

- **JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA**

Se pretende que, en un futuro, el negocio pueda adaptarse a la inestabilidad de la demanda, puesto que, aunque las instalaciones van a ser destinadas a la cría de la tenca, las mismas podrán ser aprovechadas para cultivar otras especies, lo cual permite diversificar la oferta en un futuro.

La idea en cuanto a la realización de la empresa es porque el precio de las especies es elevado en el mercado.

- **PROPUESTA DE VALOR**

Para lograr un posicionamiento exitoso se fundamentarán en aspectos no contemplados por la competencia y que representan el valor agregado del producto, relacionados con: el producto, servicio e imagen.

Queremos resaltar la responsabilidad empresarial en cuanto al conocimiento y garantía sobre el origen del producto (productores y comercializadores) ya que es común que el consumidor desconozca el origen del pescado (zona de cultivo).

- **NOMBRE DE LA EMPRESA**

**PRODUCTORA  
ACUICOLA**

- **DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA**

Nuestro producto es una especie de Tilapia que se cultiva en la zona del Soconusco con un peso promedio aproximado de 350 gramos, eviscerado, descamado y refrigerado empacado al vacío; comercializado a través de venta directa en carros móviles.

- **TIPO DE EMPRESA**

Ésta es una empresa comercial que forma parte de la industria alimentaria; en dicha industria se enfoca en la reproducción de peces, en este caso tilapia, ya que involucra el proceso de reproducción completa.

- **UBICACIÓN Y TAMAÑO DE LA EMPRESA**

Productora Acuicola estará ubicada Puerto Madero Km 18.5 Chis, 30830 Tapachula de Córdoba y Ordoñez, Mor. También está catalogada como una mediana empresa cuya cantidad de empleados con la que cuenta es de 60 miembros.

- **ANÁLISIS FODA**

<b>FORTALEZAS</b> 1.- Estricto cumplimiento de las normas de calidad y de higiene con el fin de garantizar la excelencia del producto. 2.- Capacidad instalada para el incremento de la producción con el fin de cubrir nuevos mercados. 3.- Bajos costos de producción, fácil acceso a materias primas e insumos a precios competitivos	<b>DEBILIDADES</b> 1.- Falta de trayectoria y de reconocimiento en el mercado 2.- Desconocimiento de los procesos de exportación y acceso a mercados internacionales 3.- Lenta recuperación de la inversión
<b>AMENAZAS</b> 1.- Cambios climáticos y desarrollo de nuevas enfermedades que incrementen la tasa de mortalidad de los cultivos.	<b>OPORTUNIDADES</b> 1.-Incremento del consumo de pescado por el reconocimiento de sus propiedades nutricionales

- **MISIÓN DE LA EMPRESA**

Existimos para ser el proveedor de pescado de Tilapia que busca satisfacer a Clientes y Consumidores a través de productos de calidad, llevándolos directamente al hogar, listos para preparar, con precios competitivos, personal idóneo que generara valor para clientes y socios.

- **VISIÓN DE LA EMPRESA**

En el año 2021 seremos reconocidos como el proveedor preferido de Tilapia y hemos logrado tener un reconocimiento de marca que permitirá hacer expansión de nuestro producto a nivel Nacional ofrecemos a nuestros clientes la satisfacción de sus necesidades, gustos y preferencias, mediante garantía de excelencia en servicio, selección de productos, calidad y precio.

- **OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

Corto plazo: Presentar la viabilidad del negocio, soportado en un plan estructurado que permita la consolidación de una idea que nació a partir de los conocimientos adquiridos.

Mediano plazo: Desarrollar una fuente de ingreso propia a través de la creación de una Empresa acuícola Productora de Tilapia, que tendrá como objeto social la producción y comercialización de pescado

Largo plazo: Alcanzar para el desarrollo y madurez del negocio en los aspectos de rentabilidad, producción, mercadeo.

- **VENTAJAS COMPETITIVAS**

- Resaltar la particularidad natural sin preservantes ni conservantes, que alteren o modifiquen las características físico químicas del productoll, la cual se logrará y asegurará en el proceso de levante y engorde.

- Valor agregado al producto a través de folletos publicitarios que indiquen diferentes formas de preparación del pescado (recetas), así como, consejos para su adecuada conservación.

- **PRODUCTOS Y/O SERVICIOS DE LA EMPRESA**

Asesores Comerciales debidamente uniformados y capacitados en el manejo y manipulación de alimentos conforme a las directrices de ley, con el conocimiento suficiente en la conservación y preparación del producto.

- **CALIFICACIONES PARA ENTRAR AL AREA**

- Experiencia en el área administrativa y de control de equipos.
- Experiencia en el área comercial y mercadeo
- Incluye el análisis del sector y del entorno, variables internas y externas del mercado que pueden afectar el desarrollo del proyecto, competencia, proveedores, canales de distribución, precios entre otros.

