

**PLAN DE NEGOCIOS
ASOSANJOSE**



**CONTRATO 565 DE 2013
UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
SECRETARÍA DISTRITAL DE DESARROLLO ECONÓMICO
BOGOTÁ
JUNIO, 2014**

PRESENTACIÓN

Nombre del Proyecto:	COMERCIALIZACIÓN DE CACHAMA Y MOJARRA ROJA EN LA CIUDAD DE BOGOTA D.C. Y VILLAVICENCIA TRAVÉS DE LA ASOCIACIÓN.		
Nombre organización:	Asociación de Usuarios del Distrito de Adecuación de tierras de pequeña escala de la vereda San José - ASOSANJOSE		
Descripción Organización:	ASOSANJOSE, es una asociación integrada por 28 productores agropecuarios con conocimientos en la producción y comercialización de las especies cachama y mojarra roja en fresco.		
Representante Legal:	Fernando Amaya Ramírez		
RUT	Si		
Registro Cámara de Comercio:	En tramite		
Teléfonos de Contacto:	310 217 6142	Correo Electrónico:	

1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

UBICACIÓN	Acacías (Meta), vereda San José.
TIPO DE PROPIEDAD	Todos los productores adscritos a la asociación son propietarios de sus tierras, o en este caso de sus estanques o espejos de agua.
ÁREA	En total la organización reúne entre sus asociados 56 espejos de agua con medidas de 10 x 20 mts ² cada uno, con profundidad de 0,7 m.
TOPOGRAFÍA DESCRIPTIVA	Su topografía está compuesta por terrenos planos y pendientes. Las condiciones del suelo son aptas para la producción agrícola y pecuaria, gracias a que estos son arcillosos arenosos clasificados como ácidos.
SERVICIOS PÚBLICOS DOMICILIARIOS	Alcantarillado, agua, energía eléctrica.
VÍAS DE ACCESO	La ruta de acceso y salida de la vereda San José es una vía terciaria en buen estado que comunica con el municipio de Acacías, desde éste se toma la vía secundaria que comunica con la capital del Meta, la ciudad de Villavicencio, y de allí nos comunicamos a la ciudad de Bogotá D.C, para lo cual se cuenta con dos rutas de acceso a la capital del país, aunque solo una se

encuentra en condiciones óptimas para el transporte del producto.

2. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

IDEA DE NEGOCIO

Suplir el desabastecimiento de peces de la especie cachama y mojarra roja, generado por la contaminación y disminución del caudal de ríos, mediante la producción piscícola en espejos de agua que cumplen con la responsabilidad y coordinado manejo del recurso hídrico, para su posterior comercialización en fresco en los mercados de Bogotá D.C. y Villavicencio.

JUSTIFICACIÓN

Debido a la contaminación y disminución del caudal de los ríos en el país, se debió buscar una forma alternativa para la explotación de peces, evitando así la tradicional pesca de río y la extinción de algunas especies. De allí surgió la idea de desarrollar un proceso de producción piscícola en estanques o espejos de agua, logrando de esta manera un abastecimiento de carne de pez, necesario para satisfacer la demanda generada en los diferentes nichos de mercado del país y asegurando de esta manera una protección y conservación del medio ambiente.

Por ello ASOSANJOSE comercializa peces de la especie cachama y mojarra roja que son producidos en estanques de agua, verificando que la actividad piscícola haya sido desarrollada mediante la aplicación de las BPPA¹ y BPM² ayudando a proteger los caudales y ríos. Actualmente esta producción está destinada a satisfacer la demanda de la carne de pez a nivel nacional, especialmente de los municipios aledaños a Acacías, Meta.

Ahora ASOSANJOSE ha tomado la decisión de expandir los mercados en los cuales poder comercializar sus productos, enfocándose especialmente en los mercados de Villavicencio y Bogotá D.C, satisfaciendo parte de la demanda que generan los habitantes de dichas ciudades, y logrando de esta forma generar beneficios económicos para sus asociados y el reconocimiento de la asociación en otras ciudades del país.

¹Buenas Practicas de Producción Acuícola

² Buenas Prácticas de Manufactura

OBJETIVO GENERAL

Producir las especies de cachama y mojarra roja en estanques o espejos de agua, y venderlas en fresco en los mercados de Bogotá D.C. y Villavicencio mediante el establecimiento de alianzas comerciales.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Participar en el desarrollo de procesos concernientes a las Buenas Prácticas de Producción Acuícola.
- ✓ Establecer comunicaciones directas con actuales comercializadores de peces en las ciudades de Bogotá D.C. y Villavicencio.
- ✓ Lograr que la asociación sea reconocida en otros mercados, aparte de los que ya ha incursionado.

BENEFICIARIOS ESPERADOS

Los asociados serán los primeros beneficiarios ya que una expansión de mercado les permite aumentar la producción de la cachama y mojarra roja y por ende obtener mayores ingresos mejorando su calidad de vida. Los clientes, al obtener productos desarrollados bajo unos parámetros de calidad. Los consumidores finales, entre estos se encuentran los habitantes de la capital del país quienes logran satisfacer su necesidad consumiendo nuestros peces.

3. MERCADEO

ANÁLISIS DE MERCADO

Según la AUNAP (2013)³, la importación de peces para el consumo provenientes de Estados Unidos a bajo costo y con bajos controles en el mercado nacional, ocasiona que los precios para estos productos sean menores a los costos incurridos en la producción nacional de peces.

Para el caso de las exportaciones, la FAO (2014)⁴ determinó que las especies de peces que más se exportan son el camarón marino en fresco y entero, el cual tiene como destino

³Federación Colombiana de Acuicultores, Conservación Internacional, Autoridad Nacional de Acuicultura y Pesca, Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural & Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2013). Desarrollo de Estrategias para el incremento del consumo de pescados y mariscos provenientes de la acuicultura de Colombia, como alternativa viable de comercialización en el mercado doméstico. Rescatado de: <http://www.fao.org/docrep/019/as117s/as117s.pdf>

⁴FAO (2014). Visión general del sector acuícola nacional, Colombia. Rescatado de: http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_colombia/es#tcN700D1

Estados Unidos, Europa y Japón, seguido de las truchas que tienen como destino Estados Unidos y

La FAO (2014)⁵ establece que la comercialización de peces en Colombia, se realiza principalmente en las ciudades capitales como lo son Bogotá D.C., Medellín, Cali, Barranquilla y Bucaramanga, debido a que en estas ciudades se concentra cerca del (28%) de la población del país. La distribución de estos productos se realiza principalmente mediante lugares de venta establecidos, como los son las centrales de abastos, almacenes de cadena e hipermercados, supermercados y tiendas especializadas como las pescaderías. Además se debe tener en cuenta que en temporadas específicas la venta de peces se puede aumentar, especialmente en la temporada de cuaresma y semana santa durante la cual puede generar un aumento hasta del 60%⁶.

En la ciudad de Bogotá D.C, durante el año (2009)⁷ se comercializó un total de (10.398,47) toneladas de carne de pez, entre las principales especies comercializadas se encontraron la tilapia o mojarra roja destacándose con la mayor cantidad comercializada, con un total de (10.089,1) toneladas, y la cachama con la menor cantidad comercializada con un total de (10) toneladas.

INFOPECA (2010)⁸ determinó que durante el año 2009 los canales de distribución minoristas de la capital del país presentaron las siguientes cifras de ventas:

CANAL DE DISTRIBUCIÓN MINORISTA	VENTA EN Kg
Supermercados	30.155.500
Plazas de mercado	6.745.680
Pescaderías	781.200
Famas	34.560
TOTAL	37.716.940

Fuente: Elaboró INFOPECA

Para este mismo año INFOPECA determinó que una persona consumió 6,1 kg en el año; teniendo en cuenta esta cifra, y asumiendo que actualmente el consumo por habitante es el

⁵ FAO (2014). Visión general del sector acuícola nacional, Colombia. Rescatado de:
http://www.fao.org/fishery/countrysector/naso_colombia/es#tcN700D1

⁶ Gómez, Paula (2014). En semana santa se incrementa en 60% el consumo de pescado. Rescatado de:
http://www.larepublica.co/en-semana-santa-se-incrementa-en-60-el-consumo-de-pescado_110471

⁷ CFC/FAO/INFOPECA. (2010). El mercado de pescado en la ciudad de Bogotá. Recuperado de:
<http://www.infopesca.org/sites/default/files/complemento/publilibreacceso/284/Informe-Bogota.pdf>

⁸ CFC/FAO/INFOPECA. (2010). El mercado de pescado en la ciudad de Bogotá. Recuperado de:
<http://www.infopesca.org/sites/default/files/complemento/publilibreacceso/284/Informe-Bogota.pdf>.IBID

mismo que en el año 2009, la asociación destinará el 70% de su producción de cachama y mojarra roja, es decir la cifra de (11.578) kilos en el año, atendiendo la demanda aproximada de 1900 personas.

ANÁLISIS DE SECTOR.

Las producciones de países como Ecuador y Estados Unidos, se importan al país generando una afectación a la producción nacional, debido a que ingresan productos con menor precio a los costos incurridos en la producción de peces tales como la tilapia o mojarra roja.

En Colombia la actividad acuícola se representa principalmente por el cultivo de peces, esta actividad se denomina piscicultura, las principales especies desarrolladas mediante esta práctica son la tilapia o mojarra roja, la trucha, cachama y algunas especies nativas, además del cultivo del camarón, practica llamada camaronicultura⁹.

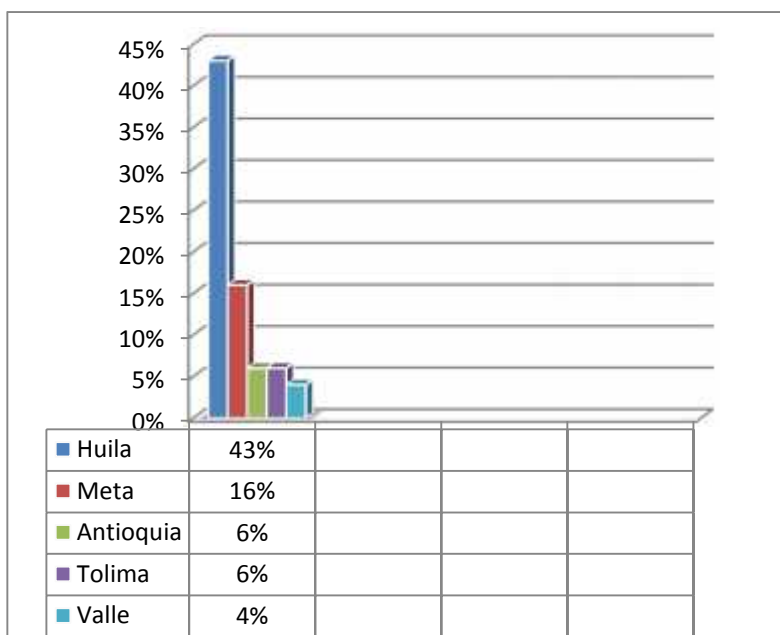
La AUNAP¹⁰, establece que el desarrollo de la actividad acuícola durante el año 2011 arrojó una cifra de (82.733) toneladas, de las cuales (74.159) toneladas correspondieron a la producción piscícola continental y (111) toneladas de piscicultura marina, además de una producción de (8.463) toneladas de camarón.

Según datos recientes (2011)¹¹ los departamentos de mayor producción piscícola en Colombia son el Huila con una participación del (43%) sobre el total de la producción, seguido de Meta (15%) y Antioquia (6%), tal como se demuestra en la siguiente gráfica:

⁹Desarrollo de Estrategias para el incremento del consumo de pescados y mariscos provenientes de la acuicultura de Colombia, como alternativa viable de comercialización en el mercado doméstico. IBID

¹⁰Desarrollo de Estrategias para el incremento del consumo de pescados y mariscos provenientes de la acuicultura de Colombia, como alternativa viable de comercialización en el mercado doméstico. IBID

¹¹Desarrollo de Estrategias para el incremento del consumo de pescados y mariscos provenientes de la acuicultura de Colombia, como alternativa viable de comercialización en el mercado doméstico. IBID



Fuente: Elaboración Equipo Económico con base en datos de AUNAP & FAO

La producción piscícola en el departamento del Meta, según el M.A.D.R. & la S.A.G.D.R.M (2012)¹², desde el año 2008 ha generado un aumento en los estanques o espejos de agua, pasando de 752 hectáreas del año (2011) a 834 del año (2012) utilizadas para dicho fin. Durante el año 2010 se evidenció una disminución en la producción de carne de pescado cercana a las 1.247 toneladas; ello se debió a los bajos precios pagados a los productores y a problemas con los trámites de licencia en los estanques. Pero para el año 2011, demostró un alza en la producción de especies como cachama y la tilapia o mojarra roja a consecuencia del aumento en la demanda de consumo per cápita.

¹² Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural & la Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural del Meta (2012). Evaluaciones agropecuarias, “Informe de coyuntura” años 2011-2012.

SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

Tipos de compradores

Empresas
y
comerciali-
zadores

Personas

Tales como:

- Pesqueras
- Restaurantes especializados
- Comercializadores de centrales de abastos
- Supermercados

- Amas de casa
- Empleaos
- Profesionales
- Independientes

Su decisión de compra depende de:

Para empresas y comercializadores depende de la demanda actual en el mercado que genere el producto, además del precio y calidad. También de la época del año ya que en los días de cuaresma se comercializa aún más la carne de pescado.

Las amas de casa toman su decisión tomando en cuenta el gusto que tienen sus familiares por la carne de pescado, el precio, calidad, platillo a preparar y su religión, debido a que en la semana santa los católicos consumen mayormente carne de pescado; situación similar ocurre para los empleados, profesionales e independientes, teniendo en cuenta el factor del tiempo que conlleva preparar el pescado.

Fuente: Elaboración Equipo Económico

OFERTA

PRODUCTO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	TIEMPO ESTIMADO PARA COMERCIALIZAR	OFERTA TOTAL ANUAL
Cachama	Kg.	4.132	6 meses	8.270
Mojarra roja	Kg.	4.132	6 meses	8.270
				16.540

PRODUCTO

	<p>Empresarización y construcción planes de negocios de organizaciones de pequeños y medianos productores del Meta. Contrato 565/2013</p>	 
<p>NOMBRE DEL PRODUCTO</p>	<p>PESCADO FRESCO Cachama Mojarra roja</p>	
<p>DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO</p>	<p>Forma: Presentación en canal fresca sin vísceras</p> <p>Tamaño y peso: 15 a 20 cm de largo x 10 a 15 cm de ancho Peso: Oscila entre 0.5 kg y 1 kg</p> <p>Olor: Marino fresco característico</p> <p>Sabor: Suave, puede variar de ligero a un poco más fuerte según la preparación.</p> <p>Color: La carne posee un color blanco característico, en branquias rojo brillante y los colores típicos de cada especie. Piel clara, brillante, elástica, firme al tacto.</p>	
<p>Características de inocuidad y calidad</p>	<p>Buenas Prácticas: Uso responsable y coordinado del manejo del recurso hídrico por medio del distrito de aguas al cual pertenecen; uso adecuado del suelo (uso agropecuario), conocimiento de la producción y selección de la especie; bienestar animal.</p>	

COMPOSICIÓN NUTRICIONAL	Fuente de Proteína (aminoácidos esenciales), de vitaminas A y D, tiamina (B ₁), riboflavina (B ₂), ácido nicotínico (B ₃), minerales tales como: Calcio, Hierro, Yodo, Fósforo, Magnesio entre otros; ácidos grasos esenciales.
PROPIEDADES NUTRICIONALES	Por su composición, el pescado, contribuye a una excelente alimentación siendo fuente principal de elementos esenciales para el correcto desarrollo y funcionamiento de los procesos celulares. Es uno de los alimentos más completos por la calidad y cantidad de nutrimentos que aporta. Siendo su contenido proteico de alto valor biológico y gran digestibilidad.
USO Y PREPARACIÓN	Uso: Principalmente para el consumo humano. Preparación: Múltiples preparaciones y recetas, varía de acuerdo a cada gusto culinario.
LUGAR DE PRODUCCIÓN	Municipio: Acacías-Meta, vereda San José.
	Organización Productiva: Asociación de Usuarios del Distrito de Adecuación de tierras de pequeña escala de la vereda San José - ASOSANJOSE
PRESENTACIÓN Y EMPAQUE	Presentación: Pescado fresco en canal, de aproximadamente 500gr., sin vísceras.
	Empaque: En bolsa plástica para refrigerar o en cavas de icopor para conservación.
PERECIDAD DEL PRODUCTO	Tiempo: Altamente perecedero, 1 ó 2 días máximo, fresco en refrigeración; hasta 3 días cuando esta cocido.
	Condiciones: En refrigeración y/o congelación por ser un alimento perecedero.
CLASIFICACIÓN DEL PRODUCTO	De Primera (% ó volumen) 90% aprox., solo se comercializa ésta clasificación.
	De Segunda o Pareja (%) 10% aprox., para autoconsumo.

PRECIO

COSTO DE MATERIA PRIMA				
PRODUCTO	UNIDAD	CANTIDAD SEMESTRAL	V/R UNITARIO	V/R ANUAL
CACHAMA	Kg.	8.270	\$4.320	\$35.726.400
MOJARRA O TILAPIA ROJA	Kg.	8.270	\$4.320	\$35.726.400
SUBTOTAL MATERIA PRIMA				\$71.452.800

COSTO DE MANO DE OBRA		
CARGO	SUELDO MENSUAL	SUELDO ANUAL
ADMINISTRADOR	\$950.000	\$11.400.000

VENDEDOR	\$688.000	\$8.256.000
SUBTOTAL MANO DE OBRA	\$1.638.000	\$19.656.000

COMERCIALIZACION	UNIDAD	CANTIDAD	V/R UNITARIO	TOTAL ANUAL
Transporte al centro de acopio	KILO	16.450	\$2.000	\$33.080.000
SUBTOTAL COMERCIALIZACION				\$33.080.000

COSTOS FIJOS	CANTIDAD	V/R MENSUAL	V/R ANUAL
Servicios públicos	3	\$29.000	\$348.000
Imprevistos			\$600.000
SUBTOTAL COSTOS FIJOS			\$948.000
TOTAL COSTO DEL PROCESO			\$125.136.800

La asociación comercializará la cachama y la mojarra roja al precio actual del mercado, el cual según Corabastos (2014)¹³, para la cachama por kilo se encuentra en \$7.000 pesos colombianos, y para la mojarra roja por kilo en \$6.500 pesos colombianos.

4. INVERSIONES

Plan de inversión del primer año

DETALLE	VALOR TOTAL	APORTE PROPIO	CREDITO	OTRAS FUENTES
Maquinaria y Equipo	\$6.000.000	\$6.000.000	--0--	--0--
Infraestructura	--0--	--0--	--0--	--0--

¹³Corabastos (2014). Registro histórico de precios. Recuperado de: <http://www.corabastos.com.co/historico/reportes/>

Accesorios y Otros	\$3.000.000	\$3.000.000		
Pre inversión (Estudios, licencias, marcas, constitución)	--0--	--0--	--0--	--0--
Capital de trabajo aproximado	\$125.136.800	\$80.136.800	\$20.000.000	\$20.000.000
Imprevistos	\$600.000	\$600.000	--0--	--0--
TOTAL	\$134.736.800	\$89.736.800	\$20.000.000	\$20.000.000

5. IDENTIFICACIÓN Y PREVENCIÓN DE RIESGOS

Los principales riesgos para el desarrollo de la producción y comercialización de ASOSANJOSE son:

- Falta de un transporte adecuado y propio para distribuir los productos.
- Mediana capacidad instalada de producción.
- El alza en los precios de la materia prima y nuevas tecnologías.
- Contaminación de los afluentes aledaños a las unidades productivas ocasionados por la explotación minero-energética.
- Importación de otras especies piscícolas a menor precio que generan un cambio de hábito en el consumo.

Las estrategias con las que cuenta ASOSANJOSE para enfrentar estos riesgos son: un acuerdo establecido con los transportadores para lograr un menor costo en el envío de la carga; la construcción de más espejos de agua por parte de los asociados para aumentar la cantidad a comercializar de los productos; capacitación a los productores asociados con procesos concernientes a las BPPA y BPM; vigilancia a los afluentes cercanos a las unidades productivas con el fin de alertar alguna anomalía de contaminación; incentiva el consumo de especies piscícolas nacionales.