

**“RESILIENCIA DE LA ECONOMÍA AZUL Y DEL ECOSISTEMA  
COSTERO DEL NORTE DE HONDURAS”**

**PLAN DE NEGOCIOS DE  
MARIÓN**

<b>INVERSIÓN TOTAL: L 941,730.00</b>		
<b>TERMINO DE LA INVERSIÓN: 5 AÑO</b>		
<b>VECINOS DE MARIÓN</b>	<b>L 334,500.00</b>	<b>35.5%</b>
<b>GOAL</b>	<b>L 607,230.00</b>	<b>64.5%</b>
	<b>L 941,730.00</b>	<b>100%</b>

Fecha: 10 de julio del 2019

Elaborado por: Asociación Goal Internacional.

## CONTENIDO

<b>I. RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Datos Generales de empresa Marión.....</b>	<b>5</b>
<b>2.2 Organización y equipo directivo.....</b>	<b>6</b>
2.2.1 Figura de la junta directiva de MARIÓN.....	6
<b>III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.....</b>	<b>6</b>
<b>3.1 Descripción del Producto actual.....</b>	<b>6</b>
<b>3.2 Condiciones actuales de producción.....</b>	<b>6</b>
<b>3.3 Estrategia de comercialización actual.....</b>	<b>7</b>
3.3.1 Indicadores del negocio actual.....	7
<b>IV ANÁLISIS DE MERCADO .....</b>	<b>8</b>
<b>4.1 Definición de Producto.....</b>	<b>8</b>
<b>4.2 Demanda Nacional .....</b>	<b>8</b>
<b>V RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.....</b>	<b>9</b>
<b>5.2 Definición y priorización de problemas .....</b>	<b>9</b>
<b>5.3 Análisis de causas.....</b>	<b>10</b>
<b>VI PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.....</b>	<b>11</b>
<b>6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio .....</b>	<b>11</b>
6.3.1 Jaiba .....	11
6.3.2 Pescado Rojo y Blanco: Entero.....	11
<b>6.4 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.....</b>	<b>12</b>
6.4.1 Obras físicas.....	12
6.4.2 Maquinaria y equipo.....	12
6.4.3 Herramientas .....	12
6.4.4 Inversiones Productivas .....	13
<b>6.5 Organización.....</b>	<b>13</b>

6.5.1	Organización para el trabajo.....	14
6.5.2	Estructura Organizativa del Negocio.....	14
6.6	Finanzas: .....	16
6.7	Costos:.....	16
6.8	Mercadeo .....	16
6.9	Estrategia de comercialización. ....	16
6.7	Estrategia De Capitalización Y Sostenibilidad .....	17
VII	EXPECTATIVA FINANCIERAS.....	17
7.1	Proyección de acopio de Jaiba, pescado rojo y blanco para los primeros 5 años. 17	
7.2	Proyección de ventas.....	18
7.3	Proyección de ingresos.....	18
7.4	Costos financiero.....	18
7.5	Costo de Producción.....	19
7.6	Flujo de caja del negocio.....	21

## I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio refleja el resultado de un diagnóstico realizado a la “**Empresa Asociativa campesina de producción Vecinos de Marión**” la cual desnudo las falencias y fortalezas existentes en la misma, en este diagnóstico se analizó la parte organizacional y operativa del negocio permitiendo desarrollar de manera puntual un plan de acción que facilitara el mejor uso de los recursos existentes así como detalla las inversiones puntuales y el desarrollo de capacidades necesarias para poder estructurar un negocio rentable para todos los socios de dicha empresa.

Según los datos arrojados por el diagnóstico aplicado, su mayor problema está en el aspecto de finanzas por la falta de algunos controles administrativos, deficiencia en mercadeo y producción.

El negocio que se promoverá será la captura, compra y venta de Jaiba, pescado rojo y blanco el cual se venderá a FROZEN FOODS y otros Mercados formales como ser WAL-MART Y SUPERMERCADOS LA COLONIA.

Para desarrollar este negocio será necesario la inversión de LPS 78,585.02 distribuido en la compra de neveras, básculas, así como también parte de este monto lo representa capital de trabajo.

Según las proyecciones de ingresos y egresos, flujo de efectivo proyectado para 5 años el proyecto obtendrá un VAN: L. 120,898.47 y una TIR de 25.46% lo que concluye que el proyecto es financieramente sostenible en el largo plazo y que es económicamente factible invertir en el mismo porque se recuperara el capital invertido, pagar el préstamo solicitado y poder obtener una tasa de retorno superior a la tasa pasiva ofrecida por el sistema financiero privado nacional.

## II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES

La “**Empresa Asociativa campesina de producción Vecinos de Marión**” tiene su domicilio en la comunidad de Marión, municipio de Tela, Departamento de Atlántida y cuenta con una membresía de 11 Miembros.

La Empresa de Marión fue constituida legalmente, mediante resolución No. 7448 el 15 de abril del 2010. MARION es una empresa que se creó con la iniciativa de un grupo de pescadores de la comunidad de Marión, quienes bajo gestiones lograron la construcción de un pequeño centro de acopio destinada a la limpieza, acopio de Jaiba, pescado rojo y blanco.

### 2.1 Datos Generales de empresa Marión

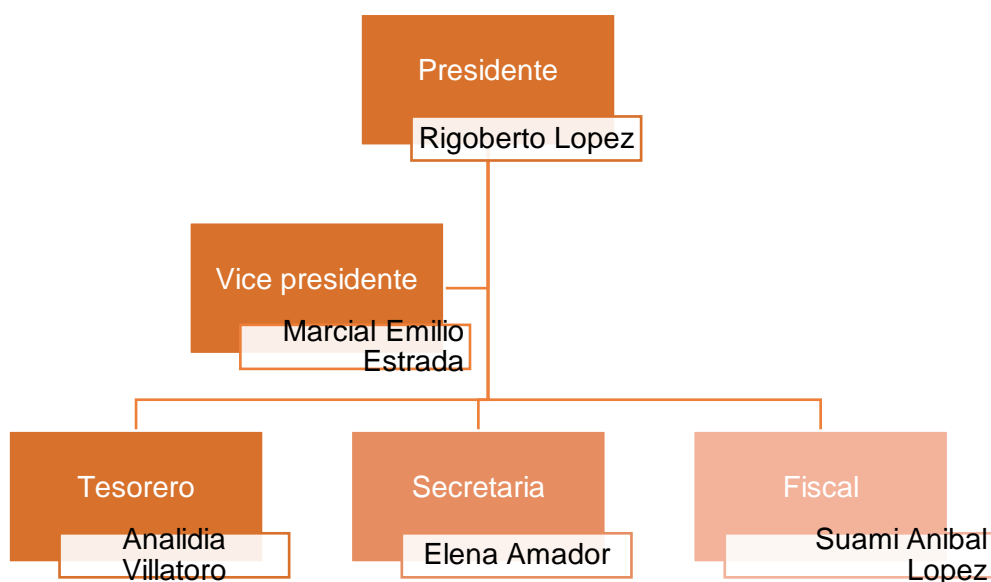
<b>Nombre o Razón Social de la Organización</b>		<b>“Empresa Asociativa campesina de producción Vecinos de Marión”</b>
<b>Tipo de Organización</b>		Empresa Asociativa
<b>No. Personería Jurídica</b>		Resolución No. 7448, el 15 de Abril del año 2010.
<b>Dirección Completa</b>	<b>Localidad: Marión</b>	Frente a la escuela pública Francisco Morazán, al norte de la iglesia hermanos unidos en Cristo.
<b>Municipio:</b>		Tela.
<b>Departamento</b>		Atlántida.
<b>Representante Legal</b>		Rigoberto López.
<b>Teléfono Fijo/Celular</b>		504 9711-3425

Actualmente Marión cuenta con un centro de acopio medianamente equipado para la limpieza de pescado y Jaiba, cuentan con dos hieleras una de 300 libras y la otra de 600 libras, una balanza con capacidad de 20 libras y una mesa de plástico.

### 2.2 Organización y equipo directivo.

La máxima autoridad lo constituye la asamblea general que se reúne quincenalmente para tomar decisiones, a la vez cuenta con una junta directiva y una junta de vigilancia la cual se reúnen cada semana para abordar temas de importancia de la misma.

2.2.1 Figura de la junta directiva de MARIÓN.



## III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

### 3.1 Descripción del Producto actual.

Actualmente los productos que vendes los pescadores socios de Marión son: Jaiba pescado rojo y pescado blanco entero (caguacha, tilapia gris, copetona, vareteado, robalo), sin procesar (eviscerado y con escamas) al público en general que llega a comprar a la tienda de consumo.

### 3.2 Condiciones actuales de producción

El proyecto MIPESCA “Resiliencia de la Economía Azul y del Ecosistema Costero del Norte de Honduras” financiado por el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) con RECURSO DEL FONDO NORDICO (NDV).

Los pescadores socios de Marión dependen en su mayoría de la pesca artesana, la cual se realiza de tres a cuatro veces por semana, esta actividad se practica en grupos de tres o cuatro personas, las cuales se organizan en lanchas logrando una captura aproximada de 30 a 50 libras por lancha.

De la producción total, el 60% lo representa la captura de Jaiba el 25% representa pescado rojo y el 15% pescado blanco aproximadamente. Se estima una producción semanal de de 3,375 libras como mínimo, al momento de la captura el pescado y la Jaiba es puesto en hielo donde muere, luego es eviscerado y posteriormente se preserva en hielo para mantenerlo fresco y de esta forma ponerlo a la venta en su tienda.

### 3.3 Estrategia de comercialización actual

Los pescadores artesanales socios de Marión después de la faena llevan su producto a la tienda de ventas en donde es pesado y puesto a la venta, la mayoría de veces el pago se hace de contado y algunas veces se hace dos días después de la entrega. Al socio se le compra a un precio más bajo del precio de venta calculando un margen de 20 % esto permite pagar las obligaciones salariales de la persona encargada de la tienda y gastos administrativos que se incurren durante la operación.

Cabe resaltar que regularmente el pescado se vende diariamente esto permite que los pagos también sean de contado, las utilidades recibidas durante el año se utilizan para reponer activos dañados durante el año o son divididas entre los socios de la cooperativa.

#### 3.3.1 Indicadores del negocio actual

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN
De producción	La producción de Jaiba y escama es de 3,375 libras semanales, las cuales se comercializan de manera local.
De productividad	Actualmente para comercializar una libra de Jaiba se necesita 0.25 libras de hielo y para comercializar una libra pescado fresco se

	necesitan una libra de hielo, también se registra una pérdida de un 5% por daños mecánicos y deshidratación.
<b>De Calidad</b>	Actualmente la calidad es baja ya que no se toman en consideración alguno requerimientos de manejo de mariscos por falta de equipo y embarcaciones adecuadas para su transporte desde el momento de la faena
<b>De costos</b>	El pescador socio de Marión no maneja sus costos de producción.

## IV ANÁLISIS DE MERCADO

### 4.1 Definición de Producto

Marión comercializara Jaiba entera y pescados (pescado blanco y pescado rojo):

- Jaiba entera
- Pescado Rojo: Entero en hielo, eviscerado, y con escama.
- Pescado Blanco: Entero en hielo, eviscerado, y con escama.

### 4.2 Demanda Nacional

La pesca en Honduras se orienta a la pesca de mariscos (langosta, camarón, pescado blanco y pescado rojo) en forma industrial; más una modesta pesca artesanal en el litoral norte y extensos cultivos artificiales de camarón para la exportación principalmente en el litoral pacífico.

La demanda de estos productos es muy alta la cual no se suple por completo debido a que no existe en la zona un sistema integral de calidad y manejo del producto; también las empacadoras existentes en el litoral tienen un mercado internacional y no se distribuye el producto terminado a nivel nacional.

Un gran porcentaje de pescadores artesanales no están totalmente equipados, lo que causa que estos vendan a intermediarios su faena y por ultimo a los restaurantes, hoteles, etc.



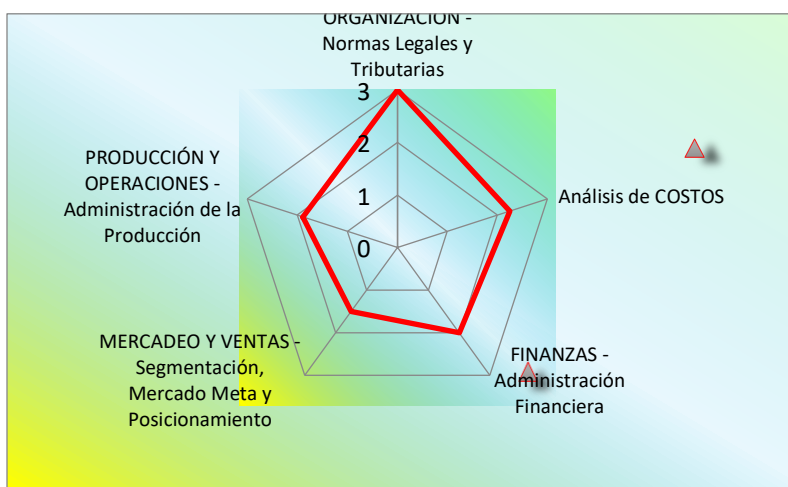
El consumo de pescado y derivados es de todo el año, aunque hay temporadas de mayor como son: semana santa y feriados extendidos, aunque esto no marca un parámetro definido, ya que los mariscos son parte de dieta alimenticia de los hondureños en especial el pescado entero y filete.

## V RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.

Se aplicó una herramienta diagnostica donde se consideraron cinco aspectos de relativa importancia para el buen funcionamiento de la Cooperativa, formulando una serie de preguntas en cada uno de los aspecto, a cada pregunta se le asignó un valor del 0 al 3 siendo cero el más bajo y tres el máximo valor de acuerdo al nivel de satisfacción.

Los aspectos son los siguientes: administrativas, costos de producción, producción, mercadeo y organización.

### 5.1 Grafica diagnóstico de Marión.



Como se observa en la gráfica La Empresa Vecinos de Marión presenta falencias acentuadas en Mercadeo y Ventas, Producción y operaciones además que no poseen el área financiera y análisis de costos son aspecto con posibilidades de mejora marcados, encaminado a resolver estos problemas se diseñó el plan de mejora.

### 5.2 Definición y priorización de problemas

- a. Mercadeo y ventas: este aspecto depende mucho de la producción, en el caso de Marión se ha limitado su mercado a las personas que se acercan a la tienda a comprar.
- b. Administración financiera: pese a que han recibido previas capacitaciones sobre controles administrativos y tienen controles manuales que les permite conocer su situación financiera, es necesario implementar controles sistematizados o digitales que sean legibles al momento de solicitar un crédito y sean menos fáciles de manipular.
- c. Producción y operaciones: en este aspecto según la herramienta aplicada se limita la producción a la capacidad de ventas de la tienda, además en este momento no cuentan con el equipo e instalaciones necesarias para poder ofrecer otros productos como filete o chuleta de pescado.

### 5.3 Análisis de causas.

Falta de empoderamiento por parte de los socios, existen varias causas probables para que se de este problema:

- Falta de liderazgo
- Malas decisiones
- Falta de claridad de cómo hacer negocios

No han digitalizado el sistema de contabilidad.

- Falta de exigencia de los socios
- Falta de conocimiento de los beneficios
- No saben cómo hacerlo
- La inversión es alta

No tienen mercado seguro para comercializar su producción.

- Falta de producto que ofrecer

- No cuentan con el equipo necesario
- Falta de interés por parte de los socios
- No cumplen con las exigencias de los clientes.

## **VI PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.**

### **6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio**

La empresa Vecinos de Marión se dedicara a la captura, compra y venta de Jaiba, pescado rojo y blanco entero fresco, acopiando y limpiando en su centro de acopio.

### **6.2 Definición del producto**

El producto que se comercializara es el siguiente:

- Jaiba entera.
- Pescado entero blanco y rojo (Caguacha, Robalo, Tilapia Gris, Copetona y Vareteado). Este será distribuido entero y con las requisitos de calidad establecidos por los clientes.

### **6.3 Definición del proceso**

#### **6.3.1 Jaiba**

La producción de Jaiba inicia con la recepción de las Jaibas vivas las que se son clasificadas por tamaño para respetar el estándar mínimo de talla establecida de 12 cm de espina a espina; luego se sumergen en tanques para la prueba de flotabilidad para descartar las jaibas huecas; el proceso de clasificación no debe durar más de dos horas.

#### **6.3.2 Pescado Rojo y Blanco: Entero.**

El proceso de manipulación de pescado fresco, es el siguiente:

- a) Recepción: el pescado fresco se recibe con hielo, entero, con escama, agallas, desangrado y eviscerado realizándose posteriormente una inspección organoléptica,
- b) El pescado fresco es puesto en hielo y se sumerge en una solución de cloro de 10 a 50 ppm.
- c) Inspección y limpieza: al pescado fresco se le quitan las agallas, escamas, limpieza de vísceras, cúmulos de sangre u otra materia extraña.

- d) Lavado: se lava con agua y cloro de 10-50 ppm, luego se sumerge en agua fría,
- e) Tanques de enfriamiento: Son preparados previamente en agua potable, se aplica hielo procurando mantener temperaturas no mayores a 14°C, luego se deja reposando, hasta que esté listo para ser empacado.
- f) Pesado y empacado: Se empaca por tamaño y especie en cajas.
- g) Embarque: Se realiza en contenedores refrigerados a temperatura mínima de -20° C (FAO, 2014).

## 6.4 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.

### 6.4.1 Obras físicas

El área del centro de acopio es de 30 m<sup>2</sup>. La capacidad instalada de procesamiento es de 4,000 libras de jaiba y pescado fresco por día.

### 6.4.2 Maquinaria y equipo

En la siguiente tabla se detalla lo que Marión necesita para poner en marcha su negocio.

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
<b>Maquinaria y Equipo</b>					
1	Neveras de 200 libras	Unidad	7	2,400.00	L. 16,800.00
2	Balanza 40 libras	Unidad	2	1450.00	L. 2,900.00
<b>Sub total</b>					<b>L. 19,700.00</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>					<b>L. 19,700.00</b>

### 6.4.3 Herramientas

A continuación se presenta los requerimientos de Herramienta para la implementación de este Plan de Negocios:

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total
1	Bascula de colgar	C/U	2	6072.00	12,144.00
2	Pares de botas de hule	C/U	10	281.38	2,813.82
3	Guantes (Productos fríos).	C/U	4	112.70	450.80
4	Carretas de mano	C/U	1	1368.50	1,368.50

	<b>TOTAL HERRAMIENTAS (%) L.</b>	<b>18,885.02</b>
--	----------------------------------	------------------

#### 6.4.4 Inversiones Productivas

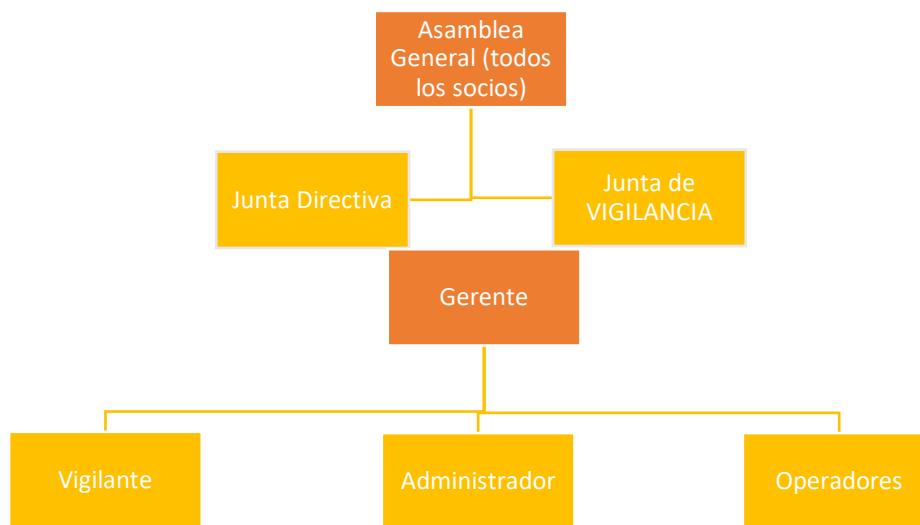
El siguiente cuadro muestra los detalles del resumen del cuadro de inversión destinados para las inversiones productivas.

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
<b>INVERSIONES PRODUCTIVAS</b>					
1	Materia prima	Global	1	30,000.00	L. 30,000.00
2	Mano de obra	Días	2	5,000.00	L. 10,000.00
<b>Sub total</b>					<b>L. 40,000.00</b>

#### 6.5 Organización

Para poder obtener una armonía empresarial será necesario tener los actores necesarios que dirijan la operación.

### Estructura organizativa propuesta.



#### 6.5.1 Organización para el trabajo

La Empresa Vecinos de Marión contará con un consejo de administración el cual se reunirá cada 15 días para revisar indicadores de venta, indicadores de costos, márgenes, desempeño del personal, lo que permitirá la toma de decisiones de alto nivel y direccionar la empresa. Este consejo directivo marcará las pautas que deberá seguir el gerente quien gobernará la parte operativa del negocio teniendo la responsabilidad de tomar las mejores decisiones del día a día en el negocio.

En la parte operativa contará con personal temporal capacitado en el área de proceso los cuales deberán ser pagados por producto completado de acuerdo a la demanda de los clientes, también contará con personas permanentes asignadas a diferentes labores especializadas en áreas específicas, como el área gerencial donde existirá un gerente general, en el área administrativa un Administrador y en el área de seguridad dos vigilantes.

#### 6.5.2 Estructura Organizativa del Negocio.

A continuación la descripción del personal para el proceso productivo y comercialización:

**Consejo de administración:** este consejo será en el área operativa la máxima autoridad en la empresa y estará compuesto por cinco personas:

- Presidente de junta directiva de Marión.
  - Secretario de la junta directiva de Marión.
  - Tesorero de la junta Directiva de Marión.
  - Gerente de la planta.
  - Administrador.
- ✓ **Gerente:** será el encargado de transmitir las direcciones planteadas por el consejo administrativo y manejo de personal dentro de la empresa.
- ✓ **Administrador:** será el responsable de tareas económicas y financieras, supervisado por el gerente y consejo administrativo.
- ❖ Administrar correctamente los fondos de la empresa.
  - ❖ Realizar los cobros y pagos de los servicios a proveedores.
  - ❖ Tener pendiente que todo pago que haga deberá, acompañar un recibo o factura debidamente firmado y sellado.
  - ❖ Hacer los depósitos en la respectiva cuenta bancaria a favor del proyecto.
  - ❖ Mantener activas las cuentas bancarias necesarias para el manejo proyecto.
  - ❖ Autorizar junto con el gerente los pagos de bienes y servicios.
  - ❖ Presentar informes quincenales en las sesiones ordinarias de consejo de administración.
  - ❖ Mantener al día los libros contables.
- ✓ **Operadores,** será el personal diurno encargado del procesamiento de mariscos, con un horario flexible de acuerdo a la demanda existente.

Para realizar las siguientes actividades:

- ❖ Recibimiento del pescado y calidad del producto
- ❖ Clasificación
- ❖ Pesado
- ❖ Empaque
- ❖ Almacenamiento

**Vigilantes:** estarán asignados a tareas estrictas de guardar el orden en la planta después de las labores procesamiento, habrá dos turnos (diurno y nocturno)

### 6.6 Finanzas:

En esta área se considera vital ya que es necesario medir constantemente el funcionamiento productivo de la empresa para poder tomar decisiones.

- Se está planificando una jornada de capacitación financiera en la cual participara el gerente y administrador de la empresa.
- Se instalara el sistema operativo Mónica el cual se utilizara para generar reportes y llevar los controles administrativos necesarios.

### 6.7 Costos:

Con la instalación del sistema Mónica se prevé un módulo que permite conocer los costos de operación y generar reportes graduales de la operación.

### 6.8 Mercadeo

Se están generando alianzas comerciales con tres clientes potenciales dos para mercado nacional y un tercero para exportación con esto se garantiza la compra permanente del producto, dependerá mucho de la constancia de las entregas y mantener la calidad del producto para poder crear confianza y fidelidad del comprador.

Se dotara de una unidad de frio móvil que permitirá mantener la cadena de frio y así cumplir con las exigencias de mercados más selectivos como los supermercados.

### 6.9 Estrategia de comercialización.

- ✓ **Producto:** Jaiba, pescado blanco y rojo entero limpio, listo para consumir y su reventa.
- ☐☐ **Precio:** la unidad de Jaiba se estima en 2.8 lps a granel, la libra de pescado entero rojo a Lps 33.00 y pescado entero blanco a Lps. 28.00, estos precios se determinaron por el historial o antecedentes que se manejan durante los cinco últimos años; también coinciden con los costos de producción del cada producto enlistado.



□□ **Plaza:** será para los supermercados La Colonia, Wal-Mart y distribuidor FROZEN FOODS, en La Ceiba y San Pedro Sula.

□□ **Promoción:** visita y oferta a los clientes de manera constante.

### La Estrategia

Se ofrecerá a los clientes un producto de alta calidad, que cumpla con las expectativas particulares de cada cliente en el sentido de precios competitivos, volúmenes, características deseadas y constancia de entrega.

### 6.7 Estrategia De Capitalización Y Sostenibilidad

La empresa Vecinos de Marión se capitalizara reteniendo como mínimo el 5% anual de las utilidades en las ventas por un periodo máximo de 2 años hasta haber recuperado la inversión.

En este punto los socios podrán reinvertir estos fondos en otras actividades que se consideren prioritarias para ese momento, el manejo de estos fondos y el porcentaje elegido por los socios estarán sujetos al Reglamento Interno de la empresa Vecinos de Marión.

### VII EXPECTATIVA FINANCIERAS

Se proyecta un acopio de 3,375 libras semanales de Jaiba y pescado, de los cuales 2,025 libras de Jaiba y 1,350 de pescado rojo y blanco. se estima una produccion de ocho meses durante el año previendo el estado climatico que afecta la actividad pesquera.

#### 7.1 Proyección de acopio de Jaiba, pescado rojo y blanco para los primeros 5 años.

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Jaiba	0	55,620	61,182	67,300	74,030	81,433
Pescado Fresco Rojo	0	41,715	45,887	50,475	55,523	61,075

<b>Pescado Fresco Blanco</b>	0	20,023	22,026	24,228	26,651	29,316
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>117,358</b>	<b>129,094</b>	<b>142,003</b>	<b>156,204</b>	<b>171,824</b>

## 7.2 Proyección de ventas.

Las ventas estan proyectadas tomando en cuenta un 3% de perdidas por calidad, daños mecanicos y deshidratacion.

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
<b>Incremento anual (%)</b>			10%	10%	10%	10%
<b>Jaiba</b>	0	54,000	59,400	65,340	71,874	79,061
<b>Incremento anual (%)</b>			10%	10%	10%	10%
<b>Pescado Fresco Rojo</b>	0	40,500	44,550	49,005	53,906	59,296
<b>Incremento anual (%)</b>			10%	10%	10%	10%
<b>Filete de pescado</b>	0	19,440	21,384	23,522	25,875	28,462
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>113,940</b>	<b>125,334</b>	<b>137,867</b>	<b>151,654</b>	<b>166,820</b>

## 7.3 Proyección de ingresos.

PRODUCTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
<b>Jaiba</b>					
Precio unitario (L)	2.80	2.94	3.09	3.24	3.40
Cantidad (u)	54,000.00	59,400.00	65,340.00	71,874.00	79,061.40
<b>SUBTOTAL 1</b>	<b>151,200.00</b>	<b>174,636.00</b>	<b>201,704.58</b>	<b>232,968.79</b>	<b>269,078.95</b>
<b>Pescado Fresco Rojo</b>					
Precio unitario (L)	33.00	34.65	36.38	38.20	40.11
Cantidad (U)	40,500.00	44,550.00	49,005.00	53,905.50	59,296.05
<b>SUBTOTAL INGRESOS 2</b>	<b>1,336,500.00</b>	<b>1,543,657.50</b>	<b>1,782,924.41</b>	<b>2,059,277.70</b>	<b>2,378,465.74</b>
<b>Pescado Fresco Blanco</b>					
Precio unitario (L)	28.00	29.40	30.87	32.41	34.03
Cantidad (U)	19,440.00	21,384.00	23,522.40	25,874.64	28,462.10
<b>SUBTOTAL INGRESOS 3</b>	<b>544,320.00</b>	<b>628,689.60</b>	<b>726,136.49</b>	<b>838,687.64</b>	<b>968,684.23</b>
<b>TOTAL INGRESOS L.</b>	<b>2,032,020.00</b>	<b>2,346,983.10</b>	<b>2,710,765.48</b>	<b>3,130,934.13</b>	<b>3,616,228.92</b>
<b>Tasa Anual Ponderada de Crecimiento</b>		15.50%	15.50%	15.50%	15.50%

## 7.4 Costos financiero.

Se calculo el costo financiero tomando en cuenta el capital de trabajo necesario para arrancar el negocio.

Monto a financiar	40,000.00
Tiempo de préstamo	5
unidad de tiempo	Años
tasa de interés por unidad de tiempo	19%
<b>CUOTA CONSTANTE</b>	<b>13,082.01</b>

1,090.17

Año	1	2	3	4	5
<b>Cuota constante</b>	13,082.01	13,082.01	13,082.01	13,082.01	13,082.01
<b>Amortización de capital</b>	5,482.01	6,523.59	7,763.07	9,238.05	10,993.28
<b>Intereses</b>	7,600.00	6,558.42	5,318.94	3,843.95	2,088.72
<b>Saldo</b>	34,517.99	27,994.41	20,231.34	10,993.28	0.00

## 7.5 Costo de Producción.

	AÑO				
	1	2	3	4	5
<b>COSTOS PRODUCCIÓN</b>					
Tasa Anual Ponderada de Crecimiento		15.50%	15.50%	15.50%	15.50%
<b>REC.FISCOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>1,801,531.80</b>	<b>2,080,769.23</b>	<b>2,403,288.46</b>	<b>2,775,798.17</b>	<b>3,206,046.89</b>
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INSUMOS	151,286.40	174,735.79	201,819.84	233,101.91	269,232.71
compra de producto	1,650,245.40	1,906,033.44	2,201,468.62	2,542,696.26	2,936,814.18
EMPAQUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>MANO DE OBRA PRODUCCION</b>	<b>90,000.00</b>	<b>103,950.00</b>	<b>120,062.25</b>	<b>138,671.90</b>	<b>160,166.04</b>
TOTAL MANO DE OBRA	90,000.00	103,950.00	120,062.25	138,671.90	160,166.04
<b>TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN</b>	<b>1,891,531.80</b>	<b>2,184,719.23</b>	<b>2,523,350.71</b>	<b>2,914,470.07</b>	<b>3,366,212.93</b>
<b>COSTOS ADMINISTRACION</b>					
<b>GENERALES</b>	<b>32,400.00</b>	<b>37,422.00</b>	<b>43,222.41</b>	<b>49,921.88</b>	<b>57,659.78</b>
Papelería	6,000.00	6,930.00	8,004.15	9,244.79	10,677.74
Gastos de celular	12,000.00	13,860.00	16,008.30	18,489.59	21,355.47
Set de Limpieza	14,400.00	16,632.00	19,209.96	22,187.50	25,626.57
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>SALARIOS ADMINISTRACION</b>	<b>2,000.00</b>	<b>2,310.00</b>	<b>2,668.05</b>	<b>3,081.60</b>	<b>3,559.25</b>
pago energia Electrica	2,000.00	2,310.00	2,668.05	3,081.60	3,559.25
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>ALQUILERES</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL COSTOS ADMINISTRACIÓN</b>	<b>34,400.00</b>	<b>39,732.00</b>	<b>45,890.46</b>	<b>53,003.48</b>	<b>61,219.02</b>
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>					
Amortización de capital	5,482.01	6,523.59	7,763.07	9,238.05	10,993.28
Intereses	7,600.00	6,558.42	5,318.94	3,843.95	2,088.72
<b>TOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>13,082.01</b>	<b>13,082.01</b>	<b>13,082.01</b>	<b>13,082.01</b>	<b>13,082.01</b>
<b>IMPREVISTOS</b>					
PORCENTAJE SOBRE INGRESOS	0%	0%	0%	0%	0%
<b>TOTAL COSTOS IMPREVISTOS</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>1,939,013.81</b>	<b>2,237,533.24</b>	<b>2,582,323.18</b>	<b>2,980,555.56</b>	<b>3,440,513.96</b>
<b>DEPRECIACIÓN</b>					
Obras físicas	2,025.00	2,025.00	2,025.00	2,025.00	2,025.00
Mobiliario	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Maquinaria y equipo	20,124.00	20,124.00	20,124.00	20,124.00	20,124.00
Herramientas	3,882.42	3,882.42	3,882.42	3,882.42	3,882.42
Vehículos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	<b>26,031.42</b>	<b>26,031.42</b>	<b>26,031.42</b>	<b>26,031.42</b>	<b>26,031.42</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>1,965,045.23</b>	<b>2,263,564.66</b>	<b>2,608,354.60</b>	<b>3,006,586.98</b>	<b>3,466,545.38</b>

## 7.6 Flujo de caja del negocio.

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>		2,032,020.00	2,346,983.10	2,710,765.48	3,130,934.13	3,616,228.92
Costos producción		1,891,531.80	2,184,719.23	2,523,350.71	2,914,470.07	3,366,212.93
Costos administración		34,400.00	39,732.00	45,890.46	53,003.48	61,219.02
Depreciación		26,031.42	26,031.42	26,031.42	26,031.42	26,031.42
Intereses		7,600.00	6,558.42	5,318.94	3,843.95	2,088.72
<b>Costos Operativos</b>		1,959,563.22	2,257,041.07	2,600,591.53	2,997,348.93	3,455,552.10
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	0.00	72,456.78	89,942.03	110,173.95	133,585.20	160,676.82
Impuestos	0.00	18,114.19	22,485.51	27,543.49	33,396.30	40,169.21
<b>UTILIDAD NETA</b>	0.00	54,342.58	67,456.52	82,630.46	100,188.90	120,507.62
Depreciación		26,031.42	26,031.42	26,031.42	26,031.42	26,031.42
Inversión inicial	-278,045.46					
Inversión capital de trabajo	-42,965.25					42,965.25
Préstamo	40,000.00					0.00
Amortización de préstamo	0.00	-5,482.01	-6,523.59	-7,763.07	-9,238.05	-10,993.28
Valor de desecho (residual)						32,180.00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	-281,010.70	74,892.00	86,964.36	100,898.82	116,982.27	210,691.00

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	120,898.47
TIR	25.46%
Recupercac.Invers. (meses)	50
Relación B/C	1.04