enfoque al sentido del drenaje, removiendo pequeñas elevaciones de terreno sin vegetación. Durante el desarrollo de las

anteriores obras, existirá una afectación en la calidad del aire debido al movimiento de la tierra, resultando de manera temporal.

Impactos por la construcción de bordos

Aumentarán las características de erosión en aquellos bordos que se encuentren perpendiculares o diagonales a la mayor masa de agua y a la dirección de los vientos fuertes y que enfrenten unas fuertes oleadas del agua contenida dentro de los estanques. La construcción de dichos bordos vendrá a reforzar en diferentes medidas la infraestructura transitable dentro de las áreas del proyecto, así mismo se verá incrementada la estabilidad por mayor asentamiento.

Impactos por la construcción de estanques y reservorios

Derivado de la construcción de la infraestructura para engordar los pescados (estanques), se verá impactado positivamente con el uso de nuevas áreas inundables y un mayor uso potencial.

Impactos por abastecimiento de alevines

La compra de alevines en el proyecto generará empleos y mano de obra, lo cual beneficiará a la economía regional por la utilización de mano de obra del sector donde será realizado el proyecto.

Impactos por llenados de estanques y recambios

Durante el llenado de estanques se mejorará el uso potencial del suelo, así mismo permitirá un incremento en la humedad relativa del microclima. Existirá un mejoramiento del aspecto de tierra-agua al favorecerse el establecimiento de vegetación en los lados de los bordos.

Impactos por fertilización y control de depredadores

Se presentarán modificaciones positivas de forma temporal en la calidad del agua dentro de los estanques por la aplicación controlada de fertilizantes orgánicos; en consecuencia, mejorará la productividad del hábitat acuático y su comunidad al transportar los metabolitos por recambios de agua. Es probable una ligera modificación del hábitat acuático por la aparición del agua y malos olores provocados por sustancias químicas y microorganismos. Lo anterior puede suceder si no se establece un estricto control de aplicación de fertilizantes orgánicos y biosidas.

Impactos por alimentos pele tizados

El alimento que se suministrará a los alevines para efectuar la reversión sexual, se le aplicará previamente la hormona alfa metil en la presentación de migaja durante

30 días. Es posible que, dadas las características de composición química de la metabolización de estos productos y un mal manejo del programa de alimentación, se corra el riesgo de una posible eutrofización del sistema por carga orgánica vertida, productos de alimento pele tizado no consumido, así como el producto metabolizado por los organismos sobre alimentados.

7.2. ALTERNATIVAS DEL PROYECTO PRESENTADO

En el proyecto de la piscicultura, se presentan actividades realizadas para la mitigación de impactos, que están constituidos por unas pautas a seguir que podrían regular los impactos ocasionados por la creación y llevado a cabo del mismo. Lo que se busca es la disposición y manejo correcto de los residuos líquidos y sólidos. El estudio de ambiental realizado, presenta diseños específicos de acuerdo a las investigaciones realizadas al lugar donde se piensa aplicar, y así con esto alcanzar los objetivos propuestos en el proyecto.

7.3. IMPACTOS POTENCIALES Y MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y/O MITIGACIÓN

Ilustración 54: Impactos potenciales y medidas de prevención y/o mitigación

MEDIDAS DE PREVENCIÓN Y/O MITIGACIÓN	
Medidas preventivas:	aquí se busca generar alternativas de proyecto, considerando utilizar políticas y estrategias ambientales para el buen desarrollo del proyecto, así mismo poner énfasis en la utilización de equipos y sistemas para realizar acciones enfocadas en minimizar o eliminar los impactos producidos por el proyecto que sean detectados durante las diferentes etapas de construcción y operación.
En la fase de construcción del proyecto:	Se identificó un riesgo ambiental generado por el manejo de combustibles para la operación de la maquinaria necesaria para ejecutar la obra. Las posibilidades de que ocurra un accidente deberán ser disminuidas al mínimo mediante un plan de manejo seguro de dichos combustibles como contenedores y abastecimiento con vehículos especializados (pipas de combustible); independientemente de lo anterior la empresa que se haga cargo de los trabajos deberá contar con un plan de contingencias, en donde se contemple la capacitación del personal en esta materia y además contar con el equipo necesario para hacer frente por si llegase a ocurrir algún incidente.

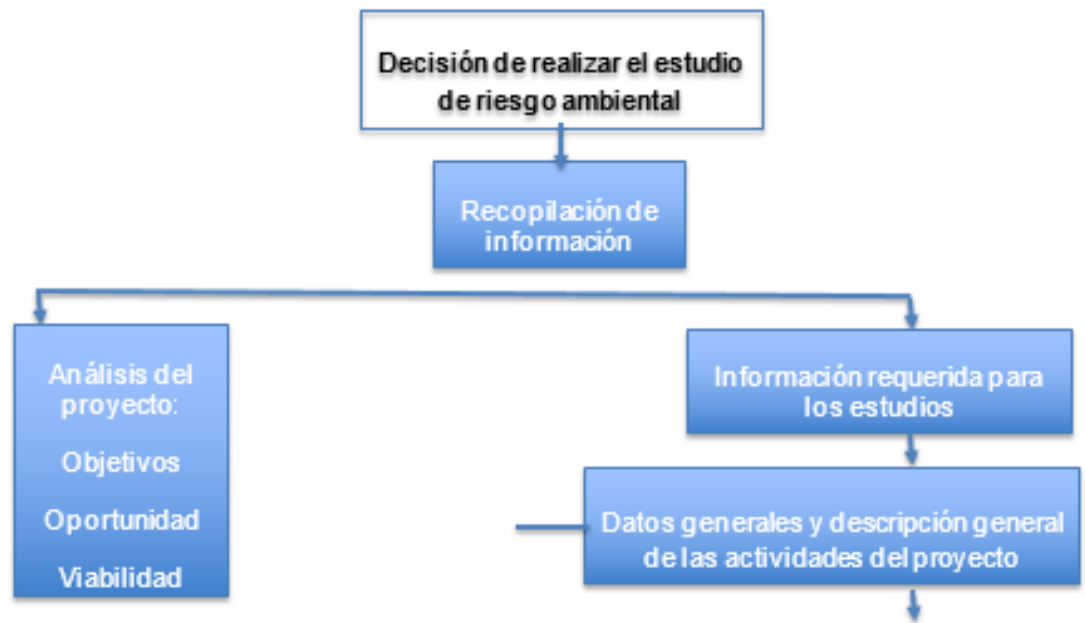
Impactos por el personal en la zona del proyecto:	El acceso del personal y la maquinaria deberá realizarse únicamente por los caminos ya existentes, para no perturbar o desmontar áreas que puedan presentar una cubierta vegetal natural. Se debe realizar un análisis de la intensidad del tráfico vehicular en la zona del proyecto para saber si es baja o alta para poder considerar si es necesario establecer un horario de circulación para llevar a cabo el proyecto. Sin embargo, para evitar perturbar a la fauna de hábitos nocturnos y reducir el riesgo de accidentes, por las condiciones de los caminos y para no perturbar a los residentes de la zona, se recomienda que la circulación de vehículos pesados se limite al horario diurno. En todo caso, el campamento deberá contar con sanitarios y/o letrinas portátiles en el frente de trabajo, las cuales se transportarán y vaciarán al lugar que señalen las autoridades municipales. Por ningún motivo deberá descargarse su contenido en cuerpos de agua. Asimismo, deberá evitarse el fecalismo al aire libre por parte del personal que labore en la construcción. La cocina donde se prepararán los alimentos para el personal deberá estar alejada de todo material combustible. Esto incluye tanto a la vegetación como al combustible para la maquinaria. Deberá designarse a un responsable del área de cocina, quien se asegurará de que esta esté limpia todo el tiempo y de que los restos de alimentos se manejen adecuadamente. En la zona donde se establezca el campamento se deberá destinar un lugar exclusivo para el depósito temporal de residuos sólidos (envolturas de alimentos, materiales de empaque, etc.), los cuales se deberán transportar a los sitios que las autoridades municipales hayan establecido para este fin.
Impactos por la maquinaria en la zona del proyecto:	Las zonas donde se realizará el acopio de maquinaria y material deberán mantenerse en buen estado, evitando derrames de combustible u otros materiales. Se considera que los efectos de la generación de emisiones a la atmósfera, producto de la combustión de los motores serán mínimos. Asimismo, se espera que el ruido producido no alterará la flora y fauna de la zona ni a los habitantes de la zona. En todo caso, la emisión de ruido y gases de combustión se deberá reducir en lo posible dando el mantenimiento apropiado a la maquinaria y los vehículos, estos deben de contar con la revisión tecno mecánica.

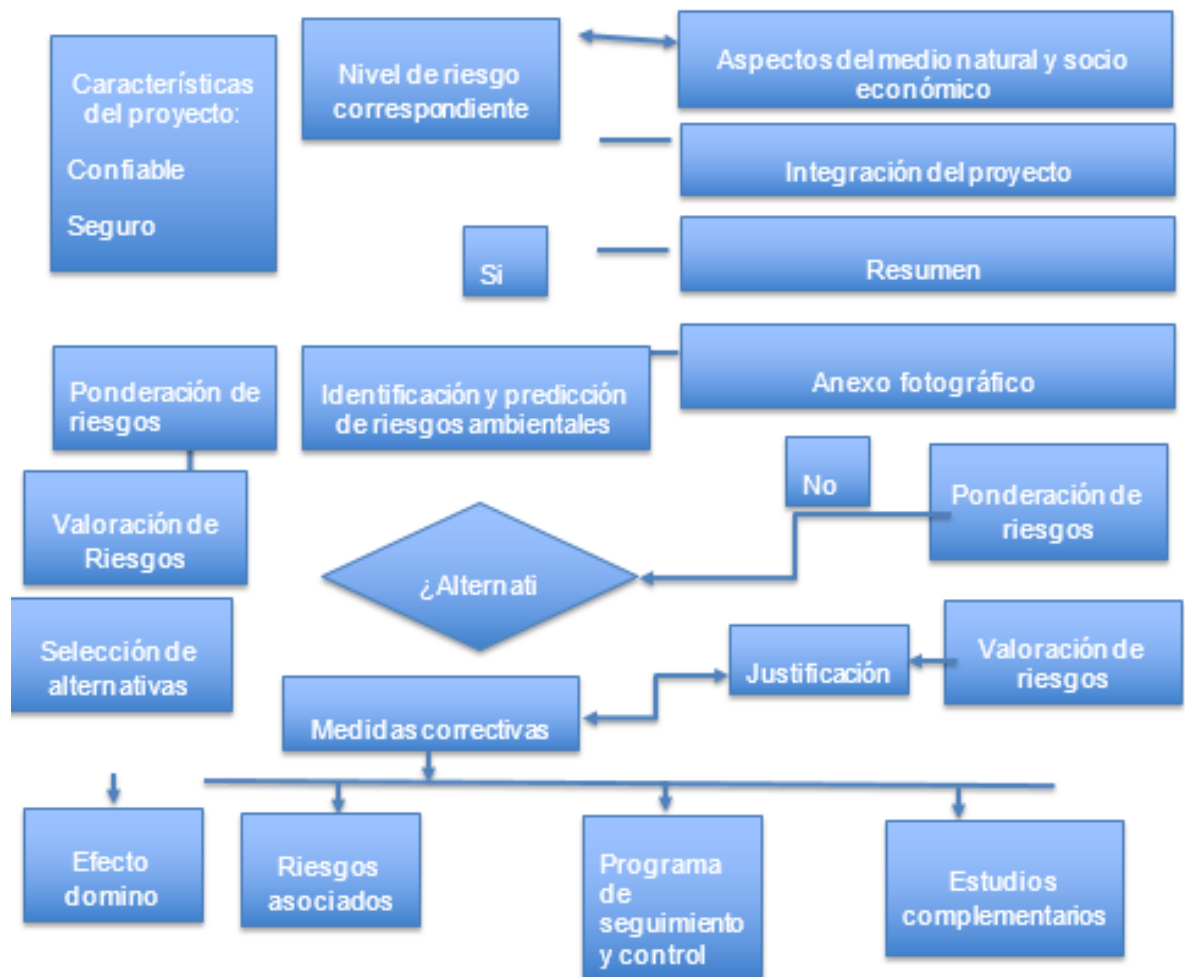
Impactos por el acopio y uso de combustibles:	En el manejo del combustible se deben considerar los siguientes puntos: Para contener los combustibles se debe utilizar tanques de 200 litros nuevos, sin fugas o fracturas; Se debe construir una plancha de concreto pobre para colocar los tanques, con una capacidad para recuperar un derrame de por lo menos 5% de la capacidad del material almacenado. Esto con el fin de reducir el riesgo de derrames por colocar los tanques en superficies inestables. Esta plancha deberá ser removida al finalizar las obras. La construcción de un techo rústico sobre la plancha para combustibles, para evitar el calentamiento y el aumento de vapores. Alrededor de la plancha deberá existir un perímetro de al menos 1.5 m libre de vegetación, para la seguridad de que se puedan generar incendios.
Abastecimiento de alevines:	Implementar las estrategias de cultivo en cuanto a las densidades de siembra, de acuerdo a la capacidad de soporte de cada estanque y el manejo consecuente. Esto es factible generándole al personal encargado de esta actividad asesoría técnica especializada y reconocida.

(elaboracion propia, 2020)

7.4. FLUJO GRAMA DE REQUERIMIENTO DE INFORMACIÓN

Ilustración 55: Flujo grama de requerimiento de información





(Cortines, 2002, pág. 14)

8. ENTORNO LEGAL Y SOCIAL

8.1 TIPO DE SOCIEDAD

La Empresa piscícola será constituida como una SAS, basándose en la Ley 1258 de 2008 de Sociedades por Acciones Simplificadas, conformándose como un tipo social híbrido, con autonomía, tipicidad definida y con una regulación vinculada al régimen general de las sociedades. Este tipo de sociedad brinda las ventajas de las sociedades anónimas y permite diseñar mecanismos de direccionamiento de sus empresas de acuerdo a las necesidades.

Constitución.

La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Naturaleza.

La SAS es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

Constitución y Prueba de la Sociedad.

El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado. Cuando los activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes. (Ley 1258 del 2008 Congreso de la República, s.f.)

8.2. NORMAS LEGALES

Para poder colocar una pesquera es necesario cumplir con unas normas que dictan la AUNAP, las cuales son las siguientes:

“ARTÍCULO PRIMERO: establecer los requisitos y el procedimiento para el otorgamiento del permiso de pesca comercial artesanal para persona natural o jurídica en el territorio nacional, que se dedique a esta actividad, de la siguiente manera:

ARTÍCULO SEGUNDO: PERMISO PARA PERSONA NATURAL

a) Requisitos: La persona natural interesada en obtener un permiso de pesca comercial artesanal deberá presentar solicitud escrita dirigida a la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca (AUNAP), en la oficina de la Dirección Regional de la jurisdicción donde desarrollará la actividad, en la cual deberá consignar la siguiente información:

1. Lugar y fecha de la solicitud.
2. Nombre e identificación del solicitante, apoderado o autorizado, según el caso.
3. Dirección, teléfono, domicilio y correo electrónico del solicitante, si lo tuviere.
4. Indicar la clase de trámite a solicitar.
5. Indicar el área o zona de pesca, especies a capturar, artes de pesca a utilizar.
6. Indicar si pertenece a alguna asociación, consejo comunitario o resguardo indígena.
7. Firma del solicitante, apoderado o autorizado, según el caso.

Si la solicitud se realiza a través de apoderado o autorizado, debe anexar el correspondiente soporte documental (autorización o poder)

b) Deberá anexar los siguientes documentos:

Una (1) fotografía tamaño documento (preferiblemente con fondo blanco).

Copia de la consignación del banco autorizado, según el caso.

Copia de la cédula de ciudadanía.

Certificación del representante legal de la asociación, federación o confederación, consejo comunitario o resguardo indígena en la cual certifique que el pescador hace parte del correspondiente gremio. En caso de no existir asociación, federación o confederación, podrá anexar certificación de la UMATA, Secretaria de Agricultura y Pesca o de Desarrollo de la jurisdicción o del presidente de la Junta de Acción Comunal del lugar.

Este permiso se expide mediante carné.

ARTÍCULO TERCERO: permiso para persona jurídica, asociación o cualquier otro tipo de asociación:

a) Requisitos: La persona jurídica, asociación, resguardo, consejo comunitario o cualquier otro tipo de asociación, interesada en obtener un permiso de pesca comercial artesanal deberá presentar solicitud escrita dirigida a la Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca - AUNAP, en la oficina de la Dirección Regional de la jurisdicción donde desarrollará la actividad, en la cual deberá consignar la siguiente información:

1. Lugar y fecha de la solicitud.
2. Nombre de la persona jurídica o asociación.
3. Identificación (NIT)
4. Nombre e identificación del representante legal, apoderado o autorizado, según el caso.
5. Dirección, teléfono, domicilio y correo electrónico del solicitante, si lo tuviere.
6. Indicar clase de trámite a solicitar.
7. Firma del representante legal, apoderado o autorizado, según el caso.

Si la solicitud se realiza a través de apoderado o autorizado, se debe anexar el correspondiente soporte documental (autorización o poder)

b) Deberá anexar los siguientes documentos

- Certificado de Existencia y Representación legal de la cámara de comercio del lugar de domicilio de la misma, no mayor a noventa (90) días de expedido y en su objeto social o actividad deberá estar incluida la actividad pesquera como uno de sus fines u otro fin que beneficie integralmente a los miembros de la organización.
- Copia de la consignación del banco autorizado, según el caso.
- Copia de la cédula de ciudadanía del representante legal. (En caso de apoderado o autorizado anexar copia del documento de identidad).
- Relación con el nombre e identificación de los pescadores asociados que obtendrán derechos y obligaciones con el correspondiente permiso. Plan de Actividades debidamente firmado por un Biólogo, Biólogo Marino o Ingeniero Pesquero, o por un profesional con carrera afín demostrable con el pensum académico, o aportar especialización en materia de pesca o acuicultura o certificación de la entidad competente donde se observe haber obtenido capacitación en temas pesqueros o acuícolas.

- El Plan de actividades, el cual debe contener:

- a) Tipo de pesquería y/o especies a capturar
- b) Lugar o zona de operaciones
- c) Puerto de desembarque pesca comercial artesanal a persona natural y jurídica en el territorio nacional”
- d) Nombre y características generales de las embarcaciones: matrícula, nombre, bandera, eslora, manga, calado, registro bruto, registro neto, autonomía, potencia motora, tipo de motor, material del casco.
- e) Artes de pesca a utilizar (descripción de las características)
- f) Cuota de pesca a solicitar, por pesquería.
- g) Destino de los productos: Porcentaje al mercado nacional y porcentaje mercado internacional.
- h) Firma del profesional que elaboró el Plan de actividades.

Copia de la tarjeta o matrícula profesional, de quien firma el Plan de actividades, junto con certificación de vigencia.

Copia de la (s) matrícula (s) de la (s) embarcación(s) o contrato de afiliación, según el caso, cuando se trate de¹ pesca marítima” (AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA, 2017, pág. 3).

Lo anterior son los permisos que se deben sacar para poder tener una pesquera que cumpla con toda la normatividad según AUNAP, pero aparte de esto se debe cumplir con otros requisitos con el fin de cumplir con la normatividad colombiana y evitar sanciones, es importante que quienes estén interesados en abrir al público un establecimiento de expendio de productos alimenticios cumplan con requisitos.

“Requisitos de carácter obligatorio según Decreto 1879 de 2008

1. Matrícula mercantil vigente: El establecimiento de comercio debe matricularse a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha en la que inició actividades.

La solicitud de la matrícula se debe hacer en la cámara de comercio que corresponda según la ubicación del establecimiento, diligenciando el formulario

¹ Se recomienda verificar que no exista un establecimiento registrado con el mismo nombre y esto se puede hacer en la página www.rues.org.co.

Registro Único Empresarial- RUES para la matrícula de los establecimientos de comercio, sucursales o agencias, el cual se puede adquirir en las sedes de Cámara de Comercio, CADE o Supercade o a través de la página web de la Cámara correspondiente.

Para solicitar la matrícula de un establecimiento comercial, se debe correspondientemente o con antelación haber constituido la empresa como persona jurídica o haberse registrado como persona natural.

2. Concepto sanitario: Todo establecimiento debe cumplir con las condiciones sanitarias que se describen en la Ley 9 de 1979, que está compuesta por títulos de carácter general como los de protección del medio ambiente, suministro de agua, y salud ocupacional, así como algunos específicos como el título V denominado Alimentos, en el que se establecen las normas específicas a las que están sujetos los establecimientos industriales y comerciales en los que se realicen actividades que se relacionan con alimentos.

En el caso de las personas jurídicas y naturales que ejercen actividades en torno a los alimentos como su fabricación, procesamiento, distribución y comercialización, deben también cumplir con los requisitos sanitarios establecidos en la Resolución 2674 de 2013. Esta norma alude específicamente en el capítulo VIII a las condiciones sanitarias que deben cumplir los restaurantes y establecimientos gastronómicos.

Es así como los establecimientos deben garantizar el cumplimiento de las leyes ya mencionadas y otras a las que haya lugar. Muestra de dicha garantía se logra a través de la obtención del Concepto sanitario, el cual es emitido por la autoridad sanitaria pertinente una vez radicada la solicitud y realizada la auditoría de inspección, vigilancia y control del establecimiento.

La autoridad sanitaria encargada de emitir el concepto sanitario para los establecimientos que realizan expendio de alimentos es la Secretaría Distrital de Salud o sus entes territoriales.

3. ²Otras normas: Se debe cumplir con las normas que se expidan en el lugar donde se establezca el establecimiento comercial referente al uso de suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y actividad comercial. Es así como se tendrá que validar, entre otros:

² La solicitud de inspección sanitaria se debe radicar ante la autoridad pertinente o acceder a la página web: www.bogota.gov.co – SDQS (Sistema Distrital de Quejas y Soluciones), registrarse y solicitar que se realice la visita ingresando los datos requeridos, y allí se procede a enviar la solicitud a la entidad correspondiente y a dar respuesta al usuario.

- Uso de suelo: Verificar que la actividad económica del establecimiento comercial se pueda desarrollar en la ubicación que se ha escogido, de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial y la reglamentación específica del municipio, y solicitar el respectivo certificado de Uso de suelo a la Oficina de Planeación.
- Registro de publicidad exterior visual o una Certificación de intensidad auditiva. Validar si, por las características del establecimiento, este requiere realizar dichos trámites. Sobre estos dos ítems en particular se puede encontrar información en la página web: www.secretariadeambiente.gov.co en Trámites en línea.

Otros requisitos de carácter obligatorio no estipulados en el Decreto 1879 de 2008

4. Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios. Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar el cumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios. Para el caso de los establecimientos ubicados en Bogotá, la siguiente página web está disponible: www.bomberosbogota.gov.co en Trámites y servicios, Concepto técnico. Visitas de inspección. A través de esta ruta se podrá encontrar los puntos de atención y los trámites a realizar para obtener el concepto en referencia.
5. Lista de precios. Los precios de los productos deben hacerse públicos, bien sea en empaques, envases o en una lista general visible.
6. Inscripción en el RUT. Los comerciantes deben estar inscritos en el RUT (Registro Único Tributario) y, si pertenecen al régimen simplificado, deben indicar su RUT en un lugar visible del establecimiento.

El primer paso para obtener el RUT es acercarse a un Organismo de Tránsito a inscribirse, debe presentar su cédula de ciudadanía y el funcionario de la entidad se encargará de realizar el registro de huella, fotografía, firma y le solicitará algunos datos personales para completar la inscripción. Una vez concluido el proceso el sistema le asignará un número de inscripción el cual podrá comprobar en el siguiente enlace: <https://www.runt.com.co/ciudadano/descripcion>

RUT, Inscribábase en el RUT o en las salas virtuales de la Cámara de Comercio. Una vez se tenga la certificación de apertura de la cuenta y el Certificado de Existencia

y Representación Legal, el usuario debe dirigirse a la DIAN y solicitar el RUT definitivo.

Inscripción en el RUT. Todo establecimiento de comercio debe quedar inscrito en el Registro de Información Tributaria (RIT) a través del diligenciamiento del Formulario RIT Establecimiento de Comercio. Este formulario también permite realizar la actualización o clausura de dichos establecimientos.

Para el caso particular de los establecimientos ubicados en Bogotá, se podrá encontrar mayor información en la página web de la Secretaría Distrital de Hacienda: www.shd.gov.co en Pagos y servicios, Servicios en puntos de atención, Inscripción, novedades y cancelación del RUT. Así mismo, se podrá descargar el formulario correspondiente en el mismo sitio web www.shd.gov.co en Contribuyentes, Formatos.

En el caso de los establecimientos ubicados en otros municipios, el usuario tendrá que acercarse a la entidad que haga las veces de la Secretaría Distrital de Hacienda.

Certificado de manipulación de alimentos. Este es de carácter obligatorio para todos los empleados que manipulen alimentos y se debe renovar anualmente. Existen varios institutos que cuentan con la autorización como Empresa Capacitadora en Manipulación Higiénica de Alimentos.

Trámite voluntario

Depósito de la enseña comercial. La enseña comercial es un signo como palabras, imágenes, colores, logotipos, entre otros, que permite identificar un establecimiento de comercio. Por lo anterior, al momento de abrir las puertas de un establecimiento al público, las empresas deben garantizar la protección de la enseña comercial del mismo. Dicha protección se garantiza realizando el depósito de la enseña comercial, el cual es una inscripción que hace el empresario o comerciante en el registro público de la propiedad industrial, administrada por la Superintendencia de Industria y Comercio. El depósito otorga un derecho de exclusividad de propiedad industrial desde la fecha en la que se presenta la solicitud y termina cuando la enseña comercial se deje de usar o cuando cesan las actividades del establecimiento que la usa” (CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA, 2016).

8.3. ASPECTOS TRIBUTARIOS

Efectos tributarios

- Contribuyentes declarantes del régimen ordinario del impuesto sobre la renta y sus complementarios.
- Impuesto sobre las ventas – IVA – 19% por producto.

- Contribuyentes al impuesto de industria y comercio.
- Impuesto de patrimonio

8.4. OBLIGACIONES MERCANTILES

Por tener el carácter de sociedad comercial, debe cumplir con las obligaciones comerciales señaladas en el artículo 19 del Código de Comercio:

- Matricularse en el registro mercantil.
- Inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad.
- Llevar contabilidad regular de sus negocios o actividades.
- Denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.
- Abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

8.5. OBLIGACIONES LABORALES

- Celebrar contratos de trabajo.
- Practicar retención en la fuente por salarios y pagos laborales.
- Afiliar la empresa y los trabajadores al sistema de seguridad social: fondos de pensiones, empresas promotoras de salud (EPS) y Aseguradoras de Riesgo Profesional (ARP).
- Afiliar la empresa y los trabajadores a las entidades parafiscales: Caja de compensación familiar, Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) e Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF).
- Causar y pagar las vacaciones y prestaciones sociales legales y extralegales, periódicamente.
- Expedir certificaciones.
- Expedir certificaciones anuales de ingresos y retenciones en la fuente.
- Elaborar Reglamento Interno de Trabajo.

8.6. ASPECTOS DE LEGISLACIÓN URBANA

- Una vez constituida la empresa como una S.A.S. y haber obtenido el número de identificación tributaria (NIT), requiere tramitar lo siguiente para iniciar actividades:
- Abrir una cuenta bancaria y depositar la totalidad del capital social.
- Inscribir libros de comercio ante la Cámara de Comercio.
- Inscribirse ante la Administración de Impuestos Distritales.
- Obtener concepto favorable de uso del suelo de Planeación Distrital o la Curaduría Urbana.
- Inscribir compañía ante Caja de Compensación Familiar, SENA e ICBF.
- Inscribir la compañía ante una Administradora de Riesgos Profesionales
- Obtener certificado de higiene y sanidad de la Secretaría Distrital de Salud.
- Obtener certificado de Bomberos.
- Notificar apertura del establecimiento comercial a Planeación Distrital (enviar carta por correo).
- Registro de marca ante la Superintendencia de Industria y comercio.

8.7. SOCIAL

8.7.1. Alcances

El desarrollo del proyecto piscícola aumentará en la región la oferta de empleo para personas en diferentes grados de formación, desde operarios, técnicos y tecnólogos, hasta profesionales del sector agropecuario, agroindustrial e industrial. El mercadeo del producto dado por el desarrollo del proyecto generará empleos indirectos por comercialización y vinculación de otras personas en los sectores de transporte e insumos. Desde el punto de vista ambiental minimiza el impacto de los pescadores artesanales que tienen un efecto negativo por la sobrepesca de las especies nativas para su comercio, así como el equilibrio de los ecosistemas de donde dichas especies cumplen un ciclo y son un eslabón dentro de la cadena alimenticia, el consumir pescado forma parte de la tradición cultural de muchas familias y, en términos de beneficios para la salud, tiene un excelente perfil nutricional. Es una buena fuente de proteínas, ácidos grasos, vitaminas, minerales y micronutrientes esenciales.

8.7.2. Restricciones

Desde lo social las personas que puede beneficiar con trabajo el proyecto no cubren el total de pescadores que se quedan sin empleo al controlar la pesca en el río ya que este municipio cuenta con muchas personas que se abastecen de los alevines que poseen los distintos ríos del municipio de Jamundí; Desde otro aspecto el mercadeo del producto que plantea el proyecto no detalla los pedidos para los pequeños distribuidores que viven del comercio de la carne de pescado que se sitúan en distintos lugares del municipio y más en la plaza de mercado.

9. ANÁLISIS ECONÓMICO

9.1. EJERCICIO DE SALARIOS Y CARGO DE PRESTACIONES ANUAL

Por el contexto de la reactivación económica se contará con asistente administrativo a cambio del gerente teniendo en cuenta el riesgo asociado a la inversión en capital humano, también se contratará una empresa que garantice las acciones de mercadeo que impulse a la organización mientras nos afianzamos en el mercado y podamos contratar un jefe permanente.

En el siguiente cuadro se muestra la forma en la que se les cancelara los horarios a los trabajadores fijos de la organización.

Tabla 11: Nomina personal fijo año1

NOMINA PERSONAL FIJO AÑO1:					
		NOMBRE DEL EMPLEADO:			
		ASISTENTE ADMINISTRATIVO	ASISTENTE DE PRODUCCION	OUTSOURCING	TOTALES
SUELDO BASICO		\$ 908.526	\$ 908.526	\$ 908.526	\$ 2.725.578
DIAS HABILES		296	296	296	888
HORAS EXTRAS		0	0	0	0
DEVENGANDO	BASICO	\$ 8.964.123	\$ 8.964.123	\$ 8.964.123	\$ 26.892.370

	TRANSPORTE		0	0	0	0
	HORAS EXTRA		0	0	0	0
	TOTAL DEVENGADO		\$ 8.964.123	\$ 8.964.123	\$ 8.964.123	\$ 26.892.370
DEDUCIONES	SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	\$ 358.565	\$ 358.565	\$ 0	\$ 717.130
		PENSIONES	\$ 358.565	\$ 358.565	\$ 0	\$ 717.130
NETO PAGADO			\$ 8.246.993	\$ 8.246.993	\$ 8.246.993	\$ 25.458.110

(ELABORACION PROPIA, 2020)

9.2. DESCUENTO POR SEGURIDAD SOCIAL

Tabla 12: Descuento por seguridad social

DETALLE DESCUENTO POR SEGURIDAD SOCIAL:			
ENTIDAD	APORTES POR SALUD	APORTES POR PENSION	TOTAL APORTES

SEGURIDAD SOCIAL	\$ 3.361.546	\$ 4.302.779	\$ 7.664.325
PORVENIR	0	\$ 5.841.067	\$ 5.841.067

(elaboracion propia, 2020)

tabla 13: Apropriaciones

APROPIACIONES		
CONCEPTO	%	VALOR
CESANTIAS	8,33%	\$ 2.240.134
PRIMA	8,33%	\$ 2.240.134
INTERESES CESANTIAS	1,2%	\$ 322.708
VACIONES	4,17%	\$ 1.121.412
SENA	2%	\$ 537.847
ICBF	3%	\$ 806.771

CAJA COMP	4%	\$ 1.075.695
TOTAL		\$ 8.344.702
MES		\$ 3.455.595

(elaboracion propia, 2020)

Tabla 14: Costos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INFLACIONES		3,30%	3,50%	3,70%	3,90%
COSTO NOMINA ANUAL	\$ 25.458.110	\$26.298.228	\$ 27.218.665	\$28.225.756	\$ 29.326.561
COSTO PARAFICALES ANUAL	\$ 2.420.313	\$2.500.184	\$ 2.587.690	\$2.683.435	\$ 2.788.089
COSTO SEGURIDAD SOCIAL	\$ 7.664.325	\$7.917.248	\$ 8.194.352	\$8.497.543	\$ 8.828.947

PROVISIONES	\$ 5.924.389	\$6.119.894	\$ 6.334.090	\$6.568.451	\$ 6.824.621
--------------------	--------------	-------------	--------------	-------------	--------------

(elaboracion propia, 2020)

9.3 NOMINA PERSONAL VARIABLE

En el siguiente cuadro se muestra la forma en la que se les cancelara los horarios a los trabajadores variables de la organización.

Tabla 15: Nomina personal variable año1

<					
		NOMBRE DEL EMPLEADO:			
		ASISTENTE DE EMPACADOS Y DESPACHO	ASISTENTE DE EMPACADOS Y DESPACHO	ASISTENTE DE EMPACADOS Y DESPACHO	TOTALES
SUELDO BASICO		828.116	828.116	828.116	\$ 2.484.348
DIAS HABILES		296	296	296	888
HORAS EXTRAS		0	0	0	0
DEVENG ANO	SUELDO POR DIAS	\$ 8.170.745	\$ 8.170.745	\$ 8.170.745	\$ 24.512.234

	TRANSPORTE		\$ 97.032	\$ 97.032	\$ 97.032	\$ 291.096
	HORAS EXTRA		0	0	0	0
	TOTAL DEVENGADO		\$ 8.267.777	\$ 8.267.777	\$ 8.267.777	\$ 24.803.330
DEDUCIONES	SEGURIDAD SOCIAL	SALUD	\$ 326.830	\$ 326.830	\$ 326.830	\$ 980.489
		PENSIONES	\$ 326.830	\$ 326.830	\$ 326.830	\$ 980.489
NETO PAGADO			\$ 7.614.117	\$ 7.614.117	\$ 7.614.117	\$22.842.351

(elaboracion propia, 2020)

Tabla 16: Descuento por seguridad social

DETALLE DESCUENTO POR SEGURIDAD SOCIAL:			
ENTIDAD	APORTES POR SALUD	APORTES POR PENSION	TOTAL APORTES
SEGURIDAD SOCIAL	\$3.064.029	0	\$ 3.064.029

PORVENIR	0	\$ 3.921.957	\$ 3.921.957
----------	---	--------------	--------------

(ELABORACION PROPIA, 2020)

Tabla 17: Apropiaaciones

APROPIACIONES		
CONCEPTO	%	VALOR
CESANTIAS	0,00%	\$ 0
PRIMA	0,00%	\$ 0
INTERESES CESANTIAS	0%	\$ 0
VACIONES	0,00%	\$ 0
SENA	0%	\$ 0
ICBF	0%	\$ 0
CAJA COMP	0%	\$ 0

TOTAL	\$ 0
MES	\$ 2.485.695

(elaboracion propia, 2020)

Tabla 18: Costos

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INFLACIONES		3,30%	3,50%	3,70%	3,90%
COSTO NOMINAL	\$ 22.842.351	\$ 23.596.148	\$ 24.422.014	\$ 25.325.628	\$ 26.313.328
COSTO PARAFICALES	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
COSTO SEGURIDAD SOCIAL	\$ 6.985.987	\$ 7.216.524	\$ 7.469.102	\$ 7.745.459	\$ 8.047.532

PROVISIONES	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
--------------------	------	------	------	------	------

(elaboracion propia, 2020)

9.4 INVERSIÓN INICIAL

En los siguientes cuadros se mostrarán las distintas inversiones que debe realizar el negocio para su puesta en marcha.

Tabla 19: Inversión inicial

INVERSION INICIAL			
MUBLES Y ENSERES			AÑO 1
Teléfono	1	\$ 55.000	\$ 55.000
sillas giratorias de oficina	6	\$ 260.000	\$ 1.560.000
VALOR MUEBLES Y ENSERES=			\$ 1.615.000

(elaboracion propia, 2020)

Tabla 20: Equipos de computacion

EQUIPOS DE COMPUTACION			
EQUIPOS DE COMPUTO			AÑO 1
Computador de mesa	2	\$ 1.400.000	\$ 2.800.000
impresora	2	\$ 550.000	\$ 1.100.000
computador portátil	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000

VALOR EQUIPOS DE COMPUTO= (ELABORACION PROPIA, 2020)	\$ 5.400.000
---	---------------------

Tabla 21: Otras inversiones
(elaboracion propia, 2020)

OTRAS INVERSIONES			
cuarto frio	1	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000
Enfriador	2	\$ 3.500.000	\$ 7.000.000
cortadora de pescado	1	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
camión de termo King	1	\$ 75.000.000	\$ 75.000.000
filete adora	1	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000
Nailon	30	\$3.400	\$ 102.000
poli sombra de protección	4	\$45.000	\$ 180.000
Cal para desinfectar los lagos	5	\$10.000	\$ 50.000
Empaque al vacío	2.000	\$1.000	\$ 2.000.000
redes de pesca	2	\$25.000	\$ 50.000
baldes para muestreo	8	\$13.000	\$ 104.000
tubos de PVC	10	\$1.200	\$ 12.000
bultos de sementó	20	\$20.000	\$ 400.000
Empacadora al vacío	1	\$450.000	\$ 450.000
Bultos de alimento para alevines	30	\$200.000	\$ 6.000.000
VALOR OTRAS INVERSIONES			\$ 117.348.000
INVERSION TOTAL			\$ 124.363.000

Tabla 22: Inversiones

(elaboracion propia, 2020)

DESCRIPCIÓN	VALOR
Gastos de Organización e Instalación	\$ 2.500.000
Estudio del Proyecto	\$ 2.000.000
PAPELERIA Y UTILES	
Resmas, carpetas, pegante, ganchos	\$ 250.000
Perforadora, cosedora, saca ganchos	\$ 368.000
VALOR PAPELERIA Y UTILES	\$ 618.000
COMUNICACIONES	
Diseños (Logo, tarjetas, portafolio, etc.)	\$ 1.250.000
Impresión tarjetas	\$ 80.000
Impresión portafolio	\$ 350.000
Fabricación aviso empresa	\$ 500.000
Promoción redes sociales	\$ 450.000
VALOR PUBLICIDAD	\$ 2.630.000
TOTAL OTROS ACTIVOS	\$ 4.500.000
TOTAL	\$ 7.748.000

Tabla 23:Depreciacion

DEPRECIACIÓN	AÑO 1	
Muebles y enseres	\$ 161.500	
Equipo de computo	\$ 1.800.000	

TOTAL DEPRECIACION	\$ 1.961.500	\$ 3.923.000
---------------------------	---------------------	---------------------

(elaboracion propia, 2020)

Tabla 24: Depreciacion

DEPRECIACIÓN	AÑOS	SEGÚN ACTIVIDAD ECONOMICA
MUEBLES Y ENSERES	10	10
EQUIPO DE CÓMPUTO	3	3

(elaboracion propia, 2020)

Los anteriores valores arrojados por las tablas vistas anterior mente nos dan la información necesaria de la inversión que debe realizar la organización cosmos en muebles y enseres, en maquinaria, y los respectivos pagos que se le deben realizar a todos los empleados pertenecientes a la organización (fijos y variables).

Los valores están desglosados de una manera muy explícita para así tener conocimiento en la forma que se invierte el dinero y de qué manera se realiza esta inversión en las distintas necesidades que tiene la empresa.

La vida útil durante el lapso de tiempo de los activos funciona de manera participe en la generación de los ingresos por largos plazos, lo que permitirá que se reduzca la compra y adquisición de muebles y enseres y equipos de cómputo por un tiempo, sin embargo, es una ventaja económica en el proceso de función de la empresa, mientras llega al tiempo límite de la vida útil, la empresa cuenta con el capital para hacer reestructuración de ñas herramientas sin tener problemas y sin necesidad de acudir a préstamos externos, además, de que las inversiones requeridas en el proceso no superan cifras extremas, siendo así favorable la crianza y producción en las acciones de piscicultura.

Por otro lado, las herramientas de producción que tienen una vida útil de corto alcance no tienen un valor capital muy alto y es de fácil adquisición, sin embargo, estos se rigen con la tasa de depreciación anual según la actividad económica, en este sentido, los muebles y enseres tienen una vida útil de diez años con una tasa de depreciación del 10% anual, puesto a que el 100% de diez años es 10% anual.

10. ESTUDIO FINANCIERO

10.1 CAPITAL DE TRABAJO

Los recursos que se necesitan para financiar la operación del negocio en los seis primeros meses del año son \$ 214.668.949; de los cuales el 60% serán aportados por dos socios y el 40% restante; serán obtenidos con un crédito bancario.

Tabla 25: Financiamiento de la inversión.

FINANCIAMIENTO DE LA INVERSIÓN.			
CONCEPTO	CAP. PROPIO	CRÉDITO	TOTAL
	60%	40%	100%
Inversión Fija	\$ 74.617.800	\$ 49.745.200	\$ 124.363.000
Capital de Trabajo	\$ 52.833.569	\$ 35.222.380	\$ 88.055.949
Otros Activos	\$ 1.350.000	\$ 900.000	\$ 2.250.000
INVERSIÓN TOTAL	\$ 128.801.369	\$ 85.867.580	\$ 214.668.949

(elaboracion propia, 2020)

Tabla 26: Creditos

CREDITO		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VALOR CREDITO	\$85.867.580	\$68.694.064	\$51.520.548	\$34.347.032	\$17.173.516	\$ 0
NUMERO DE CUOTAS		5	4	3	2	1
Cuota anual		\$ 17.173.516	\$ 17.173.516	\$ 17.173.516	\$ 17.173.516	\$ 17.173.516
VALOR INTERES	20%	\$ 17.173.516	\$ 13.738.813	\$ 10.304.110	\$ 6.869.406	\$ 3.434.703
Cuota crédito=		\$ 34.347.032	\$ 30.912.329	\$ 27.477.625	\$ 24.042.922	\$ 20.608.219
Cuota mensual=		\$ 2.862.253	\$ 2.576.027	\$ 2.289.802	\$ 2.003.577	\$ 1.717.352

(elaboracion propia, 2020)

Con el objetivo de obtener el capital suficiente para el desarrollo de este proyecto; se hace necesario realizar un préstamo con un ente financiero que ofrezca una tasa de interés de 20% efectivo anual o más baja en el mercado local.

10.2. INGRESOS

Los ingresos se obtienen de la venta de las siguientes unidades y líneas de productos.

Tabla 27: Ingresos

N°	PRODUCTO	DEMANDA SEMANAL	DEMANDA MENSUAL	DEMANDA ANUAL
1	TILAPIA POR KILO	5	20	240
2	CACHAMA POR KILO	5	20	240
3	BOCACHICO POR KILO	6	24	288
4	BAGRE BASA POR KILO	6	24	288
5	TRUCHA POR KILO	6	24	288
6	FILETE DE SALMON POR KILO	10	40	480
7	PARGO ROJO POR KILO	7	28	336
8	FILETE DE TILAPIA POR KILO	6	24	288
9	BAGRE TIGRE O PINTADILLO POR KILO	4	16	192
10	CABEZAS DE TILAPIA	1	4	48

(elaboracion propia, 2020)

A la tabla anterior se le realizo un ajuste en el promedio de demanda semanal y mensual, teniendo en cuenta la capacidad que tiene la empresa cosmos en base con sus proveedores para la obtención de los productos en gran cantidad, también porque es una empresa que apenas incursiona en el mercado lo cual hace que la misma no tenga una gran numero de ventas en el primer año.

10.3. COSTO DE COMERCIALIZACIÓN POR PRODUCTO

Tabla 28: Costo de comercialización por producto

COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN POR PRODUCTO				
Nº	MERCANCIA	PROYECCION DE VENTAS ANUAL	COSTO COMPRA MERCANCIA PROVEEDOR	COSTO TOTAL MERCANCIAL ANUAL
1	TILAPIA POR KILO	26400	\$ 8.000	\$ 211.200.000
2	CACHAMA POR KILO	10000	\$ 7.500	\$ 75.000.000
3	BOCACHICO POR KILO	19200	\$ 7.000	\$ 134.400.000
4	BAGRE BASA POR KILO	10000	\$ 9.000	\$ 90.000.000
5	TRUCHA POR KILO	7600	\$ 12.000	\$ 83.600.000
6	FILETE DE SALMON POR KILO	4000	\$ 30.000	\$ 120.000.000
7	PARGO ROJO POR KILO	7600	\$ 10.500	\$ 79.800.000
8	FILETE DE TILAPIA POR KILO	7500	\$ 11.000	\$ 82.500.000
9	BAGRE TIGRE O PINTADILLO POR KILO	5000	\$ 11.500	\$ 57.500.000
10	CABEZAS DE TILAPIA	5000	\$ 2.500	\$ 17.500.000
Total año 1				\$ 951.500.000

(elaboracion propia, 2020)

La anterior tabla muestra los diferentes precios con los cuales se adquirirá los productos, se visualiza el costo de la mercancía de manera anual y la proyección de ventas que maneja la organización los cuales posibilitaran el proceso de venta de los 10 productos que maneja la empresa a sus clientes.

10.4. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

10.4.1. Estado de resultados

La siguiente tabla es uno de los estados financieros básicos en el cual se muestra la forma en que la empresa lograra sus resultados financieros y contables, esta muestra que si la empresa logra vender el número de productos estimados mensualmente lograra la cantidad de ingresos operacionales que hará que no tenga perdidas la organización.

Tabla 29: Estados de resultados

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 1 A AÑO 5					
ESTADO DE RESULTADO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 776.828.800	\$ 830.550.396	\$ 863.780.452	\$ 900.933.026	\$ 943.290.779
MENOS COSTO VENTAS Y PRESTACION SERVICIOS	\$ 697.447.975	\$ 745.892.649	\$ 771.923.349	\$ 804.327.821	\$ 831.536.744
UTILIDAD BRUTA	\$ 79.380.825	\$ 84.657.746	\$ 91.857.102	\$ 96.605.205	\$ 111.754.035
MENOS GASTOS OPERACIONALES ADMON.	\$ 1.078.000	\$ 6.019.609	\$ 6.255.468	\$ 6.518.336	\$ 6.816.241
MENOS GASTOS OPERACIONALES DE VENTAS	\$ 2.630.000	\$ 2.716.790	\$ 2.811.878	\$ 2.915.917	\$ 3.029.638
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 75.672.825	\$ 75.921.348	\$ 82.789.757	\$ 87.170.952	\$ 101.908.157
MAS INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MENOS GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 14.803.413	\$ 11.842.731	\$ 8.882.048	\$ 5.921.365	\$ 2.960.683
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTOS	\$ 60.869.412	\$ 64.078.617	\$ 73.907.709	\$ 81.249.587	\$ 98.947.474

MENOS IMPUESTOS DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS	\$ 16.172.665	\$ 15.562.916	\$ 13.695.388	\$ 12.300.431	\$ 13.171.543
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ 77.042.077	\$ 79.641.533	\$ 87.603.097	\$ 93.550.018	\$ 112.119.017

(elaboracion propia, 2020)

El estado de resultados de la organización muestra que la empresa en el año 1 tendrá una utilidad de 10% llamado margen operativo, tomando los valores de la utilidad total del ejercicio y los distintos ingresos operacionales, lo cual muestra que la organización en el primer año restando los gastos y costos de operación está generando ganancias, se puede evidenciar que en los 4 años siguientes también generaría ganancias lo cual es factible para los inversionistas y la organización para subsistir.

La organización tendrá un margen bruto del 10% esto es obtenido por sus ingresos netos del primer año y la utilidad bruta que deja el proyecto con la puesta en marcha de sus actividades en el año 1.

La empresa de todas sus ventas en el año 1 obtendrá unos ingresos operacionales de \$ 776.828.800 sin restarle sus gastos y costos lo cual es muy positivo para la organización.

Con la llevada a cabo del anterior análisis de los márgenes de cada una de las cuentas principales le brinda una visión más específica y completa de los ajustes y acciones que debe llevar a cabo la organización para lograr que la empresa sea más productiva y pueda aumentar su utilidad neta y, por ende, la rentabilidad.

Con los ajustes realizados en la demanda semanal y mensual no afectó negativamente los ítems en el estado de resultados, si se ve reflejada una disminución en utilidades, pero no se visualizan perdidas y todavía existe un margen de ganancias.

Este estado de resultados le aporta una información importante a la organización ya que le está permitiendo identificar el nivel de eficiencia que está teniendo la empresa en los primeros años al poner en perspectiva sus ingresos contra sus costos y gastos.

10.4.2. Balance general proyectado a 5 años

Tabla 30: Balance general proyectado a 5 años

BALANCE GENERAL AÑO 1 A AÑO 5					
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5

CAJA	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
BANCOS	\$ 108.186.552	\$ 175.677.741	\$ 252.396.094	\$ 338.520.238	\$ 437.033.439
CUENTAS POR COBRAR	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INVENTARIO DE MERCANCIA	\$ 3.445.000	\$ 3.558.685	\$ 3.683.239	\$ 3.819.519	\$ 3.968.480
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	\$ 114.631.552	\$ 182.236.426	\$ 259.079.333	\$ 345.339.757	\$ 444.001.919
MUEBLES Y ENCERES	\$ 118.963.000	\$ 118.963.000	\$ 118.963.000	\$ 118.963.000	\$ 118.963.000
EQUIPO DE COMPUTACION	\$ 5.400.000	\$ 5.400.000	\$ 5.400.000	\$ 5.400.000	\$ 5.400.000
Depreciación acumulada	\$ 1.961.500	\$ 3.923.000	\$ 5.884.500	\$ 11.769.000	\$ 13.730.500
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	\$ 122.401.500	\$ 120.440.000	\$ 118.478.500	\$ 112.594.000	\$ 110.632.500
0 TOTAL ACTIVO	\$ 237.033.052	\$ 302.676.426	\$ 377.557.833	\$ 457.933.757	\$ 554.634.419
OBLIGACIONES FINANCIERAS (CP)	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
PROVEEDORES	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
CUENTAS POR PAGAR CORTO PLAZO	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
IMPUESTOS GRAVAMENES Y TASAS	\$ 16.172.665	\$ 15.562.916	\$ 13.695.388	\$ 12.300.431	\$ 13.171.543
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	\$ 5.924.389	\$ 6.119.894	\$ 6.334.090	\$ 6.568.451	\$ 6.824.621
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 10.248.276	\$ 9.443.022	\$ 7.361.298	\$ 5.731.980	\$ 6.346.922
OBLIGACIONES FINANCIERAS (LP)	\$ 59.213.653	\$ 44.410.239	\$ 29.606.826	\$ 14.803.413	\$ 0

TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	\$ 59.213.653	\$ 44.410.239	\$ 29.606.826	\$ 14.803.413	\$ 0
TOTAL PASIVO	\$ 48.965.377	\$ 34.967.218	\$ 22.245.528	\$ 9.071.433	\$ 6.346.922
CAPITAL SOCIAL	\$ 111.025.599	\$ 111.025.599	\$ 111.025.599	\$ 111.025.599	\$ 111.025.599
RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$ 77.042.077	\$ 79.641.533	\$ 87.603.097	\$ 93.550.018	\$ 112.119.017
UTILIDADES ACUMULADAS	\$ 0	\$ 77.042.077	\$ 156.683.609	\$ 244.286.706	\$ 337.836.725
TOTAL PATRIMONIO	\$ 188.067.675	\$ 267.709.208	\$ 355.312.305	\$ 448.862.323	\$ 560.981.341
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 237.033.052	\$ 302.676.426	\$ 377.557.833	\$ 457.933.757	\$ 554.634.419

(elaboracion propia, 2020)

La anterior tabla llamada balance general muestra la situación patrimonial de la empresa, en ella se muestra los recursos que la componen los cuales serían los activos totalmente desglosados que tienen un valor de \$ 237.033.052, sus pasivos los cuales tienen un valor de \$ 48.965.377, sus resultados, sus utilidades y su patrimonio que tienen un valor de \$ 188.067.675.

Esta tabla muestra a los inversionistas en que se utilizará el dinero, las ganancias acumuladas que tendrá el proyecto y los gastos del ejercicio.

Respecto a las utilidades acumuladas en lapso de tiempo durante los 5 años, se tiene que el valor del segundo año respecto a los años siguientes fue aumentando con un porcentaje de 49% en adelante, las ganancias que la empresa va teniendo en el tiempo servirán para ser reinvertidos en la empresa principal o el pago de la deuda, además, de que se puede crear oportunidades en las diversas áreas para un mayor crecimiento, en compra nueva de maquinaria, para mayor producción dependiendo de la necesidad del mercado, sin embargo, como no hay pérdidas netas mayores al saldo de las utilidades acumuladas, éstas utilidades no serán negativas, y no habrá un déficit económico.

10.4.3. Resumen general

Tabla 31: Resumen general

RESUMEN GENERAL DEL PRIMER AÑO DE CREADA LA EMPRESA	
INVERSION REQUERIDA=	\$ 124.363.000

CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO=		\$ 701.155.975
FINANCIACION CAPITAL PROPIO=	60%	\$ 111.025.599
FINANCIACION CREDITO U OTROS=	40%	\$ 74.017.066
VENTAS PROYECTADAS MENSUAL=		\$ 64.735.733
VENTAS PROYECTADAS ANUAL=		\$ 776.828.800
UTILIDAD DEL PROYECTO=		\$ 77.042.077
RENDIMIENTO DE LAS VENTAS=		10%
VALOR PRESENTE NETO VPN=		\$ 957.935.145
TASA INTERNA DE RETORNO TIR=		130%

(elaboracion propia, 2020)

La anterior tabla muestra un resumen del primer año en el cual incursionaría en el mercado la organización, en ella se evidencia la inversión que se requiere para colocar el proyecto en marcha, con el capital de trabajo requerido todo esto en valores de pesos.

Se evidencia la forma que va a ser financiado el proyecto dividido por un préstamo y la otra parte por un capital propio todo esto balanceado para que se cumpla un 100% y así poder suplir la totalidad de la inversión que necesita el proyecto.

Esta tabla muestra el rendimiento que van a tener las ventas el cual es de un 10% esto sin afectar de manera negativa ya que el mercado se encuentra en un tiempo crítico por el covid 19, siendo una variable que afecto mundialmente al mundo industrial y más a las organizaciones dedicadas a la venta y comercialización de productos alimenticios por las restricciones que se deben tener para el manejo de dicha problemática.

10.4.4. Flujo de fondos

Tabla 32: Flujo de fondos

FLUJO DE FONDOS DEL PROYECTO (PESOS)								
CONCEPTO	INVER. INICIAL	OPERACIÓN						
		0	1	2	3	4	5	
Ingresos								
Saldo inicial	\$ -	\$ 127.128.187	\$ 189.959.099	\$ 263.167.107	\$ 348.377.518	\$ 447.057.277		
+ Ventas de contado	\$ -	\$ 776.828.800	\$ 830.550.396	\$ 863.780.452	\$ 900.933.026	\$ 943.290.779		
+ Aporte socios	\$ 111.025.599							
+ Creditos de financiacion	\$ 74.017.066							
Total Ingresos en Efectivo	\$ 185.042.665	\$ 903.956.987	\$ 1.020.509.495	\$ 1.126.947.559	\$ 1.249.310.544	\$ 1.390.348.056		
- Inversiones fijas	\$ (57.914.478)							
- Costos								
- Costos fijos y variables		\$ (697.447.975)	\$ (745.892.649)	\$ (771.923.349)	\$ (804.327.821)	\$ (831.536.744)		
- Gastos administración		\$ (1.078.000)	\$ (6.019.609)	\$ (6.255.468)	\$ (6.518.336)	\$ (6.816.241)		
- Gastos Generales de Ventas		\$ (2.630.000)	\$ (2.716.790)	\$ (2.811.878)	\$ (2.915.917)	\$ (3.029.638)		
-intereses		\$ (14.803.413)	\$ (11.842.731)	\$ (8.882.048)	\$ (5.921.365)	\$ (2.960.683)		
Ganancias Gravadas		\$ 187.997.599	\$ 254.037.716	\$ 337.074.816	\$ 429.627.105	\$ 546.004.751		
- Impuestos								
Imporenta								
industria y Ccio		\$ -	\$ 5.024.830	\$ 5.225.872	\$ 5.450.645	\$ 5.706.909		
+ Valor residual capital de trabajo								
+ Valor residual (Activo fijos)								
Ganancias netas		\$ 187.997.599	\$ 259.062.546	\$ 342.300.688	\$ 435.077.750	\$ 551.711.660		
(+) Depreciación		\$ 1.961.500	\$ 3.923.000	\$ 5.884.500	\$ 11.769.000	\$ 13.730.500		
(+) Amortización		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
(-) Costo de inversiones y reversiones			\$ 181.562	\$ 192.331	\$ 210.527	\$ 209.154		
Saldo final de caja	\$ 127.128.187	\$ 189.959.099	\$ 263.167.107	\$ 348.377.518	\$ 447.057.277	\$ 565.651.314		
FLUJO DE EFECTIVO NETO	\$ (185.042.665)	\$ 189.959.099	\$ 263.167.107	\$ 348.377.518	\$ 447.057.277	\$ 565.651.314		

(elaboracion propia, 2020)

La tabla 31 muestra la cantidad de dinero en efectivo y en crédito que fluye dentro de la organización y muestra que es un flujo de fondos positivo después del año 1 ya que entra más dinero que lo que sale.

La anterior tabla muestra que la organización tiene un 4,75% de flujo de efectivo esto basado en sus ingresos totales del primer año con sus gastos, costos e impuestos.

El aporte realizado por los socios representa el 8,14% de los ingresos en efectivo de la organización lo cual es un número bastante grande y beneficioso para la misma ya que así son menos gastos que se incurren recurriendo al préstamo por medio de entidades bancarias.

10.5. ANÁLISIS FINANCIERO

10.5.1. Tasa interna de retorno

La tasa interna de retorno del proyecto durante el período, en este caso la TIR es del 130% indica que es la tasa mínima inversión en la cual el VPN es cero, para este proyecto se debe invertir al 130% para no tener pérdidas y cubrir la totalidad la inversión inicial, es una tasa muy alta si tenemos en cuenta que la TIO o costo oportunidad Es 14,60% efectivo anual por lo tanto se concluye que el proyecto es

viable por tener una TIR por encima de la TIO, esto quiere decir que si se va a generar rentabilidad o ganancia.

10.5.2. Valor presente neto

El valor presente neto (VPN) es el valor de los flujos de efectivo proyectados, descontados al valor presente. Es un método de modelado financiero utilizado por contadores para presupuestos de capital y analistas e inversores para evaluar la rentabilidad de las inversiones y proyectos propuestos.

Valor presente neto es de \$957.935.145; puesto que este valor es positivo nos indica que el proyecto es viable debido a esto los inversionistas cubrirían la inversión y obtendrían una rentabilidad en los 5 años proyectados a una tasa de rentabilidad del 80% efectivo anual.

10.5.3. Calculo TIO

Como la TIO en la tasa efectiva anual interna de oportunidad de los socios de una empresa cualquiera entonces para el caso objeto este estudio, se tendrían dos Socios con unos recursos únicos, para el desarrollo del proyecto, por esta razón la rentabilidad esperada por el inversionista es del 14.60%.

10.5.4. Indicadores de liquidez

Son los que determinan si una empresa cuenta con músculo financiero para asumir oportunamente el pago de sus deudas. Para ello, se realiza una confrontación entre los activos y pasivos y, así es como se establece el grado de liquidez de la entidad.

Razón corriente

La empresa tiene en el año 1 \$ 114.631.552 de activos corrientes y tiene \$ 10.248.276 de pasivos corrientes. Aplicando la fórmula de la razón corriente tendremos:

$$114.631.552/10.248.276 = 11,18$$

Esto quiere decir que la empresa por cada peso que debe, tiene 11,18 pesos para pagar o respaldar esa deuda. Este dato nos ayuda a determinar la capacidad de pago que se tiene. Entre mayor sea la razón resultante, mayor solvencia y capacidad de pago se tiene, lo cual es una garantía tanto para nosotros como empresa, como para nuestros inversionistas y acreedores, ya que tendrían certeza de que su inversión no se perderá y estaría garantizada.

Prueba acida

$PA = (\text{Activo corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo corriente}$

La empresa en el año 1 cuenta con un activo corriente de \$114.631.552 unos inventarios de \$ 3.445.000 y un pasivo corriente de \$10.248.276

Tendríamos entonces

$$(114.631.552 - 3.445.000 / 10.248.276) = 10,84$$

Quiere decir esto que por cada peso que debe la empresa, dispone de 10 centavos para pagarlo, es decir que no estaría en condiciones de pagar la totalidad de sus pasivos a corto plazo sin vender sus mercancías.

Capital de trabajo

Capital de trabajo= activo corriente – pasivo corriente.

La empresa en el año 1 cuenta con un activo corriente de \$114.631.552 y un pasivo corriente de \$10.248.276

$$114.631.552 - 10.248.276 = 104.383.276$$

La empresa tendrá un capital de trabajo de 104.383.276 para pensar en un plan de expansión o crecimiento.

De acuerdo a lo anterior, lo que muestra el indicador de liquidez es la capacidad que posee la empresa para cancelar sus obligaciones de corto plazo, tiene como resultado una fuerte facilidad que presenta la empresa para pagar los pasivos corrientes con la venta del producto, de este modo sus activos corrientes respaldarán la deuda, sin embargo, si se le exigiría a la empresa el pago inmediato de todas las obligaciones a menos de un año tendría como cumplir con la totalidad de la obligación.

10.5.5. Indicadores de rentabilidad

Son aquellos índices financieros que sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa, para controlar los costos y gastos y, de esta manera, convertir ventas en utilidades.

Margen operacional

La empresa en el año 1 cuenta con un ingreso operativo de \$ 776.828.800 con una utilidad bruta de \$ 79.380.825 y unos gastos operativos de \$ 1.078.000.

(Utilidad bruta-gastos operativos) /Ingreso operativo
 $(\$ 79.380.825 - 1.078.000) / \$ 776.828.800 = 0,10$

Esto nos indica que el porcentaje en beneficio que obtendrá la empresa en el año 1 antes de intereses e impuestos sobre el total de las ventas será de 0,10.

Margen Neto

La empresa en el año 1 cuenta con una utilidad neta de \$ 60.869.412 y unas ventas de \$ 776.828.800

Utilidad Neta /Ventas

$60.869.412 / 776.828.800 = 0,07$

El Margen Neto del primer año será del 7% indicando que por cada Gs.100 De Ventas sobran para los propietarios Gs. 0,07 de Utilidad Neta.

Rentabilidad del activo

La empresa en el año 1 cuenta con un ingreso neto de \$ 776.828.800 y unos activos de \$ 237.033.052

Ingreso neto /activos totales

$(776.828.800 / 237.033.052) * 100 = 327\%$

Es una buena señal ya que quiere decir que la empresa está sacando provecho de los activos que ya tiene.

Rentabilidad del patrimonio

La empresa en el año 1 cuenta con un ingreso neto de 776.828.800 y un patrimonio neto de \$ 188.067.675

Ingreso neto/patrimonio neto

$776.828.800 / 188.067.675 = 4,13$

Esto muestra que la empresa cuenta con una gran capacidad para remunerar a sus accionistas.

Dicho lo anterior, se puede ver que el indicador de rentabilidad fue positivo, la empresa está atravesando por un buen momento, ya que su estructura operacional está trabajando con menores costos financieros, es decir, la empresa se está sosteniendo adecuadamente de manera constante, se encuentra produciendo

utilidades netas, de este modo la capacidad del activo de producir utilidades es positivo, de tal modo que el patrimonio también se encuentra en aumento.

10. 5 .6. Indicadores de endeudamiento

Son una herramienta utilizada para medir el nivel de obligaciones que tiene la empresa; el financiamiento de la entidad se puede obtener de dos fuentes: interna y externa.

La empresa en el año 1 cuenta con un patrimonio neto de \$ 188.067.675 y un pasivo neto de \$ 48.965.377.

Índice de Endeudamiento

Total, pasivo / Patrimonio neto

$$= (48.965.377 / 188.067.675) * 100 = 26\%$$

Esto señala que la compañía no ha adquirido muchas deudas en el primer año, así que es de menor riesgo y muy satisfactorio para los propietarios como para sus inversores.

Deuda total

La empresa en el año 1 cuenta con un pasivo total de \$ 48.965.377 y un activo total de \$ 237.033.052

$$(\text{Pasivo total} / \text{activo total}) * 100$$

$$(48.965.377 / 237.033.052) * 100 = 20\%$$

La empresa cuenta con 20% del grado de compromiso de los activos totales respecto a las deudas de la entidad y ya que este valor es bajo, se vuelve satisfactorio para la empresa.

Composición de Endeudamiento

La empresa en el año 1 cuenta con un pasivo total de \$ 48.965.377 y un pasivo corriente de \$ 10.248.276.

$$(\text{Pasivo corriente} / \text{pasivo total}) * 100$$

$$(10.248.276 / 48.965.377) * 100 = 20\%$$

Este porcentaje determina el nivel de obligaciones de corto plazo con las que cuenta la organización en relación con las obligaciones totales, este es un valor favorable para la empresa ya que es un valor mínimo.

De acuerdo a los gastos financieros planteados anteriormente, desde el punto de vista de la empresa, el riesgo de los dueños es muy mínimo y la capacidad que tienen de endeudamiento es muy alta, lo cual es una ventaja en cuanto a estrategias de crecimiento, si la empresa quisiera pedir una fuerte suma de dinero prestada tendría como cumplir con sus obligaciones, además, se tienen en cuenta que la empresa busca elevar su patrimonio de tal manera que sea sustentado con la eliminación de la obligación y el crecimiento de la empresa.

11.ANALISIS DE RIESGOS

11.1. LA GESTIÓN DE LOS RIESGOS

Las estrategias planificadas para el control de los riesgos permiten tener dirección del proyecto y que variables afectan la estructuración, de este modo se ejercen las actividades requeridas para la elaboración del plan de gestión de riesgos, en donde, es necesario implementar una matriz de riesgos caracterizada por un análisis cualitativa y cuantitativa.

Identificación de riesgos

Análisis del riesgo externo

- Fluctuación económica
- El cambio climático
- Las actualizaciones en las BPM
- La no fidelización del cliente
- El consumo interno es bajo
- Competencia regional
- Falencias en la Tecnología
- Leyes del gobierno frente a la certificación
- Comercialización de productos pesqueros por negocios no legales
- Disminución de las ventas por mejores ofertas de empresas competidoras
- Catástrofes naturales
- Incremento en costo de insumos
- Monopolio en los productores de alimentos
- Plagas y amenazas que afecten la producción
- Contaminación de las fuentes de aguas

Análisis de riesgo interno

- Se evidencian cambios en las responsabilidades de la administración
- Las actividades se desarrollan a través del conocimiento empírico
- Falta de organización para buscar mercados directos
- Falta de recursos económicos
- Falta de registros técnicos (Históricos para pronósticos)
- No existe un compromiso del talento humano dentro de la empresa
- No existe el área Financiera
- No existe el área de talento humano

El análisis cualitativo consiste en evaluar cuál es el impacto y la probabilidad de ocurrencia de cada uno de los riesgos identificados. En este proceso, los riesgos se ordenan de acuerdo con su importancia relativa sobre los objetivos del proyecto

Nivel de riesgo

1: RL (Riesgo Leve)

2: RG (Riesgo Grave)

3: RMG (Riesgo Muy Grave)

4: RC (Riesgo Catastrófico)

11.2. FACTORES DE RIESGOS EXTERNOS

Tabla 33: Factores de riesgo

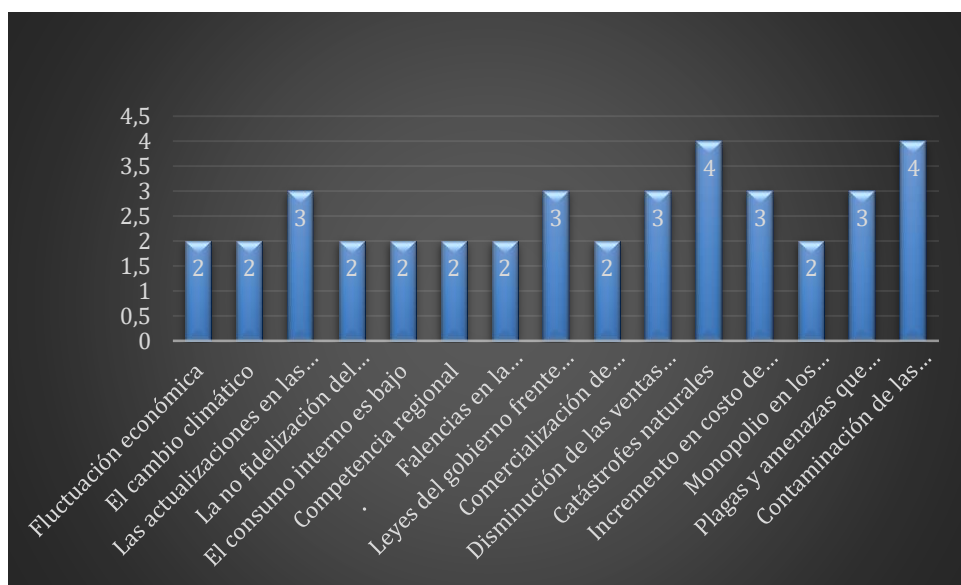
FACTOR DE RIESGO	TABULACION
Fluctuación económica	2
El cambio climático	2
Las actualizaciones en las BPM	3
La no fidelización del cliente	2
El consumo interno es bajo	2
Competencia regional	2
Falencias en la Tecnología	2
Leyes del gobierno frente a la certificación	3
Comercialización de productos pesqueros por negocios no legales	2
Disminución de las ventas por mejores ofertas de empresas competidoras	3

Catástrofes naturales	4
Incremento en costo de insumos	3
Monopolio en los productores de alimentos	2
Plagas y amenazas que afecten la producción	3
Contaminación de las fuentes de aguas	4

(ELABORACION PROPIA, 2021)

Tabulación factores de riesgos externos

Ilustración 56: Factores de riesgos externos:



Fuente: (Elaboracion propia , 2021)

Ilustración 57: Tabulación factores de riesgos externos :

11.3. FACTORES DE RIESGOS INTERNOS

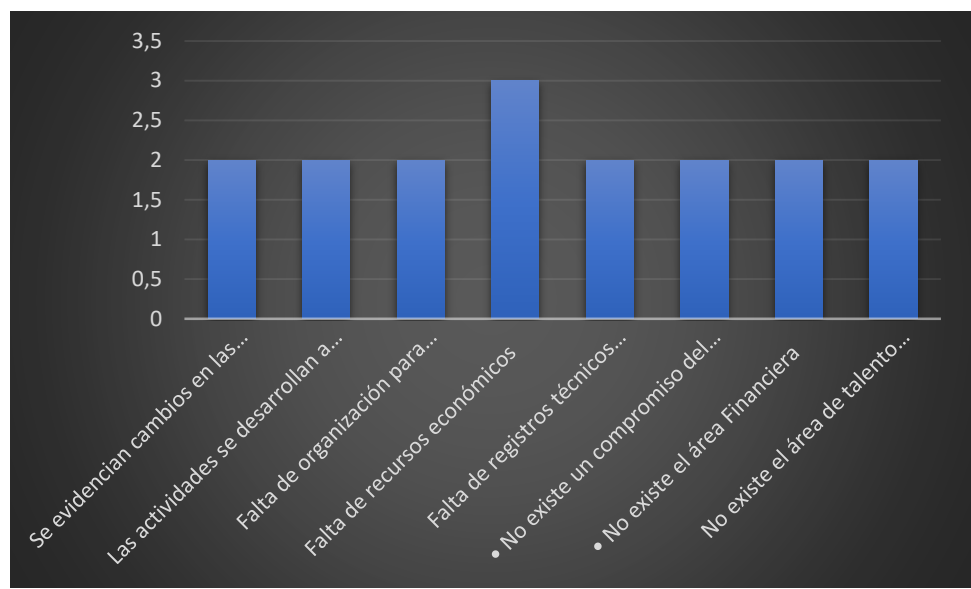
Tabla 34: Factores de riesgos internos

FACTOR DE RIESGO	TABULACION
Se evidencian cambios en las responsabilidades de la administración	2
Las actividades se desarrollan a través del conocimiento empírico	2
Falta de organización para buscar mercados directos	2
Falta de recursos económicos	3
Falta de registros técnicos (Históricos para pronósticos)	2
No existe un compromiso del talento humano dentro de la empresa	2
No existe el área Financiera	2
No existe el área de talento humano	2

(ELABORACION PROPIA, 2021)

Tabulación factores de riesgos internos

Ilustración 588: Tabulación de factores de riesgos internos



Fuente: (ELABORACION PROPIA, 2021)

Riesgo de acuerdo con los fenómenos que se consideren amenazantes en el municipio:

Ilustración 599: Riesgo de acuerdo con los fenómenos que se consideren amenazantes en el municipio

RIESGOS POR ESCENARIOS	
Riesgo origen hidrometeorológico	Riesgo por: a) Inundaciones (Río Cauca) En Zona rural: Villa Paz, Robles, Quina mayó, Timba, San Isidro, Bocas del Palo y La Ventura. (Río Jamundí) Puente Vélez, En zona urbana (Río Jamundí) Verde Horizonte, Las Mercedes y Riberas de las Mercedes (Zanjón el Rosario) Riberas del Rosario, Siglo XXI, Villa Ema, Villa Mónica, Villa Olímpica, La Lucha, Ciro Velazco, La Esperanza, Simón Bolívar, Panamericano, el Dorado y Alférez Real (También lo inunda el Zanjón del Medio). (Zanjón Barrancas) Popular, Ángel Camacho, La Aurora, La Adrianita y Belalcázar I y II. (Acequia 4-2) Villa del Sol, Villa Tatiana, La Ceibita y Portal de Jamundí. (Zanjón las Acacias) Zona Norte del Portal de Jamundí
Riesgo origen hidrometeorológico	b) Avenidas torrenciales En Zona rural: (Quebrada Guerrero) Vereda Peñas Negras del corregimiento Puente Vélez En zona urbana: La Morada, El Castillo y Verde Horizonte
Riesgo origen hidrometeorológico	c) Granizadas y Heladas En Zona rural: Villa Colombia vereda Las Brisas, San Antonio y San Vicente En zona urbana: No existen reportes
Riesgo origen hidrometeorológico	D) Tormenta eléctrica En Zona rural: Guachinte, Vereda Chorrera Blanca, La Liberia, Villa Colombia y Alto Vélez En zona urbana: Sachamate, El Samán y Las Mercedes

Riesgo origen hidrometeorológico	de	E) Sequía En Zona rural: Toda la zona rural (Plana y montañosa) En zona urbana: Toda la zona urbana
Riesgo origen hidrometeorológico	de	F) Vendavales En Zona rural: San Vicente, Potrerito, La Meseta, La Liberia, Quina mayó, Villa Colombia, San Antonio, Puente Vélez, Vereda El Alba y vereda El Descanso corregimiento de La Meseta En zona urbana: Terranova, El Gaitán, Ceibita, El Jordán, San Diego
Riesgo origen hidrometeorológico	de	Riesgo por: a) Movimientos en masa En Zona rural: Ampudia, Chagres, La Meseta vereda La Nueva Ventura, Carrizal, El Destierro, El Capito, El Palmar, El Pital, El Placer, Timbita y La Playa, Puente Vélez, San Antonio veredas Cascarillal, El Cedro, El Diamante, El Oso, Huevo Oscuro, Cristalina, La despensa, Patio Bonito, San Miguel, Miravalle Alto, La Profunda, San Miguel, La Ortiz, El Diamante, San Vicente vereda La Estrella, El Tabor, La Irlanda, Faldiqueras y Clavellinas, Villa Colombia vereda Chorrera Blanca, loma Larga y Santa Rosa, Las Pilas, Potrerito
Riesgo origen geológico	de	Riesgos por: b) Sismos En Zona rural: Todas las veredas y corregimientos del municipio En zona urbana: Todos los Barrios del municipio

Riesgos origen tecnológico	de	Riesgo			por:
		a)	Incendios		estructurales
		En	Zona	rural:	Veredas
		En	zona	urbana:	Barrios
		b)			Derrames
		En	Zona	rural:	Veredas
		En zona urbana: Barrios			
Riesgo origen humano no intencional	de	Riesgo			por:
		a)	Fenómenos derivados de las aglomeraciones de público		
		En	Zona	rural:	Veredas
		En zona urbana: Barrios			

Fuente: (Elaboracion propia , 2021)

Dicho lo anterior aquellas actividades desarrolladas con Énfasis en la Gestión del Riesgo son “Actividades Corporativas Potenciales en el Apoyo a la Gestión del Riesgo de Desastres con Énfasis en Incendios Forestales. Se adoptaron las actividades que normativamente se enmarcan en la Ley 1523 de 2012 para la gestión del riesgo de desastres en el que las Corporaciones tienen la función de apoyar a las entidades territoriales de su jurisdicción ambiental, en todos los estudios necesarios para el conocimiento y reducción del riesgo, enfocado a las labores de gestión del riesgo que corresponden a la sostenibilidad ambiental del territorio y que, en principio se intentan armonizar con el Plan nacional de prevención y control de incendios forestales y restauración de áreas afectadas y, con el Plan departamental de gestión del riesgo, así como al PGAR y los Planes de Acción corporativos.”

En este sentido, el municipio de Jamundí en su plan de Desarrollo Municipal 2016 – 2019 “Jamundí una ciudad para vivirla” promueve las acciones preliminares para la adaptación al cambio climático y la incorporación de la gestión del riesgo en las políticas de desarrollo local, a través de las siguientes estrategias:

Programa: Gestión del Riesgo en el Municipio de Jamundí Objetivo: Realizar los estudios y Zonificación de amenaza, vulnerabilidad y riesgo de los escenarios priorizados para el municipio.

1.1. Subprograma: Estructura ecológica Indicador de producto: Estudios de estructura ecológica principal realizado.

1.2. Subprograma: Gestión integral de riesgos Indicador de producto: Cinco (5) escenarios de riesgo zonificados.

1.3. Subprograma: Cambio climático Indicador de producto: Un (1) plan formulado y adoptado.

2. Programa: Salud Pública ante Emergencias y Desastres Objetivo: Promover la gestión de riesgo de desastres como una práctica sistemática, con el fin de garantizar la protección de las personas, colectividades y el ambiente.

2.1. Subprograma: Gestión integral de riesgos en emergencias y desastres Indicador de producto: Desarrollo de una estrategia para ampliar y mantener las capacidades básicas de vigilancia y respuesta.

2.2. Subprograma: Respuesta en salud ante situaciones de emergencias y desastres Indicador de producto: Adquisición de vehículo para el fortalecimiento de los sistemas de respuesta a emergencias y desastres

12. CONCLUSIONES

Al finalizar la información correspondiente del estudio de viabilidad de creación de un proyecto de piscicultura se puede concluir que es viable la implementación de proyectos piscícolas en el sector; se identificaron factores claves para determinar que la idea de negocio COSMO MAR es un proyecto factible generando que se pudiera lograr realizar un análisis exhaustivo de los diferentes componentes que afectan a una empresa piscícola, ayudando sobre los conocimientos de producción, las ventas, la operación del proceso y su debida administración, así se identificaran las partes más esenciales que se necesitan para hacerla funcionar.

Apoyamos el estudio de investigación planteado por medio de antecedentes del sector pesquero y con los planteamientos enmarcados a autores, el cual otorgaba información requeridas a lo largo de la investigación, de este modo consideramos que nuestro proyecto aporta desarrollo productivo y fortalecimientos socioeconómico de la sociedad.

En cuanto al sector agropecuario principalmente las acciones de piscicultura, nuestro país tiene una fuerte fortaleza en recursos naturales, fuentes hídricas y una fauna diversa, en la cual la piscicultura no ha sido totalmente ejercida como un proceso de desarrollo económico, de tal modo, ha sido difícil encontrar información clara que fomente las acciones de producción natural de pescado, la piscicultura poco a poco se va aumentando en mercado y además este cuenta con condiciones determinantes para ejercer acciones de modificación y acondicionamiento de zonas elementales, de este modo se contribuirá a disminuir la carencia alimentaria de la zona.

Una oportunidad que se genera con la implementación de este tipo de acciones productivas y comerciales es generar empleo, para los habitantes de la localización, los campesinos, de este modo, resultaría siendo un factor determinante para la economía regional, además de eso se evitaría la migración de estos en dirección a la zona urbana, en búsqueda de condiciones laborales.

En cuanto a la producción de la tilapia, se comprueba que es viable, ya que esta es una especie que se adapta fácilmente al ambiente, además, no es tan fácil de que adquieran enfermedad alguna, la especie es de fácil alimentación en todas las etapas de su proceso de crianza, también consta de una rápida reproducción y aún mejor por que la tasa de mortalidad es demasiada baja, de este modo, El estudio técnico permitió la estructuración de la empresa logrando evaluar todos los costos que influyen durante el proceso que conlleva su desarrollo; dentro del mismo, se identificó la distribución de planta adecuada junto a los procesos internos y externos que la misma desarrollará, garantizando una forma óptima y eficaz de realizar los mismos.

En el proceso de distribución y comercialización, la segmentación del mercado está dirigida a los estratos 3 y 4, sin embargo, el extracto 2 también se encuentra apropiado para una estrategia de segmentación requerida, ya que la tilapia tiene gran atracción para esta población, lo que permitirá abordar estos gustos y preferencias para implementar estrategias para llegar a estos habitantes y lograr satisfacer los con este producto alimenticio, por otra parte, se cuenta con zonas específicas donde se tiene adquisición fácilmente al producto, a nivel departamental, esta cuenta con los requerimientos necesarios para la producción de pescado natural, lo cual adhiere en él una serie de ventajas comparativas con otros departamentos que tienen una gran segmentación del mercado nacional, como lo son: Huila, Tolima y meta.

En cuanto a la constitución de proyecto y/o actividad por ejecutar se tiene en cuenta que la implementación de las políticas ambientales la propuesta al plan de acción, las aguas residuales que corren por la zona están dentro de los límites permitidos, sin embargo, no solamente es suficiente con tener la fuente hídrica, a lo largo de la historia del municipio se ha presentado algunos desastres naturales con grandes dificultades, las inundaciones que causan desbordamiento de ríos y canales se presentan constantemente y es el fenómeno natural que más acoge el municipio de Jamundí.

Junto con los proyectos ambientales y determinadas políticas se debe hacer un plan estratégico estructurado en diferentes metodologías para poder mitigar el problema a través de la gestión integral de riesgo por las inundaciones, además, tener conciencia de que el calentamiento global es fuerza promotora para algunos cambios climáticos, sismos, etc. Son aspectos rigurosos para clasificar las amenazas causadas.

La estructura organizativa desarrollada en el presente Plan de Negocios, concibe ciertas exigencias en la cualificación de la mano de obra por lo que será de vital importancia escoger el personal calificado para cada una de las labores exigidas en los puestos de trabajo. Por otra parte, luego de realizar todas las consideraciones productivas y logísticas, se estableció el programa de producción y ventas, así como los esquemas de costos fijos y gastos. Con ello fue posible construir los estados financieros para cada escenario.

El negocio es rentable para dos de los tres escenarios, ya que los niveles de venta logran cubrir los costos operativos, así como los gastos. Sin embargo existen posibilidades de iliquidez en el primer año de operación bajo un escenario pesimista; dado que las inversiones en infraestructura y cultivo consumen gran cantidad de dinero de la inversión de la empresa.

El análisis de distintos escenarios siguió arrojando resultados positivos que motivan a implementar en el mediano plazo (desde el inicio de la ejecución del proyecto)

mejoramientos en la productividad, canales de comercialización, diversificación de productos e infraestructura con miras a cumplir los requisitos de exportación.

En términos financieros a pesar de las adversidades que representa la devaluación del peso frente al dólar el proyecto es rentable y atractivo para los inversionistas.

Una Tasa Interna de Retorno de 130% permite asegurar un buen futuro del proyecto y genera un margen razonable de confianza para aquellos inversionistas que quieran hacer parte de este gran negocio; todo esto enmarcado dentro de una perspectiva netamente legal que incrementa el nivel de certidumbre a nuestros clientes, proveedores e inversionistas, y aporte valor y bienestar a las personas que laboren con nosotros.

Los requerimientos de capital son altos, siendo los más importantes, el terreno (en donde se van a ubicar las instalaciones y por supuesto el reservorio), los equipos y los costos del personal o la carga laboral, puesto que la naturaleza del proceso productivo hace que el empleo de personal sea intensivo y de algo riesgo.

En el momento el país y el mundo se encuentran en una crisis por el tema del covid 19 esto aparte de haber generado problemas de salud para los habitantes también genera problemas económicos y financieros desestabilizando la economía del país lo cual obliga a replantear los distintos cargos en el capital de trabajo, funciones y también a manejar outsourcing.

Con base en la información y los argumentos presentados se deduce que la causa primaria de riesgo para la salud humana es la calidad del agua con la cual se desarrolla la actividad piscícola. Por lo tanto, las posibles asociaciones entre riesgo a la salud y cultivo intensivo de peces son de manera indirecta, por lo cual deberíamos centrar una estrategia de control de riesgo para el mejoramiento de la calidad del agua utilizada en el proceso productivo.

La actividad piscícola intensiva produce contaminantes prioritarios como hormonas y antibióticos cuya descarga en el ambiente aún en cantidades bajas puede tener efectos significativos en la salud. Por lo cual se debe tener un enfoque preventivo, se deben implementar estrategias de reducción, eliminación o sustitución de estos insumos químicos, ya que si el ecosistema está contaminado en igual condición estarán los seres vivos que lo habitan. Por lo tanto, mientras no reduzcamos efectivamente la contaminación ambiental siempre existirá un riesgo potencial para la salud de grupos humanos con desigualdades por diferentes causas.

A partir de lo anteriormente declarado es posible concluir que el proyecto para desarrollar una empresa piscícola de las características mencionadas en este informe; es rentable, viable y con posibilidades de expansión.

El estudio de financiero mostro resultados positivos económicamente, demostrando ser un proyecto factible desde diferentes puntos de vista, debido a que cuenta con recursos naturales dentro del mismo terreno que se realiza la actividad de cultivo, así sus costos no se verán tan afectados. Por la parte financiera, los flujos de caja revelan una buena rentabilidad y una gran oportunidad del retorno económico debido a sus inversiones, ya que el producto es de crecimiento y desarrollo constante en el país como para la empresa.

13. RECOMENDACIONES

Realizar estrictos controles de calidad mensuales a los productos y auditorías internas a la empresa como mínimo cada año, logrando identificar deficiencias en los procesos.

Mantener actualizada la información que presta el estado para el conocimiento de las tasas de inflación y alza para la venta de los productos que se ofrecen.

Mantener la información recopilada y analizarla a profundidad para futuras propuestas o mejoras del negocio establecido, con el fin de aplicar todas las etapas económicas y de los estudios que se realizaron para contribuciones en otros campos de producción y comercialización.

Tener en cuenta los aspectos ambientales para este tipo de negocio debido a su proceso de producción, a su vez la normatividad que se debe tener presente para llevarlo a cabo.

La acuicultura rural debe promoverse como actividad empresarial y económicamente viable, incluso para las actividades en pequeña escala. Ello significa que las decisiones relativas a las especies producidas deberían tomarse teniendo en cuenta los beneficios obtenidos por el productor.

Hay que buscar los medios de ofrecer y conseguir una mejor comprensión de la información de la acuicultura rural en pequeña escala, su función en la vida rural y sus repercusiones en la seguridad alimentaria y la reducción de la pobreza, y establecer sistemas de seguimiento. Para ello habrá que conseguir indicadores de mayor calidad.

BIBLIOGRAFÍA

ELABORACION PROPIA. (2021). *PROCESO PRODUCTIVO DEL PROYECTO*.

secretaria de ambiente y desarrollo agropecuario. ((2012-2015)). *programa agropecuario del municipio de jamundi*. jamundi. Obtenido de <http://www.jamundi.gov.co/Transparencia/PlaneacionGestionControl/Programa%20Agropecuaria%20del%20Municipio%20de%20Jamundi%20C3%AD%202012%20-%202015.pdf>

Aguilar Valdés, A., Cabral M, A., Alvarado M, F., Alvarado M, T. E., Arras V, A. M., Denogean B., F. G., & Moreno M., S. (2012). LA TÉCNICA DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA, ADOPTADA Y ADAPTADA A LA ACTIVIDAD AGROALIMENTARIA -ANTECEDENTES HISTÓRICOS. *Revista Mexicana de Agronegocios*.

Arboleda, M. E. (2014). Emprendimiento y Tecnología, una Oportunidad de Vida para la Mujer Colombiana. *Revista de Economía & Administración*.

Arias Gómez, J., Villasís Kever, M. Á., & Miranda Novales, M. G. (2016). metodología de la investigación. *Revista Alergia México*, 1-7. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4867/486755023011.pdf>

AUNAP. (2014). *Plan Nacional para el Desarrollo de la Acuicultura*. Bogota D.C. Obtenido de <https://www.aunap.gov.co/wp-content/uploads/2016/04/Plan-Nacional-para-el-Desarrollo-de-la-Acuicultura-Sostenible-Colombia.pdf>

AUTORIDAD NACIONAL DE ACUICULTURA Y PESCA. (2017). AUNAP. Obtenido de <https://www.aunap.gov.co/wp-content/uploads/2017/06/Resoluci%C3%B3n-ULTIMA-V-REQUISITOS-Y-PROCEDIMIENTOS-PARA-PERM.-PESCA-COMERC.-ARTESANAL.pdf>

CAMARA DE COMERCIO DE BOGOTA. (4 de 2016). *CLUSTER LACTEO BOGOTA REGION*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-Lacteo-de-Bogota-Region/Noticias/2016/Abril/Conozca-los-requisitos-para-abrir-un-nuevo-negocio-de-productos-alimenticios>

Cortines, A. R. (2002). *ANÁLISIS DE RIESGO*. Mexico.

Cyrino, J. E., Bicudo, Á. J., Sado, R. Y., Borghesi, R., & Dairiki, J. K. (2010). A piscicultura e o ambiente - o uso de alimentos ambientalmente corretos em piscicultura. *scielo*.

DANE. (2020). *censo nacional de población y vivienda*. jamundi. Obtenido de <https://terridata.dnp.gov.co/index-app.html#/perfiles/76364>

- Datos mundial. (2021). *Crecimiento demográfico en Colombia*. Obtenido de <https://www.datosmundial.com/america/colombia/crecimiento-poblacional.php>
- duarte, t. y. (2009). EMPRENDIMIENTO, UNA OPCIÓN PARA EL DESARROLLO. *Scientia Et Technica*, vol. XV, núm. 43, 326-331. Recuperado el 25 de julio de 2020, de www.redalyc.org/articulo.oa?id=84917310058
- FREIRE, A. (2004). La base del emprendimiento: el mismo emprendedor. *dinero*.
- Freire, A. (2011). *despegue emprendedor*. Obtenido de despegue emprendedor: <http://www.despeguee.info/2011/07/pasion-por-emprender-andy-freire.html>
- Guerrero, J. C., & Rodríguez, C. W. (julio- diciembre de 2016). Modelo de formación en emprendimiento social para Instituciones de Educación Superior. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 29-43. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20649705003.pdf>
- Hennig, H., Curto, A., Zeballos, B., & Asoli, C. (2017). *INTA y el desarrollo de la piscicultura en Argentina*. Obtenido de https://inta.gob.ar/sites/default/files/piscicultura_en_pdf_liviano.pdf
- Hisashi, Y. (2003). Environmental quality criteria for fish farms in Japan. *Aquaculture*, 45-56. Obtenido de [https://doi.org/10.1016/S0044-8486\(03\)00466-6](https://doi.org/10.1016/S0044-8486(03)00466-6)
- Junco, J. G., & Rocha, C. C. (2000). *Prácticas de la gestión empresarial*. madrid: Madrid : McGraw Hill, ©2000.
- ley 1258 del 2008 congreso de la republica. (s.f.). *red jurista*. Obtenido de red jurista: [https://www.redjurista.com/Documents/ley_1258_de_2008_congreso_de_la_republica.aspx#/?](https://www.redjurista.com/Documents/ley_1258_de_2008_congreso_de_la_republica.aspx#/)
- ley 1258 del 2008 congreso de la republica. (s.f.). *red jurista*. Obtenido de red jurista: [https://www.redjurista.com/Documents/ley_1258_de_2008_congreso_de_la_republica.aspx#/?](https://www.redjurista.com/Documents/ley_1258_de_2008_congreso_de_la_republica.aspx#/)
- Longenecker, J. G. (2012). *Administración de pequeñas empresas*. Cengage Learning.
- meteblue. ((2006-2020)). *clima jamundi*. jamundi. Obtenido de https://www.meteoblue.com/es/tiempo/historyclimate/climatemodelled/jamund%C3%ADa_colombia_3680387

- ministerio de agricultura. (2017). *direccion de cadenas pecuarias, cadena de la acuicultura pesqueras y acuícolas cadena de la acuicultura; cadena nacional de acuicultura*.
- Muñoz G., A. (2011). *pastoral afro cali*. Obtenido de <https://www.pastoralafrocali.org/2016/10/20/eucaristia-afro-en-santa-madre-laura-potrерito-jamundi/>
- ortiz, c. h. (2001). *POTENCIALIDAD AGROINDUSTRIAL DEL MUNICIPIO DE JAMUNDI*. santiago de cali.
- PROPIA, E. (2021). *DETALLES DE DESCUENTOP*. PUERTO TEJADA.
- propia, e. (2021). *detalles del descuento por seguridad social*. puerto tejada.
- PROPIA, E. (2021). *DISEÑO PRODUCTIVO*.
- Riquelme, M. (s.f.). La Ventaja Competitiva según Michael Porter. *webyempresas*. Obtenido de <https://www.webyempresas.com/la-ventaja-competitiva-segun-michael-porter/>
- Ruano, E., Silva, V., & Rivera, W. (2015). Cadena productiva y capital social: el caso de la piscicultura del Cauca, Colombia*. *scielo*.
- Sanabria, Y. A. (2012). Historia de la Acuicultura en Colombia. *aquaTIC*, 18.
- servicios urbanos. (s.f.). *especiales ambientales*. Obtenido de <http://www.lineaverdeceutatrace.com/lv/consejos-ambientales/reciclaje/Contenedores-para-el-reciclaje.asp>
- Sobrero, F. S. (2009). Análisis de Viabilidad:La cenicienta en los Proyectos de Inversión. En F. S. Sobrero. Obtenido de <http://www.asociacionag.org.ar/pdfcap/5/Sobrero,%20Francisco%20-%20ESTUDIOS%20DE%20VIABILIDAD%20LA%20CENICIENTA%20DE%20LOS%20PROYECTOS%20DE%20INVERSION.pdf>
- Taviera, N. B., & Tapia, F. H. (2016). Proyectos sociales. Notas sobre su diseño y gestión en territorios rurales. *Convergencia. Revista de Ciencias Sociales*, 23(72), 69-87. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/105/10546932003.pdf>
- tinoco, f. f., & laverde, f. p. (2011). hacia un modelo de educacion para el emprendimiento:una mirada desde la teoria social cognitiva. *cuadernos de administracion*, 13-33.

- Varela, R. (1988). PLAN DE NEGOCIO PARA UNA NUEVA EMPRESA. En R. Varela, *PLAN DE NEGOCIO PARA UNA NUEVA EMPRESA* (págs. 157-157). Obtenido de https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/3931/1/Plan_negocio_empresa.pdf
- Vázquez, G. (2016). LA VIABILIDAD Y SOSTENIBILIDAD DE LAS EXPERIENCIAS DE TRABAJO ASOCIATIVO Y AUTOGESTIONADO DESDE UNA PERSPECTIVA PLURAL . *Revista de la Academia*.