



Administrar bien, pescar mejor

Claves para fortalecer pequeños negocios de pesca artesanal

Pacífico colombiano
Bajo Baudó, Chocó

Una comunidad con
visión de futuro



¿Qué es un negocio pesquero artesanal?

Un negocio pesquero artesanal es toda actividad económica relacionada con la **pesca artesanal** que genera ingresos. Puede ser **individual o colectiva** e incluye:

-  Captura.
-  Comercialización.
-  Procesamiento.
-  Conservación y almacenamiento.
-  Transporte.
-  Venta directa o en asociación.

Herramientas básicas para organizarse



¿Qué se debe administrar?

-  Producción Tiempos de faena, artes, especies, tallas
-  Equipos Redes, motores, gasolina, empaques
-  Finanzas Ingresos, gastos, utilidad, ahorro
-  Personal Trabajo familiar/colectivo, roles y tiempos
-  Logística Transporte, hielo, conservación del producto
-  Comercialización Precios, clientes, mercados, puntos de venta

¿Por qué es importante administrar bien?

- ✓ Evalúa si el negocio es rentable
- ✓ Permite tomar decisiones claras (compras, inversiones)
- ✓ Facilita acceder a apoyos, créditos o proyectos
- ✓ Genera confianza con clientes y aliados
- ✓ Reduce pérdidas, mejora precios y valor del esfuerzo

- Anotar todo: ingresos, gastos, cambios
- Separar dinero del negocio del personal
- Planificar cada faena
- Conservar bien el pescado para buen precio
- Vender directo o en grupo, evitar intermediarios

Consejos clave para pescadores/as

Fortalecer el negocio con visión de futuro.

Diversificar: ahumados, fileteo, piangua, ecoturismo

Usar WhatsApp o redes sociales

Capacitarse en administración o trazabilidad

Vincularse con organizaciones locales o cooperativas

Un pequeño negocio de pesca artesanal bien administrado genera no sólo ingresos, sino estabilidad, independencia y orgullo.