66182 - PISCICOLA RIO CLARO SAS

PROYECTO	
Nombre :	PISCICOLA RIO CLARO SAS
Institucion :	Centro Industrial y de Energías Alternativas (SENA - Guajira)
Subsector :	Pesca Y Cultivo De Peces En Criaderos Y Granjas Piscícolas
Ciudad :	Dibulla(La Guajira)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	180
Fecha de Creación :	04/07/2017 10:20:17 a. m.
Sumario :	empresa para producir y comercializar tilapia roja (Oreochromis sp) en estanques piscícolas con el ánimo de dinamizar el sector pesquero de cultivo como alternativa para generar empleo y mejorar las condiciones de vida de los habitantes de la vereda de Rio Claro, Municipio de Dibulla Departamento de la Guajira.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
Comercializadores de Pescado al detal	Personas naturales y jurídicas dedicadas a la comercialización de carne de tilapia roja.	Departamento de la Guajira y Valledupar - Cesar	Escogemos este tipo de cliente, ya que son personas que se dedican a la comercialización tradicionalmente de este producto en grandes volumenes (10.000 kilos semestrales), contando con infraestructura adecuada para la misma y una clientela fidelizada, lo que nos garantiza un flujo dinámico en la comercialización de la carne de tilapia. Es importante mencionar que somos proveedores de estos clientes desde hace más de 5 años.

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **NO**

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

Ofrecer a nuestro clientes pescado fresco, con excelente condiciones inocuas y organolepticas, cultivado en estanques ubicados en el Municipio de Dibulla, Departamento de la Guajira, disminuyendo a su comercialiador final las lineas de intermediación y por ende optimizar los procesos de conservación de este producto.

Se pretende competir con las empresas que llevan su producto al departamento de la guajira, mediante precios más asequibles al consumidor, debido al costo de transporte y refrigerado que asumen los productores del interior del país en departamentos como el Huila y el Meta. A la vez, se obtiene ventaja competitiva, de acuerdo a la frescura con la que se ofrece la tilapia puesto que el centro de producción es cercano a la ciudad.

El sistema de producción acuícola pretendido, permite cosechar la cantidad de pescado según las necesidades del cliente; llegando el producto con la frescura, calidad y menor maltrato. El efecto de la larga distancia y el congelado por días o semanas se ve reflejado en el desmejoramiento de las cualidades de la tilapia.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

El departamento de la Guajira debido a su ubicación y cultura es un alto consumidor en pescado. Este hace parte de la canasta básica de la región y es uno de los productos que más se consumen.

Tenemos gran variedad de peces para el consumo pero por lo general el consumidor final siempre busca calidad y economía y esto es lo que queremos brindarles a toda la población consumidora de pescado. La tilapia roja cumple con las exigencias de la comunidad en lo que respecta a calidad por ser un pez de buena carnosidad y pocas espinas, agradable a la vista y un sabor exquisito y también es económica pues su costo es menor al de otros peces de igual calidad hasta en un 50%.

También tenemos que observar que la pesca marina y en ríos ha mermado considerablemente, escaseando y encareciendo el producto, allí es donde los peces de cultivo tienen su fortaleza pues la producción es constante y puede solventar toda la demanda del mercado que se presenta, la cual ha tenido un crecimiento considerable, ya que este lo utilizan como producto sustituto, traduciendose en menor costo y oportunidad en la compra.

Para nuestro caso la actividad de producción y comercialización de tilapia roja ha ido evolucionando, ya que inicialmente se hacia de manera periodica pero una vez se identificaron los clientes reales y potenciales de nuestros productos se comenzó a realizar la actividad de una manera mas organizada, de hecho el pretender financiamiento con recursos del fondo emprender es con el fin de ampliar nuestros niveles de produccion y por ende de comercialización.

Perfil del comprador de Pescado Por Kilos

Los clientes que adquieren el producto tilapia roja por kilos, son empresarios formales e informales que se dedican a diferentes actividades comerciales como procesamiento de alimentos en el caso de los restaurantes, comercialización de pescado, transformación de materia prima, estos mayormente ubicados en el departamento de la guajira y la región caribe.

Cabe anotar que el producto tilapia roja por kilos sirve de insumo o materia prima a nuestros clientes para poder ejecutar sus actividades comerciales.

Tendencia de crecimiento a nivel nacional

La producción de tilapia es la principal actividad en el sector acuícola del país, ha mostrado un crecimiento notable, producto del mejoramiento de la tecnología aplicada al cultivo, sobre todo con el desarrollo de la parte de producción de alevines y en la fase de ceba o engorde.

La producción total de tilapia desde 1992 hasta el 2004, ha sido de 193.677 TM, representando el 53,4% de la Producción Piscícola; con una fluctuación en este período entre 21.512 TM, obtenidas en el 2004 y la mínima producción de 10.175 TM en el 2000; su promedio anual es de 14.898 TM/año.

El crecimiento de este cultivo ha sido continuo con un ligero descenso en 1996 debido a la caída en los precios registrados en 1995, lo que influyo de manera negativa en los volúmenes de cultivo. A ello se suma el desplazamiento de la población a otras zonas y el consiguiente abandono de los sectores de producción por inseguridad. La producción del 2000 fue el fiel reflejo de toda esta situación que mermó el sector productor de tilapias hasta disminuir su producción en 9.600 TM cerca del 48.7% con respecto al año 1999; sin embargo, la recuperación ha sido rápida, y para el 2004 hablamos de un incremento de casi el doble con respecto al año 2000.

Referente al consumo de especies piscícolas en Colombia, es de distinguir que el producto más demandado es la Tilapia, que para el año 2.000 superó las 20.000 toneladas, que se obtuvieron sumando la producción nacional (10.000 toneladas aproximadamente) y la Tilapia que con licencia o sin ella entre desde Ecuador (8.000 toneladas/año) y Venezuela (500 toneladas/año), aprovechando los beneficios del Grupo Andino.

Igualmente, es preciso anotar que durante ese mismo año se registró un consumo per cápita de 0.54Kgrs. Con relación al mercado interandino, éste se encuentra determinado por la Tilapia entera entre 250 a 350 gramos en su mayoría, donde el principal problema radica en los precios bajos con los cuales los mayoristas compran la Tilapia en Ecuador y que emplean como mecanismo de presión para bajar el precio a pagar al productor nacional, logrando atractivas ganancias en el mercado colombiano. Sin embargo, lo satura con un producto congelado de no tan buena calidad

En cuanto a los precios en el mercado nacional para Tilapia entera, en el año 2002, alcanzaron en promedio entre $6.000 y $7.000/Kg, para el comprador final, y el cual presenta una demanda creciente por sus precios competitivos, a diferencia del comportamiento de los últimos 5 años en donde la Tilapia ecuatoriana dominó muchos mercados

DESARROLLO TECNOLOGICO E INDUSTRIAL DEL SECTOR

La Tilapia roja o Mojarra roja, es un pez relativamente nuevo en nuestro país, no así en países como Israel, República Dominicana, Costa Rica y Panamá. Su cultivo puede efectuarse en agua dulce o salada, pues tiene una alta resistencia a enfermedades y una gran capacidad para adaptarse a condiciones adversas del medio. Esta situación le permite tolerar condiciones extremas de contaminación, bajas de oxígeno y temperaturas elevadas, y actualmente el país produce carne de Tilapia roja, sembrada a una densidad promedio de 15 peces/m2 y desde 1987 son conocidos en todo el territorio nacional.

Gracias a la diversidad de métodos de cultivo y al mejoramiento genético, con el cual se han obtenido animales de gran tamaño y peso, la producción de este híbrido se incrementa considerablemente. Métodos como los cultivos intensivos y súper intensivos en tanques de geomembrana, en jaulas flotantes, utilizando floc bacteriano y otros nuevos sistemas que permiten optimizar la producción con densidades de población que van de los 150 - 300 peces /m3 apoyados por aireación o generación de oxigeno insitu y el uso herramientas que permiten monitorear la salud de los animales, así como las características fisicoquímicas del agua de manera permanente. En el mercado se pueden conseguir aparatos para medir la concentración de oxígeno en el agua, pH metro, Refractómetro, Kit para análisis químico de aguas, Kit para pruebas patológicas y microbiológicas, muchos de ellos importados.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
Comercializadores Informales Riohacha	Mercado Público de Riohacha	Tilapia	10.000	Distribución en equipos de baja categoría como cabas y tanques.	
Paraiso Continental	carrera 2ª #5-27 La punta de los Remedios	Tilapia roja por kilo.	9500	Distribución en equipos de baja categoría como cabas y tanques.	

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Crear una empresa para producir y comercializar tilapia roja (Oreochromis sp) en estanques piscícolas con el ánimo de dinamizar el sector pesquero de cultivo como alternativa para generar empleo y mejorar las condiciones de vida de los habitantes de la vereda de Rio Claro, Municipio de Dibulla Departamento de la Guajira.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

Para la ejecucion del plan de negocios el componente innovador es la utilización de energia alternativa para la iluminación de estanques y zonas aledañas a los mismos.

Por otro lado la no utilización de combustibles ni motores para airear el agua debido a las condiciones ambientales, geográficas del terreno y la excelente calidad y cantidad del agua disponible en el área del proyecto.

Producto o servicio:

El producto es tilapia roja, un pescado con excelentes características tanto para la producción como para el comercio por su coloración rosada - naranja, la ausencia de espinas intramusculares y el exquisito sabor de su carne. La presentación es fresco entero y eviscerado con pesos entre 330-350 gramos y cultivado bajo buenas prácticas de producción acuícola garantizando la inocuidad y calidad del producto.

Categoría De Productos Para La Prestación Del Servicio

Línea de Venta: Venta al por mayor - Venta al detal

Línea de Producto: Fresco - Congelado

Proceso:

El factor de innovación en el proceso es el no uso de energía convencional o combustible, para la captación y oxigenación del agua, todo esto se debe en la forma en que fue construido el canal que suministra el agua, este en su trayecto tiene varias caídas tipo cataratas y hace que el oxígeno disuelto en el agua aumente

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

La validación de la aceptacion en el mercado de los productos como tilapia roja, se dieron hace mas de cinco años cuando se inicio el proceso de producción y comercialización de tilapia por parte del emprendedor, ya que se cuenta con 6 estanques piscicolas, dispocion de agua constante y conocimientos tecnicos por parte del emprendedor, brindando al mercado en pequeñas cantidades el producto logrando gran acogida entre los clientes iniciales, lo que a medida que pasaba el tiempo aumentaba el numero de clientes y por ende la demanda. El proceso se evidencia en el anexo estado de desarrollo.

Dentro de los aspectos que se identifican como motivador de los clientes para la compra de nuestro producto son: las condiciones de inocuidad del producto ya que no se somete a periodos de conservación largos, la facilidad de acceso al lugar de venta ubicado en la troncal del caribe, paso obligado de todos los transportadores que van desde la guajira a los demas departamentos del pais y por ultimo los precios de ventas, que se manejan a precios al por mayor, dandoles la oportunidad a nuestros clientes que puedan obtener un margen de ganancia al comercializarlo a sus respectivos clientes.

Ademas de la validación de nuestro productos se realizaron unas entrevistas a nuestro clientes reales y pontenciales donse se le indagan aspectos como: 1. Donde esta ubicado su punto de operación 2. Con que frecuencia usted compra o abastece su negocio.3. Que cantidad del producto suele comprar. 4. A que precio suele comprar 5. De las siguientes especies de cultivo tiene mayor pedido. 6. En que condiciones prefiere que se le entregue el producto. 7. Como prefiere adquirir el pescado. 8. El pescado que usted actualmente adquiere para su negocio que procedencia tiene9. Cual es la forma de pago del producto. 10. Cuenta con transporte. esto con el fin de determinar la demanda potencial del producto, las condiciones de compra de los mismos, la banda de precios del mercado y estrategias que debo utilizar al momento de comercializar.

Como referencia a continuación se muestra un cuadro donde se detalla la intención de compra después de aplicar el instrumento de entrevista a los clientes potenciales y reales. para lo cual anexamos cartas de intención.

ENTREVISTA DE CLIENTES										
No.	1. donde esta ubicado su punto de operación	2. Con que frecuencia usted compra o abastece su negocio.	3. Que cantidad del producto suele comprar	4. A que precio suele comprar	5. De las siguientes especies de cultivo tiene mayor pedido	6. En que condiciones prefiere que se le entregue el producto.	7. Como prefiere adquirir el pescado	8. El pescado que usted actualmente adquiere para su negocio que procedencia tiene	9. Cual es la forma de pago del producto.	10. Cuenta con transporte.
1	Fonseca	Quinquenal	1000 kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	fresco	fuera del departamento	Contra entrega	si
2	Riohacha	Diario	200 Kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	fresco	fuera del departamento	Contra entrega	no
3	Riohacha	semanal	500 kilos	9000	otros	esvicerado	fresco	Dentro y fuera del dpto	Contra entrega	no
4	Uribia	semanal	300 kilos	9800	tilapia roja	esvicerado	fresco	Importado	Contra entrega	si
5	Riohacha	semanal	400 kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	fresco	fuera del departamento	Contra entrega	no
6	Riohacha	Quinquenal	1000 kilos	10000	otros	esvicerado	fresco	fuera del departamento	Contra entrega	no
7	Riohacha	Diario	100 kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	congelado	fuera del departamento	Contra entrega	no
8	Riohacha	semanal	400 kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	congelado	Importado	Contra entrega	si
9	Riohacha	Quinquenal	500 kilos	9800	tilapia roja	esvicerado	fresco	fuera del departamento	anticipo	no
10	Riohacha	semanal	500 kilos	9000	tilapia roja	esvicerado	fresco	Importado	Contra entrega	no
11	San juan del cesar	semanal	500 kilos	9800	tilapia roja	esvicerado	congelado	fuera del departamento	anticipo	no
12	Maicao	semanal	300 kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	congelado	fuera del departamento	Contra entrega	no
13	Pivijay (Mgd)	Quinquenal	500 kilos	10000	tilapia roja	esvicerado	fresco	fuera del departamento	Contra entrega	si
14	Pivijay (Mgd)	semanal	200 Kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	congelado	fuera del departamento	anticipo	no
15	Valledupar	semanal	500 kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	congelado	fuera del departamento	anticipo	no
16	Mingueo	Quinquenal	400 kilos	9500	tilapia roja	entero	fresco	fuera del departamento	Contra entrega	no
17	Riohacha	semanal	1000 kilos	9500	tilapia roja	esvicerado	fresco	fuera del departamento	anticipo	si
18	Riohacha	semanal	500 kilos	9800	tilapia roja	esvicerado	fresco	Importado	Contra entrega	no

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

El emprendedor a la fecha cuenta con 6 estanques en tierra sin geomembrana en perfecto estado y funcionando de manera permanente desde hace 5 años, divididos de la siguiente manera: 4 estanques de 300 metros cuadrado cada uno, 1 estanque de 500 metro cuadrado,1 estanque de 180 metros cuadrado

Item	Cantidad	Área	Ocupación
Estanque en tierra sin geomembrana	4	1.200 mts2	Levante – engorde
	1	500 mts2	Levante – engorde
	1	180 mts2	Precría
Total	6	1.880 mts2	

También se cuenta con una bodega, zona de beneficio y cabaña de vigilancia.

Contamos con 5 años de experiencia desarrollando esta actividad, apoyados en 6 estanques los cuales nos dan una capacidad de producción trimestral de aproximadamente 2 toneladas por cosechas.

El emprendedor líder y el equipo de trabajo proyectado para este plan de negocios tienen experiencia en el manejo de estanques piscícolas, así mismo en temas administrativos y en atención al cliente producto de su trayectoria laboral. Actualmente todos nos desempeñamos en el manejo de la unidad Piscícola Rio claro, Y somos reconocidos como un equipo de trabajo pero a pequeña escala, contamos con un espacio físico donde nos ubiquen, nos complementamos en cuanto a formación, conocimientos, experiencia y competencias los cuales se convierten en factores a favor de éxito en este proyecto.

Comercial:

Piscícola Rio Claro es una unidad que ya esta en marcha, manejamos clientes fijo y ocasionales, con los cuales tenemos convenios en lo que se refiere a la compra del producto, dichos convenios con los clientes fijos se da mas en mantenerle los precios o que el incremento en temporada alta (fin de año y semana santa) no sea superior del 10%, el incremento en dichas temporadas del valor del producto a nivel regional es del 20 al 30 % todo esto debido a la gran demanda.

El precio estándar a los mayoristas los cuales son nuestros grandes clientes es de $9.000 mil pesos por kilos y la compra mínima de estos clientes es de 200 kilos por mes.

En el año 2016 la piscícola tuvo tres cosechas con una producción anual total de 12.000 kilos, divididos en 4.000 kilos en cada cosecha, los precios que se manejaron fueron $8.000 y $11.000 correspondiendo este último valor de venta a 2.000 kilos que se vendieron como filete. Así:

Producto	Presentación	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Cliente
Tilapia Roja	Entero	6.000	8.000	48.000.000	Pedro Pacheco Tovar
	Mariposa	4.000	8.000	32.000.000	Ricardo Pitre
	Filete	2.000	11.000	22.000.000	Carlos Bermúdez

El sitio de venta o entrega del producto es en las instalaciones de la piscícola.

Legal:

En estos momentos nos encontramos funcionando como unidad productiva dedicada al cultivo y comercialización de tilapia roja.

Una vez aprobado y comenzando la puesta en marcha del plan de negocios se formalizará como una empresa denominada Piscicola Rio Claro SAS.

Cabe anotar que este plan de negocios habia participado en convocatorias pasadas con el id **56932 - Piscicola Rio Claro.**

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Kilo Tilapia Roja	Tilapia Roja	Kilo	Nombre Común: Tilapia roja Presentación: Fresco, entero, eviscerado, con escamas Tecnología empleada: Cultivo en estanques Tamaño promedio: 350 gramos Temperatura de Conservación: 8 grados C Duración: 2 meses congelado	Servicio personalizado: Cada cliente tiene necesidades y requerimientos diferentes, por lo que el producto y/o servicio a ofrecer.	Resistente a la manipulación, a bajas de oxígeno y a enfermedades, no posee espinas intramusculares, tiene por coloración una presentación atractiva y alta aceptación y por las facilidades que existen hoy para la comercialización de este producto	Información nutricional Cantidad por 100 gramos Calorías 129 Grasas totales 2,7 g Ácidos grasos saturados 0,9 g Ácidos grasos poliinsaturados 0,6 g Ácidos grasos monoinsaturados 1 g Colesterol 57 mg Sodio 56 mg Potasio 380 mg

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

El proyecto piscicola Rio Claro proyecta obtener ingresos con la comercialización de tilapia roja.

Las proyecciones de ventas fueron definidas teniendo en cuenta los siguientes aspectos: Las tarifas del producto se establecio tomando como referencia el de las empresas que brindan productos similares dentro y fuera del departamento. Cabe señalar que el incremento anual establecido por producto es del 4% según la inflación.

Para esto nos apoyaremos en diferentes estrategias

Estrategias de Distribución - Alternativas de penetración

El producto entrará al mercado con grandes expectativas de posicionarse para ser competitivo donde la empresa utilizará las siguientes alternativas de penetración: Se hará divulgación y mercadeo a nivel local, regional y nacional buscando aprovechar las debilidades de los competidores.

De acuerdo a las entrevistas realizadas para la penetración y comercialización del producto se pudo establecer que el 80 % de los clientes reales y potenciales tienen necesidad del producto.

En cuanto a las estrategias de ventas a utilizar se desarrollarán las siguientes

Puntos de ventas fijos, Atención a pedidos por teléfono, Ventas al por mayor

Alternativas de comercialización:

La comercialización del producto se brindará a los casinos de las empresas, supermercados, restaurantes, vendedores mayoristas y/o minoristas, será realizada por medio de Visitas Comerciales por el mismo emprendedor y las personas asignadas del equipo de trabajo según cronograma establecido. En estas visitas se dará a conocer el producto y/o servicios que la empresa presta, también se resolverán inquietudes sobre características y precios del mismo.

Se desarrollaran las visitas guiadas a las instalaciones de la Unidad Piscícola para dar a conocer a los gerentes de supermercados, restaurantes, vendedores mayoristas y/o minoristas la existencia de la empresa y el proceso productivos de cultivo de peces en estanque.

Al igual se utilizaran medio virtuales como: correos electrónicos, web corporativos y redes sociales (Facebook, Twitter e Instagram).

Canal de Distribución:

Uno de los canales de distribución de la empresa será directo, Productor – Consumidor, pues se contará con un local comercial que brindará atención personalizada a sus clientes, adaptada a sus preferencias y necesidades.

Además se utilizará el canal de distribución, Productor – Intermediario – Consumidor, este se ofrecerá a las empresas como supermercados, restaurantes, vendedores mayoristas y/o minoristas, a través de un portafolio de servicios.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
Comercializadores de Pescado al detal	Estos clientes compran grandes volumenes y lo almacenan en cuartos frios para su posterior comercializaci ón. la cantidad promedio para la compra de nuestros productos se encuentran entre 200 y 1.000 kilo.	Producto fresco, esvicerado, con escamas Congelado esvicerado con escamas.	El sitio de compra es en la unidad piscicola Rio Claro.	Contado	$ 9,000.00	Ninguno	Ninguna	35%

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Kilo Tilapia Roja	Kilo	contado	Debido a la demanda actual nuestros productos serán comercializados de manera directa.	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Kilo Tilapia Roja	$ 196,020,000	$ 203,860,800	$ 212,006,520	$ 220,500,720	$ 229,321,620
Total	**$ 196,020,000**	**$ 203,860,800**	**$ 212,006,520**	**$ 220,500,720**	**$ 229,321,620**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 196,020,000**	**$ 203,860,800**	**$ 212,006,520**	**$ 220,500,720**	**$ 229,321,620**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La sociedad se constituiría como una sociedad por acciones simplificadas de naturaleza comercial que se denominaría Piscicola Rio Claro SAS**,** regida por las cláusulas que contendrían los estatutos, en la Ley 1258 de 2008, se acogería a los beneficios tributarios de la Ley 1429 de diciembre de 2010 y a las demás disposiciones legales relevantes.

La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado asamblea general de accionistas y un representante legal. anexamos organigrama.

Las utilidades se repartirán con base en los estatutos establecidos

Para que el presente plan de negocios pueda funcionar de manera legal dentro del mercado, se estableció la figura jurídica de Sociedad por Acciones Simplificada S.A.S, para su formalización y legalización, se deben obtener los siguientes documentos:

Entidad - Cámara de Comercio de La Guajira

Sede - Municipio de Riohacha

Trámite: Registro Mercantil

Tiempo: 2 días.

Requisitos.

Presentar el formulario, minuta de constitución como Sociedad Anónima Simplificada (SAS) en la Cámara de Comercio de La Guajira, sede Riohacha, los documentos se diligencian con el nombre de la empresa previa consulta de la existencia de un homónimo, datos del propietario de la empresa, el número de la cédula de ciudadanía y la respectiva fotocopia, la nacionalidad, el estado civil, número telefónico, el domicilio; Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada" o de las letras S.A.S, el domicilio de la empresa, el objeto social, sus principales actividades; el capital social pagado; la forma de administrar la empresa, las causales para disolverla, la forma de liquidarla y demás aspectos que tengan que ver con la minuta de constitución. La minuta debe ir autenticada ante la notaria antes de ser inscrito en el registro mercantil. En la Cámara de Comercio diligencian el Nit y allí se realizan todos los trámites. Además es necesario presentar una fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario, para constatar que el domicilio declarado sea el real.

Trámite: Pago atinente a matricula mercantil – impuesto de registro y derechos de inscripción.

Requisitos. Acogiéndome a la Ley 1429 con un patrimonio de $10.000.000 de pesos pagaría 207.000, por un patrimonio de $20.000.000 pagaría $277.000.

Sin acogerme a la Ley 1429 con un patrimonio de $10.000.000 de pesos pagaría $334.000, por un patrimonio de $20.000.000 pagaría $535.000.

Por tal motivo nos acogemos a la Ley 1429, dado los beneficios tributarios que ofrece a los nuevos empresarios.

Realizar los pagos respectivos, para que quede legalizado y formalizado el trámite.

Trámite: Formato Ley 1429.

Requisitos. Se diligencia el Formato acogiéndose a la Ley 1429, dado los beneficios tributarios que ofrece a los nuevos empresarios.

Normatividad tributaria:

Entidad – **Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)**

Sede - Municipio de Riohacha

Trámite: Registro Único Tributario (RUT) – Registro de Vendedores IVA – Solicitud para la autorización para la numeración para las facturas que usará la empresa.

Tiempo: 3 días.

Requisitos. Registro Mercantil, cedula en original y fotocopia, recibo de servicios públicos en original y copia del domicilio donde va a operar la empresa.

La DIAN me expide un pre RUT, con ese documento voy al banco y hago la apertura de la cuenta a nombre de la empresa mínimo con $100.000, el banco me expide inmediatamente una certificación bancaria, requisito indispensable para la expedición definitiva del RUT.

Una vez tengo el RUT definitivo llevo el documento a la Cámara de Comercio para que finalmente me expidan el Certificado de Existencia y Representación Legal y el Registro Mercantil.

Entidad – **Alcaldía Municipal**

Municipio de Dibulla

Trámite: Registro de Industria y Comercio

Tiempo: 3 días hábiles.

Requisitos. Registro Mercantil, fotocopia de la cedula, RUT, recibo de servicios públicos.

Se Diligencia el Formato de inscripción y novedades, y a partir de la fecha de la expedición del Registro Mercantil, comienza el pago del impuesto de Industria y Comercio, el cual se determina según los ingresos por ventas de productos o servicios que tiene la empresa. El pago del Impuesto de Industria y Comercio se realiza de forma mensual en unas fechas preestablecidas de acuerdo al último digito del RUT.

La Alcaldía tiene 2 días hábiles para verificar la autenticidad de los registros expedidos por la Cámara de Comercio y la DIAN.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

La piscícola cuenta con el acto administrativo de la concesión del manejo del agua, otorgado por Corpoguajira, y tenemos en proceso de entrega por parte de la AUNAP del permiso de cultivo para el ejercicio de la acuicultura de recurso limitados (AREL) que está plasmado en la resolución 1193 del 21 de agosto de 2014. Ver anexo.

Normatividad laboral:

La normatividad laboral que se tendrá en cuenta en la ejecución del plan de negocios se contemplan las siguientes:

- Ley 100 de 1993, artículos 15 y 271; Ley 797, artículo 3; Decreto 1703/02, artículo 23 y Decreto 510/03, artículo 1 y demás normas concordantes.
- Código Sustantivo de Trabajo.
- Manual de funciones de la empresa - **anexo.**

Se observan detalladamente los requisitos de tipo laboral que deben cumplirse para crear y mantener una empresa.

Es importante tener en cuenta que los requisitos de laborales aquí presentados, responden a las obligaciones estándar con las que deben cumplir la mayoría de las empresas, sin embargo hay algunos casos específicos en los que estos requisitos tienen modificaciones

ASPECTOS LABORALES			
Tipo de obligación	**Entidad donde se tramita**	**Requisitos**	**Cuando se debe realizar**

Realizar contrato de trabajo	Empresa en que se vincula al trabajador	1. Que la persona tenga la mayoría de edad, o autorización respectiva 2. Presentar los documentos necesarios, como cédula, examen médico, pasado judicial	En el momento que el trabajador es vinculado a la compañía por medio del contrato de trabajo.
Afiliar a los trabajadores a EPS	Ante las entidades promotoras de salud	1. Diligenciar el formulario que permita la afiliación de los trabajadores. 2. Presentar fotocopia de la cédula de los trabajadores y la del representante legal 3. Para que el trabajador vincule a sus beneficiarios debe presentar documentos como registro de matrimonio y cédula del cónyuge si son casados o extra juicio con menos de 30 días si viven en unión libre , registro civil y tarjeta de identidad para los hijos, si son mayores de edad, cedula y certificado de estudio	Después de que se realice la vinculación del trabajador a la empresa y antes que él empiece actividades en la compañía
Afiliar a los trabajadores a la Aseguradora de Riesgos Laborales (ARL)	Ante la entidad de riesgos laborales	1. Llenar la solicitud de vinculación de la empresa por parte del empleador, esta solicitud la otorga gratuitamente la ARL 2. Se debe establecer una tarifa de riesgo la cual es asumida por el empleador 3. Registrar a cada trabajador, diligenciando las vinculaciones a la ARL, se debe presentar fotocopia de la cédula, del contrato de trabajo, y de la afiliación a la EPS	Después de la contratación del trabajador y antes que él empiece labores en la compañía
Proveer de dotación a los trabajadores	Se les debe entregar en la empresa	1. Que el trabajador devengue hasta dos (2) S.M.M.L.V. 2. Que el trabajador lleve mínimo tres meses laborando en la empresa 3. La dotación debe ser acorde a la labor desempeñada por el empleado 4. El empleador debe hacer firmar una constancia de la entrega realizada a cada trabajador	Se debe realizar cada cuatro meses a más tardar el 30 de abril, 30 de agosto y 30 de diciembre
Afiliar a los trabajadores al fondo de pensiones y cesantías	En el fondo de pensiones y cesantías correspondiente	1. El empleador debe llenar un formulario de afiliación. 2. Entregar certificado de cámara y comercio 3. Suministrar a la entidad la fotocopia de la cédula tanto del representante legal, como del trabajador	Después de la respectiva vinculación a la empresa y antes de que el trabajador empiece a laborar
Realizar los aportes a caja de compensación familiar (Los aportes a SENA e ICBF son obligatorios si la empresa tiene empleados con salarios mayores a 10 S.M.L.M.V)	En la cajas de compensación familiar	1. Afiliar en primera instancia a la empresa, enviando la respectiva solicitud de vinculación. 2. Presentar certificado de existencia expedido por la Cámara de Comercio.	Cuando se vincule el trabajador a la organización
Diseñar un programa de salud ocupacional	En la compañía a partir de la conformación de un comité de salud ocupacional	1. Este documento debe considerar datos concernientes a prevención de accidentes, y evaluación médica de los empleados 2. Debe registrarse el programa ante el ministerio de protección social	Este reglamento se debe realizar cuando una empresa tenga mínimo 25 empleados. Si la empresa tiene menos de 25 empleados se hace comité paritario de seguridad y salud en el trabajo
Redactar un reglamento de higiene	Presentarlo al Ministerio de Protección Social para su aprobación	Presentar la respectiva copia del reglamento al ministerio de protección social, teniendo como plazo los cinco días siguientes a la radicación	A partir del momento que la empresa tenga más de 25 trabajadores
Elaborar el reglamento de trabajo	Presentarlo al Ministerio de Protección Social para su aprobación	Entregar copia del respectivo reglamento al sindicato de la empresa, delegados del personal y comités, y paritarios de higiene y seguridad social	Cuando la empresa tenga más de cinco trabajadores

Normatividad ambiental:

La energía a utilizar es la alternativa por medio de paneles solares, que nos da el beneficio de no utilizar combustible y esto deriva en la no producción de contaminación del medio ambiente. Otro benéfico de esta energía es que los recurso a utilizar (sol) son inagotables, este tipo de energía no altera el clima, ni la flora, ni la fauna y tampoco la salud de los seres humanos.

El agua resultado de recambio se reutilizara para el regio de las plantaciones que se encuentran dentro de los predios de la unidad piscicola.

Por otra parte los desechos del eviscerado se les hará un proceso de secado al sol para utilizarse como abono orgánico, la empresa también implementara actividades de forestación y recolección de basuras con los pobladores de la vereda con el fin de conservar y ayudar con el caudal del rio Jerez del cual se toma el agua para los procesos de producción de la Piscícola.

Registro de marca – Propiedad intelectual:

Para nuestro plan de negocios no aplica este tipo de registros.

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

La zona de producción es clima calido presentando una temperatura entre los 26 y 35 grados siendo esta la mas adecuada para este tipo de cultivo,. ademas cuenta con dispocisión constante de agua del rio jerez, que por su trayecto corto desde su nacimiento hasta su desembocadura que es de 54 kilometros no sufre de bajas considerables en su caudal, ademas el agua cuenta con un alto grado de oxigenación y poca turbiedad. anexamos parametros fisicoquimicos del agua, certificado por corpoguajira.

Los estanques a construir cumpliran con las siguientes caracteristicas:

Especificaciones técnicas de la construcción de los estanques: Área Borde interno de coronas: 500 m^2, Numero de estanques: 12 Profundidad media: 1,5 m, Ancho de corona: 2 m, Talud: 2:1, Longitud de dique: 200 m, Área de sección media de dique: 4m^2, Altura media de terraplén: 1m, construidos en tierra, tuberias de 4 pulgadas utilizadas para el acceso o captacion y desague, dichos estanque serán protegidos con mayas plasticas antiparajos conel fin de evitar la perdida de peces por depredadores, el agua de recambio pasa a ser utilizada en riego para los cultivos dándole un nuevo uso.

El tipo de alimentación que se le suministrará a los peces es tipo concentrado con proteinas 38%, 30% y 24%. Segun se detalla a continuación.

PLAN DE ALIMENTACION PARA TILAPIA ROJA												
No de Tilapias	38824											
Meses	**Semanas**	**DIAS**	**Peso Promedio Mes**	**Población Estimada en la Unidad**	**Referencia Proteica del Concentrado**	**Ración %/dia**	**kilos/dia**	**Total semana**	**Total KILOSmes**	**BULTOS**	**$KILO**	**VALOR MES**
1		2	1,05	38129	Mojarra 38		0,00		833,94	20,85	2193	1.828.419
	1	8	4,69	37440	Mojarra 38	10,00	17,56	0,00				
	2	15	10,51	36878	Mojarra 38	10,00	38,76	122,92				
	3	22	17,18	36552	Mojarra 38	10,00	62,81	271,33				
	4	29	24,50	36272	Mojarra 38	8,00	71,09	439,70				
2	5	36	32,34	35947	Mojarra 30	7,00	81,37	497,64	2635,24	65,88	1650	4.348.142
	6	43	40,62	35730	Mojarra 30	7,00	101,60	569,59				
	7	50	49,30	35468	Mojarra 30	7,00	122,40	711,20				
	8	57	58,33	35232	Mojarra 30	7,00	143,85	856,81				
3	9	64	67,68	34903	Mojarra 30	6,00	141,74	1006,98	3750,37	93,76	1650	6.188.109
	10	71	77,33	34537	Mojarra 30	6,00	160,24	992,17				
	11	78	87,25	34359	Mojarra 30	3,00	89,93	1121,69				
	12	85	97,43	34214	Mojarra 30	2,70	90,00	629,54				
4	13	92	107,84	34123	Mojarra 24	2,40	88,32	629,99	3393,57	84,84	1550	5.260.038
	14	99	118,49	33976	Mojarra 24	2,40	96,62	618,22				
	15	106	129,35	33873	Mojarra 24	2,30	100,77	676,32				
	16	113	140,41	33778	Mojarra 24	2,30	109,09	705,42				
	17	120	151,68	33690	Mojarra 24	2,00	102,20	763,62				
5	18	127	163,13	33606	Mojarra 24	2,00	109,64	715,40	4080,61	102,02	1550	6.324.950
	19	134	174,76	33527	Mojarra 24	2,00	117,18	767,50				
	20	141	192,59	33452	Mojarra 24	2,00	128,85	820,29				
	21	148	208,15	33380	Mojarra 24	1,80	125,07	901,96				
	22	155	225,78	33311	Mojarra 24	1,80	135,38	875,46				
6	23	162	245,67	33245	Mojarra 24	1,60	130,68	947,65	5055,77	126,39	1550	7.836.440
	24	169	278,56	33181	Mojarra 24	1,60	147,89	914,73				
	25	176	295,23	33119	Mojarra 24	1,50	146,67	1035,20				
	26	183	325,73	33084	Mojarra 24	1,50	161,65	1026,66				
	27	190	348,58	33065	Mojarra 24	1,50	172,89	1131,54				
TOTAL ALIMENTO									19749,50	493,74	10142,50	31.786.099
BIOMASA:	13.533											
CONVERSION	1,46											

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

La infraestructura, con la que contamos en estos momentos es de seis estanques en tierra, divididos de la siguiente manera:

Cuatro de 300 metros cuadrados, Uno de 500 metros cuadrados, Uno de 180 metros cuadrados

Todos con su tuberías con un diámetro de 4 pulgadas de acceso de agua y evacuación, se cuanta con una bodega, el canal de acceso tiene su bocatoma y desarenadores en el recorrido. Los estanques a construir serian cinco de 500 metros cuadrados , la adecuación y ampliacion de los ya existentes que siendo en la actualidad seis, luego del movimiento de tierra pasaran a ser 7 estanques de la misma dimensión sumando en tota12 estanques en tierra para un total de 6.000 mts cuadrados de capacidad instalada. Uno de los estanque se utilizara exclusivamente para precría. **anexamos plano actual y proyecto de la unidad piscicola.**

Cabe anotar que el área total de tierras disponibles para la piscicola es de un media hectáreas.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones de estanques	Área Borde interno de coronas: 500 m2, Numero de estanques: 6 Profundidad media: 1,5 m, Ancho de corona: 2 m, Talud: 2:1, Longitud de dique: 200 m, Área de sección media de dique: 4m2, Altura media de terraplén: 1m.	Fondo Emprender	6	$ 1,306,667.00
Construcción de Estanques en Tierra	Área Borde interno de coronas: 500 m2, Numero de estanques: 5, Profundidad media: 1,5 m, Ancho de corona: 2 m, Talud: 2:1, Longitud de dique: 200 m, Área de sección media de dique: 4m2, Altura media de terraplén: 1m.	Fondo Emprender	5	$ 4,727,500.00
Mayas Plásticas Antiaves	Malla antiaves tradicional tejida en monofilamento, resistente y flexible cuya presentacion es rollos y dimensión es 1.80 de ancho x 50 metros de largo	Fondo Emprender	50	$ 60,000.00
Total:				**$ 34,477,500.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Planta solar (incluye instalación)	PANEL SOLAR FOTOVOLTAICO MONOCRISTALINO DE 255W/24VDC - GARANTÍA 20 AÑOS	Fondo Emprender	1	$ 12,353,458.00
Oximetro digital	OXIMETRO DIGITAL DO200 ECOSE C/SONDA 4mt	Fondo Emprender	1	$ 3,837,750.00
Phmetro digital	PH METRO DIGITAL C/SONDA PH/TEMP 4mt	Fondo Emprender	1	$ 2,546,600.00
Total:				**$ 18,737,810.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Computador portatil	Intel celeron de 2.0 ghz, generación 6, memoria 4 gb, disco duro 1 tb. pantalla 20 pulgadas led.	Fondo Emprender	1	$ 1,060,000.00
Total:				**$ 1,060,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Impresoras	Tipo inyección tinta continua.	Fondo Emprender	1	$ 470,000.00
Escritorios	Ninguna	Fondo Emprender	1	$ 400,000.00
Total:				**$ 870,000.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Red de pesca	20 metros de ancho por dos metro de alto con un ojo de malla de 1 pulgada.	Fondo Emprender	1	$ 1,167,000.00
Total:				**$ 1,167,000.00**

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

Los estanques a construir cumpliran con las siguientes caracteristicas:

Tendran una dimensión de 500 mts cuadrados. con área Borde interno de coronas: 500 m2, Numero de estanques: 12 Profundidad media: 1,5 m, Ancho de corona: 2 m, Talud: 2:1, Longitud de dique: 200 m, Área de sección media de dique: 4m2, Altura media de terraplén: 1m.

Para el llenado de los estanques se utiliza un canal de distribución desde el rio jerez, la cual cuenta con una disposición constante que nos facilita el agua necesaria para actividades como llenado y recambio necesario, este segun los calculos es del 5% diario cuando los estanques esten en el tope de su producción, contando con una conseción de agua otorgada por corpoguajira, la cual anexamos.

El agua del rio Jerez es monitoreada constantemente por Coorpoguajira, debido que en la parte superior del lecho del rio se encuentra la bocatoma del acueducto del municipio de Dibulla, estos estudios fisicoquímicos son entregados por solicitud de los interesados. De igual manera nosotros contamos con un kit para análisis químico de agua y también con un multi parámetros.

La cantidad necesaria de agua para el proyecto es de 6000 metros cúbicos para el llenado total de los estanques, el recambio necesario diario es del 5% y el caudal necesario al día será de 3.4 litros por segundos., a continuación realizaremos la formula para un mayor entendimiento desglozadas por estanques.

Área 500 m3 X 5% filtración y evaporación

25 mts3 / dia

25 mts3 X 12 estanques: 300 mts3 /dia

convertidos en litros : 300.000 lts x 24 horas x 3.600 sg

3,4 lts por segundo diario

El rio jerez nos otorga el caudal necesario y constante pues siempre mantiene niveles aceptables hasta en épocas de fuertes veranos, esto debido a que su recorrido desde su nacimiento hasta su desembocadura es de solo 54 kilómetros y no cuenta con ningún asentamiento urbano en su recorrido solo en su desembocadura que se encuentra el municipio de Dibulla.

El suministro de energía se presta las 24 horas, pero este es muy deficiente con cortes continuos y fluctuaciones constantes en el voltaje. Por ello la energía a utilizar es la alternativa por medio de paneles solares, que nos da el beneficio de no utilizar combustible y esto deriva en la no producción de contaminación del medio ambiente. Otro benéfico de esta energía es que los recurso a utilizar (sol) son inagotables, este tipo de energía no altera el clima, ni la flora, ni la fauna y tampoco la salud de los seres humanos.

La planta de energia solar es suficiente para los requerimientos de la piscícola, se utilizara para la iluminación del predio en horas de la noche y para el funcionamiento de dos congeladores tipo inverter en épocas de cosechas.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

no aplica

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

no aplica

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

no aplica

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Kilo Tilapia Roja - Kilo

Las etapas del proceso productivo son las siguientes:

ETAPA PRECRIA:

- LLENADO Y PREPARACIÓN DE ESTANQUE PARA PRECRIA
- SIEMBRA
- PRECRIA

ETAPA CRIA - COSECHA:

- LLENADO Y PREPARACIÓN DE ESTANQUES PARA CRIA
- CLASIFICACIÓN Y TRANSFERENCIA DE PECES

- LEVANTE
- ENGORDE
- COSECHA
- COMERCIALIZACIÓN

DESCRIPCION ETAPA PRECRIA:

LLENADO Y PREPARACIÓN DE ESTANQUE PARA PRECRIA: El estanque se llenara por gravedad con agua de los canales de riego de Rio Claro, proveniente del Rio Jerez y conducida hasta los tanques por medio de un canal revestido de distribución, luego se procederá a la preparación del agua para acondicionarla para que reciban los alevinos en perfecto estado.

SIEMBRA: Una vez llenado el estanque de precría se realiza la siembra de los peces previa aclimatación a la temperatura del agua del estanque, a una densidad inicial de 77.6 peces/m^2

PRECRIA: Se procederá con la alimentación adecuada para esta etapa de los alevinos y conseguir un excelente resultado, aplicando biometría cada 15 días durante los dos meses del proceso.

ETAPA CRIA – ENGORDE

LLENADO DE ESTANQUES: Los estanques se llenaran por gravedad con agua de los canales de riego de Rio Claro proveniente del Rio Jerez y conducida hasta los estanques por medio de un canal revestido de distribución, luego se procederá a la preparación del agua para acondicionarla para que reciban los peces en perfecto estado.

CLASIFICACIÓN Y TRANSFERENCIA DE PECES: Una vez culminado el proceso de precría se procederá a la clasificación por talla y peso de cada pez para transferirlos a los estanques dispuestos al proceso de levante.

LEVANTE: Los peces transferidos a los estanques se someterán a un régimen alimenticio durante dos meses, buscando con esto alcanzar un peso promedio adecuado para así llegar a la etapa de engorde, aplicando biometría cada 15 días durante los dos meses del proceso.

ENGORDE: Al llegar a esta etapa que consta de dos meses los peces continúan el régimen alimenticio de acuerdo al requerimiento para alcanzar el gramaje final que es de 350 gramos promedio para nuestro caso. Aplicando biometría cada 15 días durante los dos meses del proceso.

ETAPA COSECHA - COMERCIALIZACIÓN

COSECHA: se realizarán cosechas totales de los estanques de engorde capturando los peces con ayuda de una red de pesca de 1” de ojo de malla y son depositados en tanques plásticos que contienen agua con hielo.

PROCESAMIENTO PRIMARIO COMERCIALIZACIÓN: se pesa la cantidad total cosechada, y luego se realizan las siguientes actividades:

1) Lavado con agua ambiente + hipoclorito de sodio al 0,02 % máximo 0,03 %.se debe hacer con agua limpia tratada para retirar algunas impurezas

2) Control de calidad

3) Inmersión en agua con hielo + hipoclorito de sodio al 0,02 % máximo 0,03 %.

4) Evisceración, se retiran los órganos internos del pez sin dejar resto

Vísceras para regalar a los criadores de cerdos de la region

5) Lavado con agua + hielo + hipoclorito de sodio al 0,02 % máximo 0,03 %.

6) Enhielado

7) Despacho al mayorista

Para almacenar el producto se cuanta con dos congeladores con gran capacidad en el área del proyecto, también se cuanta con un cuarto frio disponible en la cuidad de Riohacha, que se encuentra a 30 minutos por carretera. Para el transporte se utilizaran cavas y se hará un proceso de enhielado, es de anotar que la mayor parte del pescado que se viene produciendo en la piscícola es entregado a los mayorista ahí mismo y ellos se encargan de transportarlos.

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

La unidad piscicola contara con una area de producción de 5.500 mts cuadrados, proyectandose 2 cosechas en el primer año, el total de alevinos sembrados es de 38.824, al cual aplicaremos una tasa de mortalidad del 15% que representan 5.824 alevinos por cosecha, aplicando una densidad de siembra final de 6 peces por metros cuadrados, como resultado por cosecha se obtendran una produccion bruta antes de esvicerado de 11.550 kilos, que al someterse al proceso de esviceración nos dara un total de kilos disponibles para la venta de 10.890 kilos. Finalmente la producción anual por las dos es de 23.100 kilos que esvicerado nos dara un total de kilos disponibles para la venta de 21.780 kilos.

Con respecto a las cosechas se deja claro que en el primer año se darán dos cosechas, debido a que se utilizara el primer mes que para las adeduciones y construcción de los estanques. a partir del segundo año las cosecha que se darán aumentarán a cuatro utilizando la misma capacidad instalada para lograr los 21.780 kilos proyectados por año. anexamos cuadro de ciclos de cultivo, garantizando a nuestro clientes una oferta constante a menor plazo.

Cabe mencionar que el precio de venta de el kilo de tilapia roja es de $9.000, para un total de venta anual de $196.022.376.00, para mayor ilustración se detalla el cuadro siguiente:

CALCULO DE LA CAPACIDAD PRODUCTIVA DE LA EMPRESA													
Ciclo de Siembra	Area de producción metros cuadrados	Alevinos sembrados	Tasa de mortalidad de alevinos sembrados 15%	Peces de cosecha	Densidad de Siembra Final por metros cuadrados	Peces de cosecha	Peso pescado cosechado	Perdida por esvicerado en gramos	Peso Final del pescado en gramos	Kilos por produccion sin esvicerar	Kilos por produccion esvicerado	Precio de venta por kilo	Total Ven por ciclo cosecha
1	5.500	38.824	5.824	33.000	6	33.000	350	20	330	11.550	10.890	9.000	98.011.18
2	5.500	38.824	5.824	33.000	6	33.000	350	20	330	11.550	10.890	9.000	98.011.18
Total kilos disponibles a la venta										23.100	21.780	18.000	196.022.3

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Elkin Jose Cuello Gomez	Técnico en Producción Acuícola	Gerente

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
Administrador de Logística	$ 900,000.00	$ 00.00	$ 900,000.00	Mes	11
Contador	$ 400,000.00	$ 00.00	$ 400,000.00	Mes	11
Técnico en Producción Acuícola	$ 900,000.00	$ 00.00	$ 900,000.00	Mes	11
Auxiliar de Servicios Generales - Celador	$ 1,170,618.00	$ 00.00	$ 1,170,618.00	Mes	11
Auxiliar de Servicios Generales - Piscicultura	$ 1,170,618.00	$ 00.00	$ 1,170,618.00	Mes	11
Gerente	$ 1,000,000.00	$ 00.00	$ 1,000,000.00	Mes	11

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
Administrador de Logística	$ 9,900,000.00	$ 5,400,000.00	$ 00.00	$ 00.00
Contador	$ 4,400,000.00	$ 2,400,000.00	$ 00.00	$ 00.00
Técnico en Producción Acuícola	$ 9,900,000.00	$ 5,400,000.00	$ 00.00	$ 00.00
Auxiliar de Servicios Generales - Celador	$ 12,876,798.00	$ 7,023,708.00	$ 00.00	$ 00.00
Auxiliar de Servicios Generales - Piscicultura	$ 12,876,798.00	$ 7,023,708.00	$ 00.00	$ 00.00
Gerente	$ 11,000,000.00	$ 6,000,000.00	$ 00.00	$ 00.00
Total Solicitado:		**$ 33,247,416.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Promociones de la empresa
Propósito: Brindar a los clientes la oportunidad de acceder a nuestros productos

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Publicidad impresa	Publicidad impresa. como portafolio de servicios en carpetas tamaño carta, Tarjetas En Propalcote, Folletos Carta, Volantes Media Carta para dar a	todo el año	$ 1,666,000.00	Elkin Jose Cuello Gomez

	conocer los productos de la empresa.			
Costo Total:			**$ 1,666,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): Manejo de redes sociales
Propósito: Dar a conocer la imagen corporativa y los productos de la empresa

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Creación de redes sociales Facebook, Instagram y Twiter	Conexión a internet	2	$ 00.00	Elkin Jose Cuello Gómez
Costo Total:			**$ 00.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Alternativas de penetración
Propósito: Dar a conocer el producto en el departamento de la Guajira

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
promoción y mercadeo	En cuanto a las estrategias de ventas a utilizar se desarrollarán las siguientes Puntos de ventas fijos, Ventas corporativas, Pedidos por teléfono. Ventas al por mayor	todo el año	$ 00.00	Elkin Jose Cuello Gomez
Costo Total:			**$ 00.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Para nuestro caso el periodo de arranque es de inmediato en el primer mes, ya que contamos con el predio donde se desarralla el proyecto piscicola, anexamos copia del contrato de arrendamiento.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Piscicola Rio Claro tendra un periodo improductivo de 7 meses, que consta de las siguientes etapas:

Piscicola Rio Claro S.A.S

CRONOGRAMA DEL ACTIVIDADES DEL PERIODO IMPRODUCTIVO

No.	Actividad del Proyecto*	Meses - Semanas																									
		1				2				3				4				5				6				7			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Ejecución de obras de ingeniería civil (construcción y adecuacion de estanques).																												
2	Llenado y preparación de estanques de precria.																												
3	Compra, recibo y siembra de alevinos.																												
4	Etapa de precria.																												
5	Llenado de estanques de levante y engorde.																												
6	Transferencia de peces a estanque de levante y engorde.																												
7	Etapa de Levante																												
8	Etapa de engorde																												
9	Etapa de Cosecha y Comercialización.																												
10	inicio segundo periodo productivo																												

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

Actores Externos Críticos	Nombre	Rol en la Ejecución
Ingreso de contrabando del producto.	Comercializadores de tilapia de manera informal y casual.	Competencia Desleal
Proveedores	Proveedores	Suministrar insumos de manera constante, sin entrar a aumentar el precio de manera fluctuante y mantener topes de inventarios mínimos disponibles.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Factores Externos	Plan de Acción
Factor físico: Turbiedad del Agua: Este factor se puede presentar en temporadas de invierno con el aumento de caudal del afluente.	Se deben mantener una visibilidad de al menos 30 cms, se debe hacer una lectura constante con el disco secchi, realizar recambios de agua y limpieza de filtros.
Factor Biológicos: Parásitos y algas: Se puede presentar por inapropiado tratamiento de las condiciones físicas del medio.	Para mitigar este tipo de riesgo se hace una apropiada desinfección entre los ciclos de cultivos, esto minimiza la probabilidad que se trasmitan tóxicos metabólicos o patógenos, el encalado efectuado con cal viva tiene una acción antiparasitaria, destruyendo todo tipo de parásitos en los peces. En caso de sobrepoblación de algas estas se controlan con recambio de agua y una debida utilización de fertilizantes.

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Elkin Jose Cuello Gomez	elkincuellog@hotmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

Objetivo general

Crear una empresa para producir y comercializar tilapia roja (Oreochromis sp) en estanques piscícolas con el ánimo de dinamizar el sector pesquero de cultivo como alternativa para generar empleo y mejorar las condiciones de vida de los habitantes de la vereda de Rio Claro, Municipio de Dibulla Departamento de la Guajira.

Objetivos de impacto:

Sociales

Generar en el primer año seis (6) empleos directos para contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de empleado y su núcleo familiar. Dando prioridad a la vinculación en el equipo de trabajo de personas en situación de vulnerabilidad, minorías étnicas, indígenas wayuu y afros descendientes.

Queremos hacer de Psicola Rio Claro una empresa que aparte de generar ganancias y estabilidad laboral, también de los beneficios de calidad y economía a nuestros consumidores, para que así haya una pertenencia entre comunidad y empresa.

Ambientales

Disminuir los niveles de contaminación generados por el sistema de producción mediante el uso de buenas prácticas de producción acuícola y la implementación de un sistema de tratamiento de aguas residuales.

Transformar los desechos de producción como valor agregado convirtiéndolos en insumos para producir alimentos para abonos.

Disminuir la presión de pesca sobre los medios acuáticos naturales, para propiciar la restauración de las especies nativas.

Objetivos Organizacionales y Legales

Legalizar la empresa Pscicola Rio Claro S.A.S, bajo la figura jurídica de la Sociedad por Acciones Simplificada SAS, amparada bajo la Ley 1258 de 2008, además de acogernos a lo dispuesto en la ley de Formalización y Generación De Empleo 1429 de 2010, previa jerarquización y priorización del plan de negocio.

Definir la estructura organizacional de la empresa, el diseño de procesos o flujo grama y manual de funciones de cada puesto de trabajo que incluya las responsabilidades y las necesidades de los cargos a partir de sus habilidades, conocimiento y experiencia.

Objetivos administrativos y financieros

Lograr en el primer año ventas por $196.020.000, con una tasa interna de retorno de 32.62% con un valor actual neto de $84.112.325 y un periodo de recuperación de la inversión de 2.37.

Estructurar una empresa bajo la nueva Sociedad por Acciones Simplificadas SAS como fortaleza empresarial con políticas de gestión ambiental con procesos amigables con el medio ambiente.

Objetivo técnicos operacionales

Aprovechar las condiciones ambientales, geográficas del terreno y la excelente calidad, cantidad del agua disponible en el área de influencia del proyecto.

Innovar en la implementación de un sistema de producción continua que permita cosechas periódicas para así satisfacer las necesidades del mercado.

Garantizar a los clientes un producto de excelente calidad, inocuo apto para el consumo humano mediante la implementación de las buenas prácticas de producción acuícola.

Determinar los requerimientos técnicos del proyecto.

Objetivos comerciales y de mercado

Hacer una investigación de mercado que nos dé una información precisa en cuáles son las necesidades que tiene la población y que nosotros como empresas y productores podamos satisfacer.

Obtener bases de datos y estadísticas las cuales nos ayuden a armar una estrategia para llenar los vacíos que tiene el sector y así garantizar un óptimo producto. Todo esto dependiendo de una buena distribución, bajos precios, promociones, y una comunicación recíproca entre consumidor y productor.

Estructurar un sistema de comunicación e información para dar a conocer la empresa, su dinámica y productos a ofrecer.

Diseñar un plan de mercadeo

Potencial del Mercado en Cifras

El departamento de la Guajira debido a su ubicación y cultura es un alto consumidor en pescado. Este hace parte de la canasta básica de la región y es uno de los productos que más se consumen.

Tenemos gran variedad de peces para el consumo pero por lo general el consumidor final siempre busca calidad y economía y esto es lo que queremos brindarles a toda la población consumidora de pescado. La tilapia roja cumple con las exigencias de la comunidad en lo que respecta a calidad por ser un pez de buena carnosidad y pocas espinas, agradable a la vista y un sabor exquisito y también es económica pues su costo es menor al de otros peces de igual calidad hasta en un 50%.

También tenemos que observar que la pesca marina y en ríos ha mermado considerablemente, escaseando y encareciendo el producto, allí es donde los peces de cultivo tienen su fortaleza pues la producción es constante y puede solventar todas las necesidades del mercado.

El segmento de mercado lo constituyen clientes mayoristas que pretenden ofrecer productos de excelente calidad que cumplan con las condiciones mininas de normas técnicas de cultivo, inocuidad y características organolépticas.

Ventajas Competitivas y Propuesta de Valor

Empresa en el departamento de la Guajira, con emprendedores guajiros que brinda servicios de venta de tilapia roja.

El producto a ofrecer (Tilapia Roja) cuenta con todos los estándares de calidad e inocuidad que garantizan la calidad del mismo.

El servicio de venta de tilapia roja , se caracterizará principalmente por:

Ser un servicio personalizado: Cada cliente tiene necesidades y requerimientos diferentes, por lo que el producto a ofrecer con el presente plan de negocios se adaptará a los gustos y preferencias específicos de cada cliente real o potencial.

Ser un servicio eficiente: Al momento de ofrecer el producto a los clientes se brindará todo lo necesario para la satisfacción del mismo adaptándose a sus necesidades, Cumplimiento, experiencia y calidad, son las cualidades que va a prestar Piscícola Rio Claro S.A.S, se proyecta cumplir con todos los procesos de formalidad y legalidad de la empresa lo que aporta un nivel de confiabilidad mayor a los clientes, de los productos ofrecidos por la misma; por otro lado se cuenta con la experiencia de más de 5 años, en el campo de la producción acuícola con resultados satisfactorio.

Responsabilidad, puntualidad y ética: La empresa al momento de prestar sus servicios garantizará al cliente su seguridad, seriedad y puntualidad, en el cumplimiento de cada uno de los requerimientos solicitados por los clientes, como son: el lugar, la hora y condiciones idóneas del producto pactados al momento de realizar la orden de servicio; además de cumplir con la entrega del producto, escogiendo la mejor materia prima e insumos y controlando siempre un manejo adecuado de los mismos.

El factor de innovación es el no uso de energía convencional o combustible, para la captación y oxigenación del agua, todo esto se debe en la forma en que fue construido el canal que suministra el agua, este en su trayecto tiene varias caídas tipo cataratas y hace que el oxígeno disuelto en el agua aumente. anexamos imágenes.

La confianza que genera a las PYMES del departamento contratar con una empresa formalmente organizada y constituida legalmente, con ubicación física en el departamento, infraestructura necesaria y un talento humano con los conocimientos técnicos especializados en las diferentes temáticas y competencias que les permitan responder efectivamente a sus requerimientos.

Resumen de las Inversiones Requeridas

Para el montaje y puesta en marcha de la unidad Piscícola Rio Claro se necesita la siguiente inversión. Adecuaciones y Mejoras $7.840.000 Construcciones y Edificaciones: $23.637.500 , Maquinaria y Equipo $24.834.808. y un capital de trabajo a 210 días de $76.476.752 Al fondo emprender se solicitara el monto de $132.789.060 y el emprendedor aportará la suma de $5.000.000 en especie (estanques).

Proyecciones de Ventas y Rentabilidad

Las proyecciones de ventas fueron definidas teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

Las tarifas de cada uno de los productos se establecieron tomando como referencia las de las empresas que brindan productos similares dentro y fuera del departamento.

Cabe señalar que el incremento anual establecido por producto es del 4% según la inflación.

Se detallan la proyección de ventas totales a continuación.

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Kilo Tilapia Roja	$ 196,020,000	$ 203,860,800	$ 212,006,520	$ 220,500,720	$ 223,441,020
Total	$ 196,020,000	$ 203,860,800	$ 212,006,520	$ 220,500,720	$ 223,441,020
Iva	0	0	0	0	0
Total mas Iva	$ 196,020,000	$ 203,860,800	$ 212,006,520	$ 220,500,720	$ 223,441,020

Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad

Teniendo en cuenta que la tasa mínima de rendimiento es del 10%, la TIR (tasa interna de retorno) de 33.62%, la VAN (valor actual neto) de $84.112.325 y que la PRI (periodo de recuperación de la inversión) es de 2,37, podemos deducir que esta empresa es viable y sostenible en el tiempo financieramente.

Además según los resultados del estudio de mercado realizado hay una favorabilidad comercial debido a que el 80% de los entrevistados, clientes potenciales y reales manifestaron que estarían dispuestos a comprar el producto final de la empresa piscícola rio claro. Por otra parte sería una empresa pionera en el departamento de la Guajira en ofrecer un producto que cumpla con las condiciones de inocuidad y organolépticas optimas. y con un plus de conservación del medio ambiente, por la utilización de energía solar.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: 6

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: 196.020.000

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: 3

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: 11

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: 3

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Kilo Tilapia Roja - Kilo				
Materia Prima	**Unidad**	**Cantidad**	**Presentacion**	**Margen de Desperdicio (%)**
Materia Prima				
Alevino	Alevino	3,33	Alevinos	0
Alimento Concentrado para peces	Kilos	1	Bultos	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Materia Prima	$ 62,034,667.20	$ 64,516,062.60	$ 67,096,539.58	$ 69,779,800.73	$ 72,571,071.08
Totales	**$ 62,034,667.20**	**$ 64,516,062.60**	**$ 67,096,539.58**	**$ 69,779,800.73**	**$ 72,571,071.08**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Materia Prima					
Alevino	$ 72,527.40	$ 72,527.40	$ 72,527.40	$ 72,527.40	$ 72,527.40
Alimento Concentrado para peces	$ 21,780.00	$ 21,780.00	$ 21,780.00	$ 21,780.00	$ 21,780.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Materia Prima					
Alevino	$ 10,879,110.00	$ 11,314,274.40	$ 11,766,845.38	$ 12,236,822.93	$ 12,726,382.88
Alimento Concentrado para peces	$ 51,155,557.20	$ 53,201,788.20	$ 55,329,694.20	$ 57,542,977.80	$ 59,844,688.20
Total	**$ 62,034,667.20**	**$ 64,516,062.60**	**$ 67,096,539.58**	**$ 69,779,800.73**	**$ 72,571,071.08**

IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 62,034,667.20**	**$ 64,516,062.60**	**$ 67,096,539.58**	**$ 69,779,800.73**	**$ 72,571,071.08**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	293,059.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	00.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Total:	**$ 293,059.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	760,572.00
Cargos por servicios bancarios	00.00
Pagos por arrendamientos	3,840,000.00
Publicidad	1,666,000.00
Reparaciones y mantenimiento	480,000.00
Seguros	80,000.00
Servicios Públicos	00.00
Suministros de Oficina	480,000.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	00.00
Total:	**$ 7,306,572.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 180

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Bien		
Estanques	$ 5,000,000.00	
Total:	**$ 5,000,000.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
Crédito					
	$ 23,637,500.00	60	contado	12	Pago Construcción de estanques piscicolas
	$ 7,840,000.00	60	Mensual	12	Pago adecuación de estanques piscicolas-
	$ 15,353,458.00	60	Mensual	12	Pago compra maquinaria y equipos.
	$ 9,481,350.00	60	Mensual	12	Pago Compra de Muebles y Enseres - equipos
	$ 76,476,752.00	60	Contado	12	Capital de trabajo
Total:	**$ 132,789,060.00**				

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Kilo Tilapia Roja	$ 196,020,000.00	$ 203,860,800.00	$ 212,006,520.00	$ 220,500,720.00	$ 229,321,620.00
Total	**$ 196,020,000.00**	**$ 203,860,800.00**	**$ 212,006,520.00**	**$ 220,500,720.00**	**$ 229,321,620.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 196,020,000.00**	**$ 203,860,800.00**	**$ 212,006,520.00**	**$ 220,500,720.00**	**$ 229,321,620.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.04

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 34477500,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 18737810,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 1060000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 870000,00	0	Fondo Emprender
Otros (Incluido herramientas)	$ 1167000,00	0	Fondo Emprender

Total:	**$ 56,312,310.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 293,059.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 00.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 00.00
Total	$ 293,059.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	$ 760,572.00	$ 790,994.88	$ 822,634.68	$ 855,540.06	$ 889,761.66
Cargos por servicios bancarios	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Pagos por arrendamientos	$ 3,840,000.00	$ 3,993,600.00	$ 4,153,344.00	$ 4,319,477.76	$ 4,492,256.87
Publicidad	$ 1,666,000.00	$ 1,732,640.00	$ 1,801,945.60	$ 1,874,023.42	$ 1,948,984.36
Reparaciones y mantenimiento	$ 480,000.00	$ 499,200.00	$ 519,168.00	$ 539,934.72	$ 561,532.11
Seguros	$ 80,000.00	$ 83,200.00	$ 86,528.00	$ 89,989.12	$ 93,588.68
Servicios Públicos	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Suministros de Oficina	$ 480,000.00	$ 499,200.00	$ 519,168.00	$ 539,934.72	$ 561,532.11
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Total	$ 7,306,572.00	$ 7,598,834.88	$ 7,902,788.28	$ 8,218,899.81	$ 8,547,655.80

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administrador de Logística	$ 10,800,000.00	$ 11,232,000.00	$ 11,681,280.00	$ 12,148,531.20	$ 12,634,472.45
Auxiliar de Servicios Generales - Celador	$ 14,047,416.00	$ 14,609,312.64	$ 15,193,685.15	$ 15,801,432.55	$ 16,433,489.85
Auxiliar de Servicios Generales - Piscicultura	$ 14,047,416.00	$ 14,609,312.64	$ 15,193,685.15	$ 15,801,432.55	$ 16,433,489.85
Contador	$ 4,800,000.00	$ 4,992,000.00	$ 5,191,680.00	$ 5,399,347.20	$ 5,615,321.09
Gerente	$ 12,000,000.00	$ 12,480,000.00	$ 12,979,200.00	$ 13,498,368.00	$ 14,038,302.72
Técnico en Producción Acuícola	$ 10,800,000.00	$ 11,232,000.00	$ 11,681,280.00	$ 12,148,531.20	$ 12,634,472.45
Total	$ 66,494,832.00	$ 69,154,625.28	$ 71,920,810.29	$ 74,797,642.70	$ 77,789,548.41

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Formalización Cámara de Comercio	$ 293,059.00	Fondo Emprender	Formalizacion Camara de Comercio en mes 1.
Pago Compra de concentrado Alimento para peces	$ 31,786,099.00	Fondo Emprender	Pago Compra de concentrado Alimento para peces en los meses del 2 al 7.
Pago Compra de Alevinos	$ 5,823,600.00	Fondo Emprender	Pago Compra de Alevinos en el mes 2.
Pago de arriendo	$ 1,920,000.00	Fondo Emprender	Pago de arriendo en los meses del 2 al 7.
Pago de Dotaciones	$ 300,000.00	Fondo Emprender	Pago de Dotaciones en el mes 5.
Pago de personal administrativo (Gerente - Administrador de Logistica - Celador - Contador)	$ 20,823,708.00	Fondo Emprender	Pago de personal administrativo (Gerente - Administrador de Logistica - Celador - Contador) en los meses del 2 al 7.
Pago de personal operativo (Auxiliar de Piscicultura - Técnico de Piscicultura)	$ 12,423,714.00	Fondo Emprender	Pago de personal operativo (Auxiliar de Piscicultura - Técnico de Piscicultura) en los meses del 2 al 7.
Pago de Publicidad	$ 1,666,000.00	Fondo Emprender	Pago de Publicidad en el mes 2.
Pago de Seguro Todo Riesgo	$ 80,000.00	Fondo Emprender	Pago de Seguro Todo Riesgo en el mes 3.
Pago de Sistema de Seguridad Industrial	$ 760,572.00	Fondo Emprender	Pago de Sistema de Seguridad Industrial en el mes 4.
Pago Jornales por Esvicerado	$ 360,000.00	Fondo Emprender	Pago Jornales por Esvicerado en el mes 6.
Pago Mantenimiento y Reparaciones	$ 120,000.00	Fondo Emprender	Pago Mantenimiento y Reparaciones en los meses 5, 6 y 7.
Pago Suministro de Oficina	$ 120,000.00	Fondo Emprender	Pago Suministro de Oficina en los meses 2,5 y 7,
Total:	**$**		

	76,476,752.00	