

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS
CENTRO PROGRESA EPE
UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO

Ideación Familias del Mar

Tatiana Estupiñán Estupiñán,
Sharon Marcela Castro

Administración en Salud Ocupacional – Unidad de Ciencia Empresariales –
Corporación Universitaria Minuto de Dios.

13 de mayo del 2022

TABLA DE CONTENIDO

| | |
|--|----|
| TABLA DE CONTENIDO | 2 |
| 1. ASPECTOS GENERALES | 7 |
| 1.2.Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio | 7 |
| 1.3.Justificación de la idea de emprendimiento | 10 |
| 1.4.Objetivo general | 12 |
| 1.6. Objetivos específicos..... | 12 |
| 2. MARCO DE REFERENCIA | 13 |
| 3. MÓDULO DE MERCADO | 16 |
| 3.3 Instrumentos para recolectar información | 17 |
| 3.4 Análisis del Sector..... | 18 |
| 3.5 Análisis del Mercado..... | 20 |
| 3.8 Propuesta de Valor | 21 |
| 3.7 Competencia..... | 21 |
| 3.10.1 Concepto de producto o servicio | 22 |
| 3.10.2 Estrategia de distribución | 22 |
| 3.10.3 Estrategia de precio | 23 |
| 3.10.4 Estrategia de promoción..... | 23 |
| 3.10.5 Estrategia de comunicación..... | 23 |
| 3.10.6 Estrategia de servicio..... | 24 |
| 3.10.7 Presupuesto mezcla de mercado..... | 24 |
| 3.10.8 Estrategia de alianzas comerciales | 24 |
| 3.11 Proyección de Ventas | 25 |
| 3.12 Análisis y Sistematización – Resultados..... | 25 |
| 4 MÓDULO DE OPERACIÓN | 26 |
| 4.1 Ficha Técnica | 26 |
| 4.2 Descripción del Proceso..... | 30 |
| 4.2.1 Prototipo y/o evidencian..... | 31 |
| 5..Matriz DOFA | 32 |
| 5.1.Organismos de Apoyo..... | 33 |
| 5.2. Aspectos Legales..... | 35 |

| | |
|---|----|
| Costos Administrativos | 37 |
| 6 POSIBLES IMPACTOS | 38 |
| 6.1 Posible Impacto Económico..... | 38 |
| 6.2 Posible Impacto Regional..... | 38 |
| 6.3 Posible Impacto Social | 39 |
| 6.4 Posible Impacto Ambiental | 39 |
| 7. Requerimientos de maquinaria, planta y equipo (inversión en activos fijos) | 40 |
| 8 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... | 45 |

INTRODUCCIÓN

En Colombia, la pesca artesanal constituye un sector tipificado por pesquerías de pequeña escala, catalogado como una actividad secundaria carente de planificación. Es fuente de empleo directa e indirectamente para muchas personas, que en su mayoría son de estratos socioeconómicos bajos, identificados como los más pobres y desorganizados. Su importancia radica en que aporta el 80% del producto pesquero consumido en el país (Borda y Cruz. 2004. p. 197).

La costa del Pacífico colombiano, comprende alrededor de 35 municipios situados en los departamentos de Nariño, Cauca, Valle, y Chocó. La región tiene aproximadamente 70.000 habitantes, cerca de 15.000 son pescadores exclusivos y alrededor de 18.000 desarrollan actividades relacionadas con la pesca. El más importante medio de sostenimiento para la mayoría de la población de esta costa lo constituye la pesca artesanal, y su producción total representa aproximadamente el 60% de las capturas actuales en el Pacífico colombiano, principalmente en Buenaventura, Tumaco, Guapi y Bahía de Solano (Borda y Cruz. 2004. p. 198).

Teniendo en cuenta el nivel de desarrollo económico del Distrito Especial de Buenaventura y los índices de desempleo, es necesario crear mecanismos que permitan la reactivación económica tales como la creación de microempresas con el ánimo de contribuir en cierta forma a la generación de empleo, por eso este plan de negocio busca consolidar la empresa Familia del mar dedicada a la comercialización de mariscos desde la Vigía, la Tola Nariño, hasta el Distrito de Buenaventura fomentando así la pesca artesanal en el departamento que permita la venta de un producto que no se derive de la utilización de producto o sustancias químicas para su

almacenaje y posterior transporte, garantizando así un producto fresco que llegue a pesqueras de ciudades principales como Cali y Buenaventura manejando una cadena de frío artesanal.

Los trabajadores son el eje principal dentro de toda organización y es por esa razón se deben establecer condiciones de trabajo seguras para mitigar la aparición de riesgos ocupacionales, desde un punto de vista disciplinar en el área de seguridad y salud en el trabajo y de acuerdo con las funciones que cumplen los trabajadores de la pesca marítima el tema de prevención y cuidado de la salud física y mental se concibe muy importante ya que, es un trabajo muy ambiguo en el que los trabajadores vienen desde años adoptando hábitos de trabajo que pueden desencadenar en afectaciones a la salud.

En un mundo cada vez más competitivo, el desarrollo de habilidades tanto personales como organizacionales, se transforma en una herramienta indispensable para afrontar una difícil y cambiante realidad. Los problemas y las circunstancias que se presentan son cada vez más complejos y en ese contexto, diariamente, los directivos tienen que afrontar decisiones de planificación de actividades, de coordinación y organización, de asignación de recursos, de dirección y de control.

La resistencia al cambio es una gran fuerza negativa que opera en forma contraria al progreso y pone en peligro el futuro de una empresa. En definitiva, competitividad, cambios continuos y resistencia al cambio son los tres elementos que toda la dirección debe conocer, dominar y trabajar, prestando la necesaria atención para gestionarlos oportuna y adecuadamente y por esa razón se establece la necesidad de vincular al plan de negocio el sistema integrado de gestión facilitando la integración de la calidad, lo ambiental y la seguridad y salud en el trabajo.

Para finalizar, la implementación del sistema integrado de gestión ayuda a la empresa a tener una mejora permanente de la calidad de los productos y servicios ofrecidos, adoptando un sistema de gestión de calidad o del medioambiente es más permeable a incorporar otros sistemas.

Palabras clave: *Seguridad, Salud, Trabajo & Mariscos*

1. ASPECTOS GENERALES

1.1. Tema- IDEA DE NEGOCIO FAMILIA DEL MAR

1.2. Planteamiento y descripción de la oportunidad de negocio

La Organización de las Naciones Unidas, a través de la FAO, considera que las especies marinas de las que se dispone información, del 47 al 50% están explotadas a plenitud, del 15 al 18% se explotan excesivamente y del 9 al 10% se han agotado o se recuperan del agotamiento.

La pesca persistente puede llevar a la eliminación de los ejemplares más grandes y viejos de una población o especie. Las poblaciones que sufren esta actividad se caracterizan por individuos menos productivos, lo que finalmente lleva a una declinación de las existencias. Sin embargo, si la pesca excesiva se contiene y los recursos de las pesquerías se administran de una manera sostenible, el costo del pescado capturado declina y las cosechas aumentan a pasos importantes

La comercialización del marisco en la zona pacífica colombiana actualmente se desarrolla bajo técnicas de almacenamiento en donde dicho producto pierde su cadena de frío y sumado a eso utilizan diversos elementos para que este permanezca mucho más tiempo congelado y evitar su descomposición, lo que conlleva a la venta de mariscos en muchas ocasiones en mal estado y por otro lado con altos índices de químicos para la preservación.

Durante la ejecución de este análisis y a través de la realización de la encuesta en el sector pesquero, se pudo establecer, como diversas empresas comercializadoras de mariscos en el Distrito de Buenaventura hacen que la vida útil de los productos sea más corta debido a que, en su modelo de conservación y transporte pierdan su cadena fría.

Para garantizar el buen manejo de los productos, desde su captura hasta la entrega final, familia del mar debe ocupar mano de obra, que permita desarrollar las actividades de manera segura, tanto para la mercancía, como para los colaboradores.

Al realizar estas labores, los trabajadores se ven expuestos a diferentes riesgos como son el riesgos biomecánicos constituyen un problema para los trabajadores puesto que, facilitan el desarrollo de lesiones musculoesqueléticas, esto dado a la adopción por parte del trabajador de posturas forzadas, movimientos repetitivos, entre otros (Vegas, Haro, Quiñones, & Hernandez., 2019, pág. 47), la ARL SURA establece el riesgo público son todos aquellos aspectos que se viven en espacios públicos y que pueden poner en riesgo la vida y la integridad física de las personas. Por lo general están relacionados con tránsito y violencia. Son aquellos factores que ocurren antes de que el hecho pase y para finalizar el riesgo biológico es una probabilidad de que suceda un evento, impacto o consecuencia adversa producida por una exposición a agentes de tipo biológico. El agente biológico es cualquier microorganismo, endoparásito o cultivo general, que es capaz de generar enfermedades, toxicidad, infecciones o alergias y que pueden provocar efectos negativos en forma directa en la salud de los trabajadores, por lo tanto, es necesario que la empresa Familia del mar se comprometa con la implementación de un SGI (sistema integrado de gestión), por medio del cual se busca ayudar a las organizaciones a mejorar permanente la calidad de los productos y servicios, a establecer y evaluar programas, política, control y objetivos.

La creación de un sistema de gestión integrado simplifica el desarrollo, mantenimiento y utilidad de varios sistemas de gestión, haciendo a la empresa visible y más competitiva a nivel municipal, nacional e internacionalmente.

La conservación del pescado es, tal vez, la principal limitante en la producción pesquera del municipio, pues impide a los pescadores mantener sus productos almacenados, para garantizar ingresos constantes. Al no contar con cuartos fríos, cavas o fábricas de hielo, los pescadores se

ven obligados a vender a bajos precios. En el municipio existen dos pesqueras, las cuales no ofrecen al pescador buenas condiciones económicas por lo cual prefieren vender en municipios cercanos en mejores condiciones.

1.3. Justificación de la idea de emprendimiento

En Colombia, la pesca artesanal constituye un sector tipificado por pesquerías de pequeña escala, catalogado como una actividad secundaria carente de planificación. Es fuente de empleo directa e indirectamente para muchas personas, que en su mayoría son de estratos socioeconómicos bajos, identificados como los más pobres y desorganizados. Su importancia radica en que aporta el 80% del producto pesquero consumido en el país (Borda y Cruz. 2004. p. 197).

La ordenación pesquera involucra, para el manejo y administración de un recurso, acciones orientadas a establecer un equilibrio entre los usuarios, las condiciones socioeconómicas y la potencialidad de este, a fin de obtener los máximos beneficios sociales. En este sentido las principales acciones de manejo tendientes a la ordenación pesquera en el Pacífico colombiano han sido: a) reglamentación de aparejos y métodos de pesca, b) establecimiento de áreas de reserva, c) vedas, d) asignación de cuotas de pesca, e) limitación al esfuerzo de pesca, f) establecimiento de tallas mínimas de captura y g) concesión de manejo a comunidades de pescadores. (Borda y Cruz. 2004. p. 198).

En este orden de ideas, es importante realizar una evaluación de la viabilidad de la comercialización de los productos de la pesca artesanal, del municipio de Vigía en la Tola Nariño, en diferentes empresas pesqueras de la ciudad de Buenaventura y Cali; con el fin de identificar limitantes y alternativas de solución, que redunden en mejorar las condiciones socioeconómicas de los pescadores artesanales de este municipio, y por ende incrementar su nivel de vida.

A partir de lo dicho anteriormente y la descripción de la idoneidad del presente plan de negocio es importante relacionar el cuidado y la prevención de riesgos laborales en el lugar de trabajo en donde se pueda identificar las posibilidades de que un colaborador experimente determinado daño, derivado de sus funciones, es decir, un accidente laboral o enfermedad laboral.

Lo anterior le permite a la organización, tomar las medidas preventivas, para evitar o reducir su gravedad, y las pérdidas que se derivan de estos accidentes.

Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo SG-SST refuerza la credibilidad de la empresa ante sus clientes y la comunidad, que ven de esta forma, que la organización sufrirá menos inconvenientes por lesiones de los trabajadores, que puedan frenar los tiempos de entregas o incluso llegar a paralizar su producción.

1.4. Objetivos

1.4. Objetivo general

Diseñar un plan de negocio para la creación de una empresa dedicada a la producción y comercialización de mariscos que cumpla con la implementación del sistema integrado de gestión en seguridad y salud en el trabajo en el Distrito Especial de Buenaventura.

1.6. Objetivos específicos

- Efectuar un estudio de mercado que permita identificar la población objetivo para generación de estrategias que permitan la comercialización del producto
- Realizar el análisis administrativo legal, para definir el plan estratégico de la organización.
- Evaluar financieramente el proyecto para encontrar su viabilidad desde esta perspectiva
- Definir la gestión de las prácticas actuales que se llevan a cabo en seguridad, salud ocupacional, medio ambiente y calidad

2. MARCO DE REFERENCIA

Los grandes productores y exportadores de camarón a nivel mundial China, Indonesia, Tailandia, India y Vietnam; y en Latinoamérica el principal productor es Ecuador, tienen un fuerte mercado interno y a medida que crece su PIB per cápita aumenta su consumo, lo que en el mediano plazo los podría convertir en importadores, abriéndose una oportunidad para los pequeños exportadores.

Referente a Colombia, la acuicultura es un negocio orientado a la exportación gracias a sus productos de buena calidad y buenas prácticas de producción. En los últimos años ha disminuido el volumen de exportación e ingreso, por la apreciación de la moneda. Según información de Ceniagua entre el 2000 y 2008 el valor promedio de las exportaciones fue del 92% y las importaciones el 8%.

Se conocen muy pocas cifras sobre consumo interno. Según la FAO (2008), Colombia es el país acuicultor con el menor consumo per cápita, ubicándose por debajo de 200 gramos anuales; aunque muestra una tendencia creciente. Las importaciones de camarón en Colombia han aumentado, siendo el principal origen Ecuador.

2.1. Antecedentes.

Los langostinos es el principal producto pesquero en el comercio internacional, representando el 19% del valor total de los productos comercializados de acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (Food and Agriculture Organization, sigla, FAO), su cultivo es una actividad reciente en el mundo, más de las tres cuartas partes de la oferta mundial proviene del continente asiático, siendo sus principales productores y exportadores China, Indonesia, Tailandia, India y Vietnam; en Latinoamérica el principal productor es Ecuador.

Los grandes productores y exportadores de camarón a nivel mundial China, Indonesia, Tailandia, India y Vietnam; y en Latinoamérica el principal productor es Ecuador, tienen un fuerte mercado interno y a medida que crece su PIB per cápita aumenta su consumo, lo que en el mediano plazo los podría convertir en importadores, abriéndose una oportunidad para los pequeños exportadores.

Referente a Colombia, la acuicultura es un negocio orientado a la exportación gracias a sus productos de buena calidad y buenas prácticas de producción. En los últimos años ha disminuido el volumen de exportación e ingreso, por la apreciación de la moneda. Según información de Ceniagua entre el 2000 y 2008 el valor promedio de las exportaciones fue del 92% y las importaciones el 8%. Se conocen muy pocas cifras sobre consumo interno.

2.2. Marco contextual.

Distrito Especial, Industrial, Portuario, Biodiverso y Eco turístico de Buenaventura, es un distrito y puerto de Colombia, localizado en el departamento del Valle del Cauca. Se encuentra a orillas de la Bahía de Buenaventura, en el océano Pacífico. Es el municipio más grande en toda la región del Pacífico y de mayor extensión del departamento del Valle del Cauca. Según el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) a 2016, la ciudad posee 407.539 habitantes, con distribución de población 90,4% en el casco urbano y 9,6% rural. En Buenaventura existen otras actividades económicas alternas a las actividades portuarias.

Las más destacadas son la pesca y la extracción y procesamiento de la madera. La minería ocupa un lugar importante, sobre todo con la extracción del oro, aunque éste se obtiene todavía de forma artesanal. El turismo es un importante generador de empleo e ingresos, pues cuenta con playas y ríos de excepcional belleza natural.

La vereda vigia es un municipio colombiano ubicado en el departamento de Nariño, al suroccidente de la nación en donde se realizará la pesca artesanal. Se sitúa a 460 kilómetros de San Juan de Pasto, la capital del departamento.

El Municipio de La Tola se puede ubicar la localidad de vigía donde se realizara la pesca artesanal que fue creada en 1991 a través de la Ordenanza N.º. 013 del 16 de noviembre de 1988. Su principal actividad económica es la pesca y comercialización de mariscos como pescado corvina, pelada y langostino *Tomado de Jaime Orlando. Esquema de Ordenamiento Territorial del Municipio de La Tola. Octubre de 2003. San Juan de Pasto. Página 60. CUERO PERLAZA, Isaac. Historia del Municipio de La Tola, memorias inéditas. 1998. Página 1*

3. MÓDULO DE MERCADO

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeeEfJdrvsIGRhgkkXfuuC6ekPcBf4gi3xAFfhZMG73OetqQQ/viewform?usp=sf_link

3.1 Tipo y enfoque de investigación.

Según el propósito o finalidad que se persigue, la investigación se clasifica como aplicada, práctica o empírica, ya que busca la aplicación o utilización de los conocimientos que se han adquirido previamente.

Por el nivel de conocimientos que se adquieren o el nivel de profundidad, la investigación es de tipo explicativa, ya que se pretende determinar las causas del problema a resolver. De acuerdo a la clase de medios utilizados para obtener los datos, se puede clasificar como investigación mixta ya que se apoyará en fuentes de carácter documental, así como en trabajo de campo, que se efectuará en la población objeto de estudio.

3.1. Definición de la población:

De acuerdo a la investigación realizada por parte de Tatiana Estupiñan y Sharon Castro se pudo determinar que en el Distrito Especial de Buenaventura existen alrededor de 30 pesqueras y en la ciudad de Cali 70 pesqueras dedicadas a la comercialización de mariscos.

3.2 Tamaño de la Muestra.

El tamaño de la muestra será de 15 clientes

3.3 Instrumentos para recolectar información

La idea de negocio presenta como instrumento de medición la encuesta que según Naresh K. Malhotra en su libro: Investigación de mercados: Las encuestas son entrevistas con un gran

número de personas utilizando un cuestionario prediseñado, dicho cuestionario está diseñado para obtener información específica. Para Richard L. Sandhusen, experto en mercadotecnia: Las encuestas obtienen información sistemáticamente de los encuestados a través de preguntas. Estas pueden ser una encuesta en línea, una encuesta personal o una encuesta por teléfono.

3.4 Análisis del Sector

De acuerdo al *reporte mundial sobre el estado de las pesquerías y la acuicultura 2020* (publicado por la FAO, en el año 2021), el total mundial de capturas fue de 179 toneladas, siendo 156 millones de estas destinadas a consumo humano directo.¹

Los 10 primeros países en cuanto a volumen de producción fueron en orden la República Popular China (excluyendo a Hong Kong y Taiwán), Perú, Japón, los Estados Unidos de América, Chile, Indonesia, Rusia, India, Tailandia, Noruega, Dinamarca e Islandia. Estos países representan más de la mitad de la producción mundial y solamente China representa un tercio de la producción mundial. La corriente de Humboldt en Ecuador, Perú y Chile es el «área pesquera más productiva del planeta»²

Según el informe del estado mundial de la pesca y la acuicultura realizado por la FAO (2016) afirma que el total mundial de la producción de la pesca de captura en 2014 fue de 93,4 millones de toneladas, de las cuales 81,5 millones de toneladas procedían de aguas marinas y 11,9

¹ «El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2020. La sostenibilidad en acción.»

² <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49682744>

millones de toneladas de aguas continentales. China siguió siendo el productor principal, seguido de Indonesia, Estados Unidos y Rusia, por Suramérica los mejores países son Perú y Chile en los puestos 6 y 11 respectivamente

De acuerdo con la investigación realizada en el SEPEC “en ciudades como Buenaventura y San Andrés de Tumaco, además de los factores demográficos 258.445 y 138.091 habitantes, respectivamente”. (DANE, Boletín Censo General 2019, pág.16), económicos y culturales que dinamizan la demanda local, también influye la oferta de los productos desembarcados en estas ciudades, toda vez que se observan altos volúmenes comercializados tanto en el estrato mayorista como en el minorista, en coherencia con la oferta relativamente alta de la producción extractiva que se observa en estas dos ciudades.

Posterior a eso también se considera importante el nivel de desempleo En el primer semestre de 2020, la tasa de desempleo para el (DANE, 2020, página,10) de Pasto fue de 17,6%, luego de un aumento de 6,7 puntos porcentuales respecto a 2019, lo cual representa una variación levemente superior que la del promedio de las otras 13 área analizada.

La línea del Pacífico, se extiende por 1.392 km de longitud y 49.663 km² de plataforma continental, la región contiene unos 50 ríos (de corta longitud y gran caudal), lo cuales son alimentados por las permanentes lluvias características de los bosques húmedos tropicales; comprende 32 municipios en los departamentos de Chocó, Cauca y Valle del Cauca, tiene la región aproximadamente 620.000 habitantes. Se considera que existen alrededor de 12.000 pescadores que extraen directamente estos recursos, pero alrededor de unas 140.000 personas están involucradas en actividades relacionadas con la pesca. (Valverde. 1991. p. 35).

Las embarcaciones son generalmente de madera, construidas en la zona y con capacidad muy variada de acuerdo a los potenciales de captura del pescador. Los altos costos de los motores

fuera de borda, debido a los elevados aranceles de importación, obligan a gran parte de los pescadores a movilizar sus embarcaciones por medio de remos o velas. La gran mayoría de ellas son canoas pesqueras de 3 a 10 metros de eslora con un peso neto de 1-2 toneladas y motores fuera de borda de 9 a 40 HP. Las demás son motolanchas de mediano alcance de 8-16 metros de eslora, 4-20 ton de capacidad y motores diesel de 20 a 150 HP. (Del Real Martínez, 1996, p.52).

3.5 Análisis del Mercado

La oferta mundial per cápita de pescado alcanzó un nuevo máximo histórico de 20 kg en 2014, como consecuencia de un intenso crecimiento de la acuicultura, además, el pescado sigue siendo uno de los productos alimenticios más comercializados del mundo y más de la mitad del valor de las exportaciones pesqueras procede de países en desarrollo. Los últimos informes elaborados por expertos de alto nivel, organizaciones internacionales, la industria y representantes de la sociedad civil coinciden en destacar el enorme potencial que tienen los océanos y las aguas continentales en la actualidad, que será incluso mayor en el futuro, de contribuir de forma destacada a la seguridad alimentaria y la nutrición adecuada de una población mundial que se prevé alcance los 9.700 millones de habitantes en 2050 (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura - FAO, 2016).

3.6 Identificar el Cliente Real

Pesqueras en el Distrito de B/tura de la galería de pueblo nuevo

3.8 Propuesta de Valor

Brindar a nuestros clientes un producto de alta calidad de conservación netamente artesanal, reduciendo de esta manera el tiempo de entrega ya que su transporte es del muelle de llegada en Buenaventura hasta las pesqueras y no requiere de congelación en cuartos fríos para su posterior distribución.

3.7 Competencia

| Factores | Aspecto Seleccionado | Pesquera barracuda | Familia Fernández Rivera | Impacto (Marque con una "X") | |
|---------------------------|----------------------|--|--|------------------------------|---------|
| | | | | Oportunidad | Amenaza |
| Producto/ Servicio | Características | Tiene más 10 años en la industria pesquera y tiene sedes en diversas ciudades Colombia | Comenzó su funcionamiento hace 2 años y tiene buena maquinaria | | X |
| | Calidad | Buena | Buena | X | |
| | Portafolio | Solo se encarga de la comercialización de pescados | Comercializa pescado y langostino | X | |
| | Garantías | Ninguna | Ninguna | X | |
| Precio | Formas de pago | De contado | De contado | X | |
| | Tiempos de pago | Inmediato | Inmediato | X | |

| | | | | | |
|---------------------|------------------|---|------------------------|---|--|
| | Descuentos | Por volúmenes de venta | Por volúmenes de venta | X | |
| Distribución | Ubicación | Costa nariñense | Costa nariñense | X | |
| | Cobertura | Zona pacifica, valle del cauca y llanos | Zona pacifica | X | |
| | Fuerza de ventas | Pescado | Pescado y langostinos | X | |
| Comunicación | Publicidad | Ninguna | Ninguna | X | |
| | estrategias web | Ninguna | Ninguna | X | |
| | Eventos | Ninguna | Ninguna | X | |

3.10 Estrategias de mercadeo:

3.10.1 Concepto de producto o servicio

Familia del Mar busca la comercialización de mariscos, por medio de la utilización de técnicas de preservación del producto de modo en el que se proteja el medio ambiente y su ecosistema terrestre.

3.10.2 Estrategia de distribución

La estrategia de distribución de la empresa estará fuertemente cimentada en crear dos canales de venta directa a los consumidores finales. El primero será a corto plazo (en el primer año) y consistirá en ventas por internet a los empleados de empresas escogidas.

3.10.3 Estrategia de precio

Los precios de estos productos se fijarán tomando en consideración variables de mercado, tales como la existencia de productos sustitutos y sus precios, la disponibilidad a pagar por parte de los clientes y además el grado de innovación del producto. Sin embargo, los precios deberán tener como finalidad lograr una rentabilidad del 40% para el año 5.

3.10.4 Estrategia de promoción

La estrategia de promoción incluirá medios tales como revistas, televisión, impresión de material informativo y especialmente una estrategia de marketing directo al segmento objetivo, la cual servirá para dar a conocer nuestra oferta, ubicación y beneficios a clientes potenciales. Asimismo, servirá para dirigir promociones a clientes preseleccionados, quienes serán líderes de opinión y emblemáticos en sus comunidades.

3.10.5 Estrategia de comunicación

Casi ninguna de las principales empresas comercializadoras de mariscos que operan en el pacífico colombiano tienen un plan comunicacional continuo ni coherente en el mercado ni un posicionamiento muy establecido dentro del mismo. Esto representa una gran oportunidad para ser una empresa que se diferencie del resto, estableciendo claramente su mensaje comunicacional (posicionamiento) y reforzándolo con su canal de venta propio. Una parte importante de esta estrategia será desarrollar un sistema de marketing uno a uno con el segmento meta en el mediano plazo.

3.10.6 Estrategia de servicio

Actualmente, existen empresas que vende productos muy similares con muy pocos elementos que pudieran considerarse del producto ampliado, es decir se ha centrado en la venta de commodities manteniendo un nivel de calidad ligeramente superior al de otros competidores con una relación costo / beneficio satisfactorio para el cliente.

Sin embargo, para poder crecer en el segmento de consumidores finales, la estrategia estará cimentada en ampliar su cartera de productos y servicios, de manera que el cliente final perciba un valor agregado por su compra. Asimismo, la innovación continua deberá ser un pilar importante en la estrategia de producto de la compañía.

3.10.7 Presupuesto mezcla de mercado

El presupuesto calculado para realizar la mezcla de mercado es de 6.000.000, el cual incluye la inversión inicial para los primeros 6 meses y los gastos publicitarios en el año 1.

3.10.8 Estrategia de alianzas comerciales

Estos serán algunas de las alianzas comerciales

- Pez a Mar
- Distribuidora Mundo Marino
- Pescamar
- Comercializadora Fresmar SAS
- Pesqueria El Coralito

3.11 Proyección de Ventas

La proyección de ventas se realiza a cinco años. Defina unidades a vender por mes y año. Tenga en cuenta que esta se realiza con base en resultados obtenidos en la investigación de mercados, por tanto, justifique en que se basó para realizar esa proyección.

Para realizar esta parte del plan de negocios se debe tener en cuenta la información obtenida en la tabulación de la encuesta y debe estar relacionada con dos preguntas que son básicas para obtener la proyección de la de las ventas que son ¿conque frecuencia compraría o adquiriría o utilizaría este bien o servicio? y ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por este bien o servicio?

3.12 Análisis y Sistematización – Resultados

Oportunidad

O1: Mercado local no saturado.

O2: Aumento de la demanda por crecimiento de restaurantes de pesqueras en el país.

O3: Disminución relativa de la oferta local

Amenazas

A1: Bajo producción en época de vendavales.

A2: Proveedores con productos importados con fuertes y agresivas promociones.

A3: Reemplazo por productos Cárnicos, porcino y pollo.

A4: Incremento incontrolado en los costos del combustible

Fortalezas

F1: Se cuenta con la flota la cual facilita la disponibilidad de la misma.

F2: Espacio confortable para la espera del cliente.

F3: Alta calidad del servicio y profesionalismo en la atención.

Debilidades

D1: Nuevo en el mercado sin reconocimiento.

D2: Alta inversión y costo de operación

4 MÓDULO DE OPERACIÓN

4.1 Ficha Técnica

| ITEM | | DESCRIPCIÓN |
|---|--|---|
| Producto específico | Penaeus kerathurus | Es un crustáceo decápodo. Viven en playas arenosas y en las desembocaduras de los ríos, desde aguas poco profundas a los 100 m. |
| Nombre comercial | Langostino | |
| Unidad de medida identificar los bienes y servicios conceptos- producto bien o servicio, Producto es una opción tangible, viable para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo. Servicio: Es un intangible que tiene por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades (Recreación, capacitación, medicina, de asesoramiento, construcción, turismo, de televisión por cable, de organización de una fiesta, de luz, gas, entre otras. | Kilogramos | |
| Descripción general | Vitaminas: Potasio, Magnesio, Calcio, Fósforo, Hierro, Sodio. Otros: Acido Fólico, Beta caroteno; Licopeno (anti oxidante); Ácido ascórbico; Riboflavina; Tiamina; Niamina. Minerales: | Consumir antes de tres meses, aun estando en congelación. |
| Condiciones especiales | | Su color es rojo, aunque también blanco. |

| | | |
|-------------------------|---|--|
| | debe ir higiénicamente empacado en bolsas de polietileno grado alimentario, etiquetado especificaciones de con el nombre del producto, presentación, temperatura, forma de almacenamiento empaque peso neto y el número de piezas por empaque | |
| Composición (si aplica) | Mantener refrigerado a -18° C. Si descongela no volver a congelar, y consumir antes de 24 horas, manteniendo refrigerado entre 0° y 5° C. | |
| Otros | | |

Tomado de: Guía Plan de Negocios Fondo Emprender

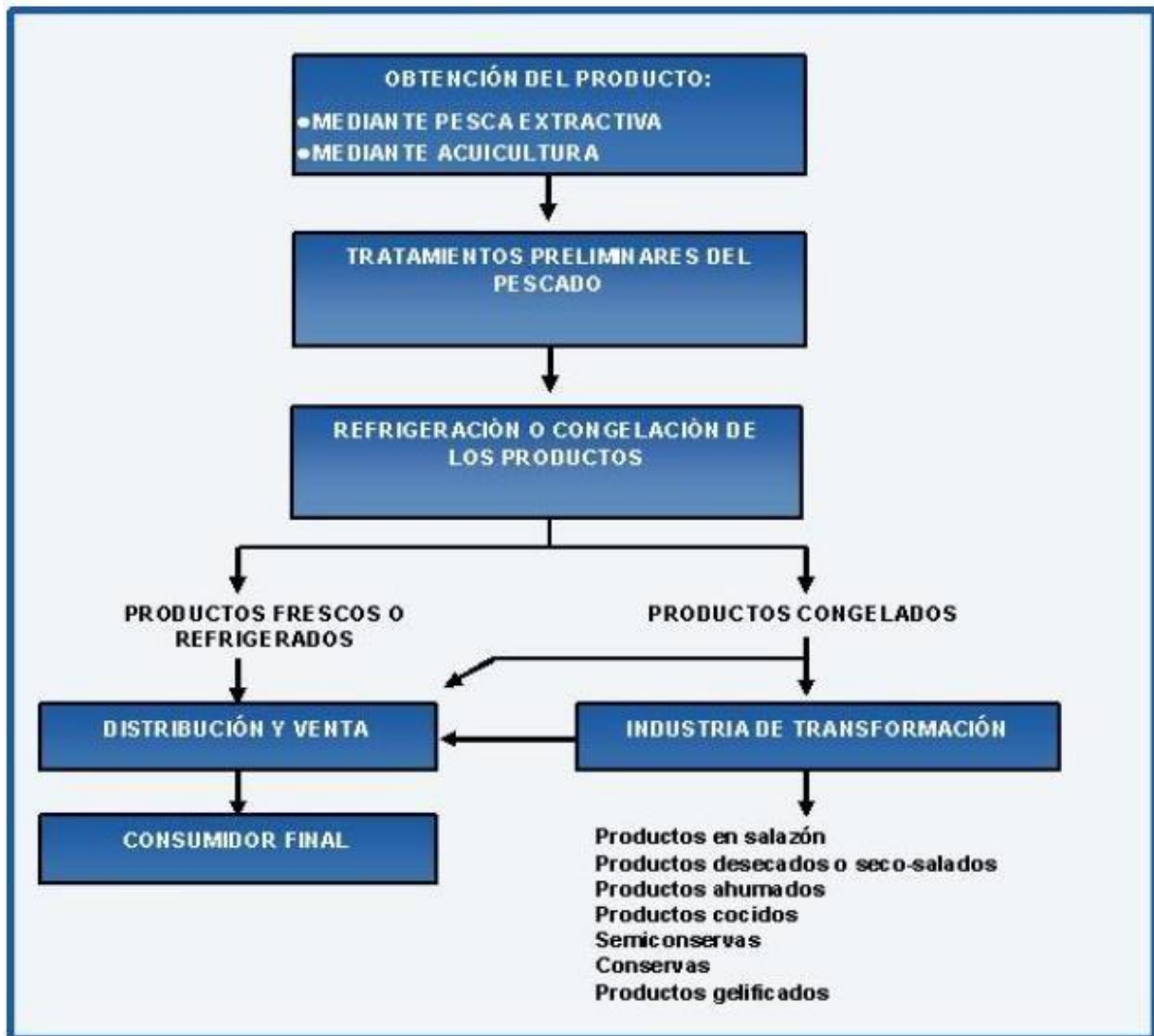
| ITEM | | DESCRIPCIÓN |
|--|-----------------|---|
| Producto específico | Pescado corvina | La piel del pescado ha sido utilizada por los pueblos aborígenes del litoral siberiano para confeccionar ropas, las espinas de pescado han sido utilizadas por los seres humanos prehistóricos y por los pueblos hasta hace poco llamados "primitivos" (por ejemplo los inuit) para confeccionar artefactos, en especial agujas de coser |
| Nombre comercial | | |
| Unidad de medida identificar los bienes y servicios conceptos- producto bien o servicio, Producto es una opción tangible, viable para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo. Servicio: Es un intangible que tiene por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades (Recreación, capacitación, medicina, de asesoramiento, construcción, turismo, de televisión por cable, de organización de una fiesta, de luz, gas, entre otras. | Kilogramos | En general el pescado es muy nutritivo, pero proporcionalmente menos que la mayoría de los animales terrestres y aviares, aunque ha conspirado contra su mayor consumo al menos un par de factores, la menor saciedad que suelen provocar los pescado en relación a las de aves y de mamíferos, y las mayores dificultades de conservación (la conservación por ahumado y salazón es eficaz pero insume por lo general más gastos energéticos que la conservación de la carne de las aves y otros animales ya que, para el desarrollo de gérmenes patógenos casi siempre la carne de pescado presenta lo que técnicamente se conoce como un mayor punto de actividad acuosa). |

| | | |
|-------------------------|---|--|
| | | |
| Descripción general | Muchos pescados pueden ser consumidos crudos, a condición de que estén casi inmediatamente capturados o, de otro modo, que se hayan preservado frescos mediante refrigeración o sistemas de vacío. | |
| Condiciones especiales | El pescado se ha de conservar en un refrigerador común no más de dos días. En un congelador se puede mantener supercongelado por mucho más tiempo siempre y cuando no se haya interrumpido la cadena de frío. | |
| Composición (si aplica) | | |
| Otros | | |

| ITEM | | DESCRIPCIÓN |
|---------------------|----------------|---|
| Producto específico | Pescado pelada | La piel del pescado ha sido utilizada por los pueblos aborígenes del litoral siberiano para confeccionar ropas, las espinas de pescado han sido utilizadas por los seres humanos prehistóricos y por los pueblos hasta hace poco llamados "primitivos" (por ejemplo |
| | | los inuit) para confeccionar artefactos, en especial agujas de coser |
| Nombre comercial | Pelada | |

| | | |
|--|--|--|
| <p>Unidad de medida identificar los bienes y servicios conceptos- producto bien o servicio, Producto es una opción tangible, viable para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.</p> <p>Servicio: Es un intangible que tiene por función brindar una actividad que las personas necesitan para la satisfacción de sus necesidades (Recreación, capacitación, medicina, de asesoramiento, construcción, turismo, de televisión por cable, de organización de una fiesta, de luz, gas, entre otras.</p> | <p>Kilogramos</p> | <p>En general el pescado es muy nutritivo, pero proporcionalmente menos que la mayoría de los animales terrestres y aviares, aunque ha conspirado contra su mayor consumo al menos un par de factores, la menor saciedad que suelen provocar los pescado en relación a las de aves y de mamíferos, y las mayores dificultades de conservación (la conservación por ahumado y salazón es eficaz pero insume por lo general más gastos energéticos que la conservación de la carne de las aves y otros animales ya que, para el desarrollo de gérmenes patógenos casi siempre la carne de pescado presenta lo que técnicamente se conoce como un mayor punto de actividad acuosa).</p> |
| <p>Descripción general</p> | <p>Muchos pescados pueden ser consumidos crudos, a condición de que estén casi inmediatamente capturados o, de otro modo, que se hayan preservado frescos mediante refrigeración o sistemas de vacío.</p> | |
| <p>Condiciones especiales</p> | <p>El pescado se ha de conservar en un refrigerador común no más de dos días. En un congelador se puede mantener supercongelado por mucho más tiempo siempre y cuando no se haya interrumpido la cadena de frío.</p> | |
| <p>Composición (si aplica)</p> | | |
| <p>Otros</p> | | |

4.2 Descripción del Proceso



4.2.1 Prototipo y/o evidencian



5.2. Matriz DOFA

| | | DEBILIDADES COMPETITIVAS | FORTALEZA COMPETITIVAS |
|---|--|--|--|
| | MATRIZ DOFA | D1: Nuevo en el mercado sin reconocimiento. D2: Alta inversión y costo de operación | F1: Se cuenta con la flota la cual facilita la disponibilidad de la misma. F2: Se cuenta con know now. F3: Espacio confortable para la espera de los cliente. F4: Alta calidad del servicio y profesionalismo en la atención. |
| O P O R T U N I D A D | O1: Mercado local no saturado. O2: Aumento de la demanda por crecimiento de restaurantes y hoteles 3,4 y 5 estrella. O3: Disminución relativa de la oferta local. | D1 + O1+ O3= Campaña agresiva de publicidad donde se resalte la entrada de un nuevo proveedor. D2+O2+O3 = Estudio de mercado para determinar la demanda insastifecha. D1+A4= Desarrollar un sistema de publicidad en hoteles y restaurantes,3,4 y 5 estrellas. | F2 + D2 = Alianzas estratégicas entre empresas competidoras en el mismo ramo y/ o empresas del sector alimenticio en general. F1+F2+F3+O1= Aprovechar la calidad y variedad de servicio y la atención especializada a los usuarios para aumentar el número de clientes y lograr posicionamiento y reconocimiento del negocio. F1+A2= Mayor atención a los canales, con programas especiales y permanentes marketing. |
| A M E N A Z A S | A1: Bajo producción en época de vendables. A2: Proveedores con productos importados con fuertes y agresivas promociones. A3: Reemplazo por productos Cárnicos, porcino y pollo. A4: Incremento incontrolado en los costo de los combustible | D2 + A1 = Aprovechar inversión inicial para ofrecer promociones especiales de lanzamiento con precio equivalente a la competencia. D2+A3= Alinza con las asociaciones de pesca con el fin de convertirnos en el mejor aliado del sector. | F4 + A4 = Establecer alianza estratégica para luchar por la conquista de intermediarios, intensificación en la política de distribución y cobertura de canales. F2+A2= Bridar valor agregado al producto con el fin de que el cliente se sienta a gusto con el servicio. |

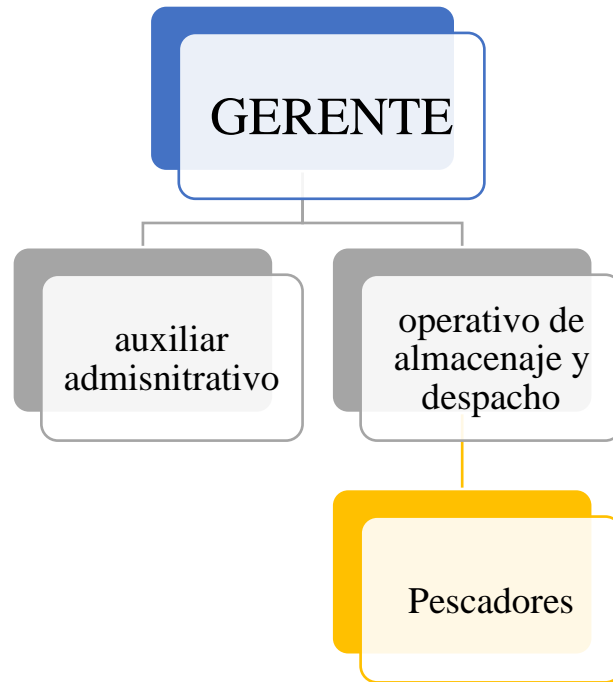
LOGO



5.3. Organismos de Apoyo

Uniminuto- Centro Progresá.

5.4. Estructura Organizacional



CARGO: Gerente general

Área: Administrativa **Propósito del Cargo:**

Organizar los recursos de la entidad

Definir a donde se va a dirigir la empresa en un corto, medio y largo plazo, entre otras muchas tareas

Características Generales

| | |
|------------------------------|---|
| Edad: | 30 años |
| Sexo: | Femenino |
| Estado Civil | soltero |
| Formación | Ingeniero Comercial, Ingeniero en Administración de Empresas |
| Estudios | Universitarios y/o Técnicos |
| Competencias Técnicas | Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas. |
| Experiencia | 3 años |

| | |
|-----------------------------|---|
| Habilidades | Construye relaciones personales con sus clientes y colaboradores Se preocupa por el bienestar de su equipo de trabajo Es flexible para escuchar, tanto o más que para expresar su propia opinión |
| Funciones | <ul style="list-style-type: none"> ○ Planificación, organización y supervisión general de las actividades desempeñadas por la empresa. ○ Administración de los recursos de la entidad y coordinación entre las partes que la componen. ○ Conducción estratégica de la organización y hacer las veces tanto de líder a lo interno de la empresa, como de portavoz a lo externo de la misma |
| Área a Quien reporta | |
| Salario: | 2,500.000 |

CARGO: Auxiliar administrativo

Área: Administrativa **Propósito del Cargo:**

asegurar el buen funcionamiento de una oficina o empresa realizando actividades administrativas, tales como archivar, planificar y coordinar las actividades generales de la oficina o departamento de recursos humanos

Características Generales

| | |
|------------------------------|---|
| Edad: | 25 años |
| Sexo: | Femenino - Masculino |
| Estado Civil | soltero |
| Formación | Administración y Finanzas |
| Estudios | Técnico en Gestión Administrativa, un ciclo de Formación Profesional de lo más completo que te preparará para ser un buen administrativo a nivel comercial, financiero, fiscal y contable |
| Competencias Técnicas | Integridad y confianza. Orientación al resultado. Proactividad. Perseverancia. Uso efectivo del tiempo |
| Experiencia | 1 años |
| Habilidades | Saber trabajar en equipo. Ser capaz de manejar los recursos habituales en una oficina, como los ordenadores o las fotocopadoras. Tener habilidades comunicativas orales y escritas |
| Funciones | <ul style="list-style-type: none"> ○ Atención de llamadas telefónicas. ○ Atender visitas. ○ Recibir documentos. ○ Custodiar los documentos. ○ Realizar cálculos básicos. |
| Área a Quien reporta | |
| Salario: | 1,500.000 |

5.5. Aspectos Legales

Decreto 376 de 1957

El presente Decreto tiene por objeto proteger, fomentar y regular las actividades pesqueras en Colombia. En él se señalan las normas generales que deben seguirse para la vigilancia, conservación, mejoramiento, comercio, movilización, exportación e importación de productos pesqueros. (Decreto legislativo, 1957, Junta Militar De Gobierno De La República De Colombia, Pagina 1)

Este decreto en su Artículo 8°. La reserva del dominio de la fauna y la flora que se establece a favor de la Nación, conforme al artículo anterior, no implica su usufructo como bienes fiscales, sino que, por pertenecer ellas al Estado, a éste incumbe el control o superintendencia sobre la ocupación y goce que les corresponde a los particulares en conformidad a las reglas del presente Decreto y demás que sobre la materia contengan las leyes.

6. CAPÍTULO 2. Permisos para ejercer la actividad pesquera

Artículo 2.16.5.2.1. Solicitud de Permiso. Toda persona natural y las jurídicas colombianas podrán solicitar permiso para ejercer la actividad pesquera, mediante la presentación de solicitud que contenga los datos y requisitos que, para cada caso, establezca la AUNAP.

7. Resolución 601 de 2012

“Por la cual se establecen los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de los permisos y patentes relacionados con el ejercicio de la actividad pesquera y acuícola

Una vez analizado la parte legal familia del mar se beneficia ya que por medio de estas normas existe la posibilidad de aumentar la producción, puesto que se conserva la pesca de cierto producto aumentando la cantidad a vender y evitar la escasez del marisco, sin temor a que este producto vaya a desaparecer prolongando así la supervivencia de esta actividad económica.

Resolución No. 01889 del 1 de noviembre de 2016 (AUNAP)

Por la cual se establece la veda para el Camarón de Aguas Someras y Profundas en el Océano Pacífico colombiano, como medida de ordenamiento y se adoptan medidas de control y vigilancia para el cumplimiento de la misma. (*Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca, 2016, Diario Oficial No. 50.047, pág. 1*)

Que la veda de camarón que se ha venido estableciendo busca la protección principalmente del periodo de reproducción y de reclutamiento (ingreso de juveniles a la pesquería): en la primera, se garantiza el proceso reproductivo de la especie y con la segunda, se pretende disminuir la captura de individuos jóvenes que permiten la conservación de los stocks de las especies y por ende la disponibilidad de recurso para su aprovechamiento, garantizando la permanencia de las poblaciones dentro del ecosistema

5.6. Costos Administrativos

| Descripción | Capital de Trabajo | | Valor Total |
|-----------------------|--------------------|----------------|-------------|
| | Cantidad | Valor Unitario | |
| Arriendo | 1 | 350.000 | 350.000 |
| Servicio publicos | 3 | 150.000 | 450.000 |
| Mano de Obra (nomina) | 5 | 1.000.000 | 5.000.000 |
| Compras materia prima | | 550.000 | 550.000 |
| Mantenimiento | | 150.000 | 150.000 |
| Gastos Papeleria | | 100.000 | 100.000 |
| Elementos Aseo | 3 | 60.000 | 180.000 |
| | | | |

TOTAL

6.230.000,00

6 POSIBLES IMPACTOS

Posibles impactos considérelos desde el aporte del proyecto al desarrollo del plan nacional y departamental de desarrollo, así como al clúster o cadena productiva.

7.1 Posible Impacto Económico

En términos ambientales la empresa generará un impacto positivo en las proximidades de la planta y equipos, de FAMILIA DEL MAR debe garantizar que sus procesos no sean generadores de contaminación, ni que los olores del pescado puedan afectar a la población vecina. Para garantizar el mínimo de contaminación la empresa deberá cumplir con lo dispuesto en el Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos, (PGIRS). Igualmente, la empresa desarrollará actividades de mantenimiento de sus tanques para garantizar que no se produzcan olores desagradables que puedan generar incomodidades.

7.2 Posible Impacto Regional

Se causaría un impacto positivo para las creencias familiares porque verán el crecimiento que se obtiene cuando se crea su propia empresa, además se concientiza un poco a esta población de pescadores y sus productos de mar gracias a la información que familia del mar brindara a través de redes sociales tales como: WhatsApp, Facebook atrayendo así una vista hacia nuestro territorio de pacifico colombiano

7.3 Posible Impacto Social

Nuestro impacto social será positivo ya que a corto plazo generaremos empleo de manera directa con las personas que nuestra nomina y asociados que son de dichas y de manera indirecta los colaboradores como lo son quienes se encargan de descargar del producto.

7.4 Posible Impacto Ambiental

La actividad de la empresa Familia del Mar generará un fuerte impacto en la comunidad en general, desde el aspecto económico, social y cultural. Su impacto está orientado a dos comunidades específicas: vigía ubicada en el municipio de la Tola Nariño y el Distrito de Buenaventura

En la población de Buenaventura y Cali el impacto se evidencia al permitirle acceder a un producto saludable a un precio asequible colocado en las cercanías de su domicilio, garantizando la conservación de todas las cualidades del producto. Se espera que fomentando el consumo de marisco las personas mejoren su condición física y su salud tenga mejoras sensibles, esto en armonía con las estrategias públicas de orientar a las personas hacia el consumo de productos bajos en grasas.

8.1 Requerimientos de maquinaria, planta y equipo (inversión en activos fijos)

| |
|--|
| Requerimientos de Maquinaria, Planta y Equipo |
| |

| Tipo de Activo | Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total | Requisitos técnicos |
|---|---------------------------------|----------|----------------|--------------|---------------------|
| Infraestructura y adecuaciones | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | Arreglo de instalaciones | 1 | 8.000.000,00 | 8.000.000,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| Total | | | | 8.000.000,00 | |
| Maquinaria y equipo | Hielo | 6 | 30.000,00 | 180.000,00 | |
| | Sal | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 | |
| | Cabas de incorpor | 6 | 40.000,00 | 240.000,00 | |
| | Gasolina | 1 | 9.030,00 | 9.030,00 | |
| | Gastos de transporte | | 300.000,00 | 300.000,00 | |
| Total | | 0 | 0,00 | 734.909,00 | |
| Equipo de comunicación y computación | | | | 0,00 | |

| | | | | | |
|--|---------------------------|---|--------------|--------------|--|
| | Telefono celular | 2 | 950.000,00 | 1.900.000,00 | |
| | Computador | 1 | 1.400.000,00 | 1.400.000,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | Total | 3 | 2.350.000,00 | 3.300.000,00 | |
| | Muebles y enseres. | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | Total | 0 | 0,00 | 0,00 | |
| | Otros | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | | | | 0,00 | |
| | Total | 0 | 0,00 | 0,00 | |

| | |
|--------------|----------------------|
| TOTAL | 12.528.939,00 |
|--------------|----------------------|

| | | |
|--|--|--|
| ANEXO UTENSILIOS Y HERRAMIENTAS | | |
|--|--|--|

| Producto | Unidades | Cantidad | valor unitario | valor total |
|----------------------|----------|----------|----------------|-------------|
| Hielo | | 6 | 30.000,00 | 180.000,00 |
| Sal | | 1 | 5.000,00 | 5.000,00 |
| Cabas de incopor | | 6 | 40.000,00 | 240.000,00 |
| Gasolina | | 1 | 9.030,00 | 9.030,00 |
| Gastos de transporte | | | 300.000,00 | 300.000,00 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

| |
|--------------|
| TOTAL |
|--------------|

| |
|-------------------|
| 734.030,00 |
|-------------------|

| Capital de Trabajo | | | |
|---------------------------|-----------------|-----------------------|--------------------|
| Descripción | Cantidad | Valor Unitario | Valor Total |
| Arriendo | 1 | 350.000 | 350.000 |
| Servicio publicos | 3 | 150.000 | 450.000 |
| Mano de Obra (nomina) | 5 | 1.000.000 | 5.000.000 |
| Compras materia prima | | 550.000 | 550.000 |
| Mantenimiento | | 150.000 | 150.000 |
| Gastos Papeleria | | 100.000 | 100.000 |
| Elementos Aseo | 3 | 60.000 | 180.000 |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

TOTAL

6.230.000,00

| ESTADO DE RESULTADOS | Año 0 | Año 1 | Año 2 | Año 3 | Año 4 | Año 5 |
|---|--------------------|--------------------|--------------------|--------------------|----------|----------|
| Ventas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Devoluciones y rebajas en ventas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Costo de venta | 49.575.109 | 41.075.109 | 40.575.109 | 34.075.109 | 0 | 0 |
| Utilidad Bruta | -49.575.109 | -41.075.109 | -40.575.109 | -34.075.109 | 0 | 0 |
| Gasto de Administración | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Gastos de Ventas | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad Operativa | -49.575.109 | -41.075.109 | -40.575.109 | -34.075.109 | 0 | 0 |
| Otros ingresos (no operacionales) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Intereses | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Utilidad antes de impuestos | -49.575.109 | -41.075.109 | -40.575.109 | -34.075.109 | 0 | 0 |
| Impuesto renta | -15.368.284 | -12.733.284 | -12.578.284 | -10.563.284 | 0 | 0 |
| Utilidad después de impuesto | -34.206.825 | -28.341.825 | -27.996.825 | -23.511.825 | 0 | 0 |
| Reserva legal 10% | -3420682,5 | -2834182,5 | -2799682,5 | -2351182,5 | 0 | 0 |
| Utilidad o pérdida repartible a socios | -30.786.143 | -25.507.643 | -25.197.143 | -21.160.643 | 0 | 0 |

8 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Se cumplió el objetivo general planteado en un inicio, pues se validó y se aplicó sistemáticamente una metodología la cual permitió identificar la viabilidad para crear una comercializadora de mariscos en la vereda la Tola en el Municipio Vigía ubicada en el municipio del Nariño.

En cuanto a los objetivos específicos se estimó la creación de un sistema integrado de gestión de los trabajadores de Familia del Mar con el objetivo de poder crear estrategias de trabajo seguro para los empleados que trabajaran en dicha empresa.

El estudio de mercado permitió establecer un mercado potencial de compradores de mariscos, identificar quienes son los competidores, cuántos son y su respectiva ventaja competitiva a si mismo analizar algunos puntos como: marca, descripción del producto o servicio, precios, estructura, procesos, recursos humanos, costos, tecnología e imagen.

El estudio organizacional y legal determino la estructura organizacional de la empresa, los perfiles requeridos y las funciones de cada uno de los cargos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

Vegas, Haro, Quiñones, & Hernandez. (2019). Determinantes de riesgo ergonómico para desarrollo de trastornos musculoesqueléticos del miembro superior. *Revista cubana de salud y trabajo*, 47-51.

. Araneda, M. (s. f.). *Pescados y Mariscos: Composición y Propiedades - Eidualimentaria.com*. eidualimentaria. <https://www.eidualimentaria.com/pescados-y-mariscos-composicion-y-propiedades#:~:text=Los%20mariscos%20son%20menos%20digestibles,es%20variado%20y%20muy%20significativo>.

Barreto Reyes, C., Polo Romero, G. y Mancilla Páramo, B., 2016. Pesquerías de camarón tropical y su impacto en los recursos vivos . [en línea] Fao.org. <<https://www.fao.org/3/y2859e/y2859e09.htm>> 9 de noviembre de 2021.

C28-aclc.webflow.io. 2021. quienes somos - c28-aclc . [en línea] <<http://c28-aclc.webflow.io/quienes-somos>>9 de noviembre de 2021.

Decreto 376 de 1957 El presente Decreto tiene por objeto proteger, fomentar y regular las actividades pesqueras en Colombia. En él se señalan las normas generales que deben seguirse para la vigilancia, conservación, mejoramiento, comercio, movilización, exportación e importación de productos pesqueros. Diario oficial N° 29631 de 29 de marzo de 1958, <http://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?ruta=Decretos/1716412#:~:text=El%20presente%20Decreto%20tiene%20por,e%20importaci%C3%B3n%20de%20productos%20pesqueros> .9 de noviembre de 2021

J. A. M. (2014, 14 octubre). ¿Por qué debes usar Facebook si eres una empresa? inboundcycle. <https://www.inboundcycle.com/blog-de-inbound-marketing/desvelamos-los-secretos-del-aseo-el-seo-delas-apps-0>

La Ley 962 de 2005 Por la cual se dictan disposiciones sobre racionalización de trámites y procedimientos administrativos de los organismos y entidades del Estado y de los particulares que ejercen funciones públicas o prestan servicios públicos.

Diario Oficial No. 45.963 de 08 de julio de 2005.
http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0962_2005.html. 9 de noviembre de 2021

Resolución 601 de 2012 “Por la cual se establecen los requisitos y procedimientos para el otorgamiento de los permisos y patentes relacionados con el ejercicio de la actividad pesquera y acuícola.

Resolución No. 01889 del 1 de noviembre de 2016 (AUNAP) Por la cual se establece la veda para el Camarón de Aguas Someras y Profundas en el Océano Pacífico colombiano, como medida de ordenamiento y se adoptan medidas de control y vigilancia para el cumplimiento de la misma. (Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca, 2016, Diario Oficial No. 50.047, pág. 1).
http://www.guiarecursospesqueros.org/guia_app/files/pdf/regulacion_veda/Resolucion-1889-de-2016veda-camaron.pdf. 9 de noviembre de 2021.

SAS, E., 2021. *El consumo per cápita de pescado es de ocho kilos al año en Colombia y aumenta en Semana Santa* . [en línea] Diario La República.
<<https://www.larepublica.co/empresas/el-consumo-per-capita-de-pescado-es-de-ocho-kilos-al-ano-en-colombia-2851483#:~:text=Industria-El%20consumo%20per%20c%C3%A1pita%20de%20pescado%20es%20de%20ocho%20kilos,y%20aumenta%20en%20Semana%20Santa&text=A%20los%20productores%20acu%C3%ADcolas%20los,pescado%20les%20lleg%C3%B3%20su%20agosto.>> 9 de noviembre de 2020