

PLAN DE NEGOCIOS DE EMPROMARSA



Fecha: 22 de septiembre del 2017

Elaborado por: Msc. Darwin Javier castillo Castillo.

INDICE

I.	RESUMEN EJECUTIVO	3
II.	INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES.....	5
2.1	Organización y equipo directivo.....	5
III.	INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.....	6
3.1	Descripción del Producto.....	6
3.2	Condiciones actuales de producción.....	6
3.3	Estrategia de comercialización actual.....	6
IV.	ANÁLISIS DE MERCADO	7
4.1	Definición de Producto	7
4.2	Demanda Nacional	7
V.	RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.....	8
5.1	Definición y priorización de problemas	8
5.2	Análisis de causas.....	9
VI.	PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.....	10
6.1	Descripción de la Oportunidad de Negocio	10
6.2	Organización.....	10
6.2.1	Organización para el trabajo.....	10
6.2.2	Estructura Organizativa del Negocio.....	11
6.2.3	Perfiles del Recurso Humano:.....	12
6.3	Finanzas:	12
6.4	Costos:.....	12
6.5	Mercadeo	12
6.6	Estrategia de comercialización.....	13
VII.	EXPECTATIVA FINANCIERAS.....	14
7.1	Proyeccion de acopio de pescado rojo y blanco para los primeros 5 años. 14	14
7.2	Proyeccion de ventas.....	14
7.3	Proyección de ingresos.....	14
7.4	Costos financiero.....	15
7.5	Costo de Produccion.....	15
XIII	ANEXOS.....	17

I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio refleja el resultado de un diagnóstico realizado a la Empresa de Servicios Múltiples EMPROMARSA el cual desnudo las falencias y fortalezas de la parte organizacional y operativa del negocio permitiendo desarrollar de manera puntual un plan de acción que tiene como finalidad promover y desarrollar el potencial de negocios existente en dicha empresa, mediante acciones de mejora para optimizar los procesos de compra, captura, acopio y comercialización de escama (pescado rojo y blanco).

EMPROMARSA se encuentra ubicada en la comunidad de Zararia, Municipio de Santa Fe, Departamento de Colón, cuenta con una membresía de 18 socios, ocho hombres y diez mujeres los cuales participan de manera activa.

Cuenta con dos naves una de 42” con la capacidad de transporta 8,000 libras y otra de 32” con la capacidad de trasportar 6,000 libras las cuales se destinaran exclusivamente para la actividad de compra en playa, dichas naves necesitan acondicionarse proveyéndoles de motores estacionarios para su funcionamiento.

También poseen una máquina de hacer hielo con capacidad de producción de una tonelada diaria y el equipo marino como ser; 2 GPS, 2 sondas, 5 chalecos, guantes, delantales, una báscula de 500 libras, 6 mesas de acero inoxidable, una balanza de 30 libras, entre otras.

Según los datos arrojados por el diagnostico aplicado, existen problemas organizativos, falta de controles administrativos, deficiencia en mercadeo y costos productivos lo que ha provocado problemas financieros.

La empresa cuenta con una planta de procesamiento muy bien equipada, la cual se encuentra sin operar ya que no se cuenta con el capital de trabajo necesario para activar las operaciones comerciales, aparte de no contar con el capital necesario para operar la empresa mantiene una deuda hipotecaria con el banco Atlántida que asciende a Lp. 861,685.00 deuda que está actualmente con 200 días de mora, esto tendrá un impacto significativo en el flujo de efectivo que se tendrá que trabajar duro para salir de este compromiso financiero.

Para poder cumplir con las obligaciones financieras y crecer empresarialmente EMPROMARSA deberá articular un sistema de negocio apropiado donde se pueda aprovechar al máximo todos los recursos con los que se cuenta, así como también deberá sufrir una reestructuración organizacional donde se apueste a la productividad y eficiencia del negocio.

Los socios varones de la empresa se han dedicado por varios años a la pesca, lo que les permitirá liderar las actividades como la captura y compra del producto de manera eficiente. La compra se hará directamente en la planta, para lo cual se establecerá convenios de compra y venta con barcos pesqueros que ya operan en la zona, potencializando también la venta de hielo a los mismos.

Se aprovechara la relación comercial que existe con varias asociaciones de pescadores de la zona como ser: Tres Pueblos Unidos, Asociación de pescadores de Capiro, Asociación de pescadores de Castilla, Asociación de pescadores de Plan

grande, asociación de pescadores de Río Esteban, Asociación de pescadores de Iriona, Asociación de pescadores de Limón, la actividad de compra en su mayoría se realizará en playa, utilizando dos naves para transporta el producto hacia la planta de proceso y de empaque.

El mercado meta para EMPROMARSA lo constituye las empresas Frozen, Supermercados La Colonia y Walmart.

Esta actividad generará en el primer año de operación 12 empleos permanentes los cuales se clasificarán en ocho para nivel de operarios de la planta, dos empleos para nivel de Vigilancia y 2 empleos para nivel administrativo uno de gerente y el otro para el administrador respectivamente.

II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES

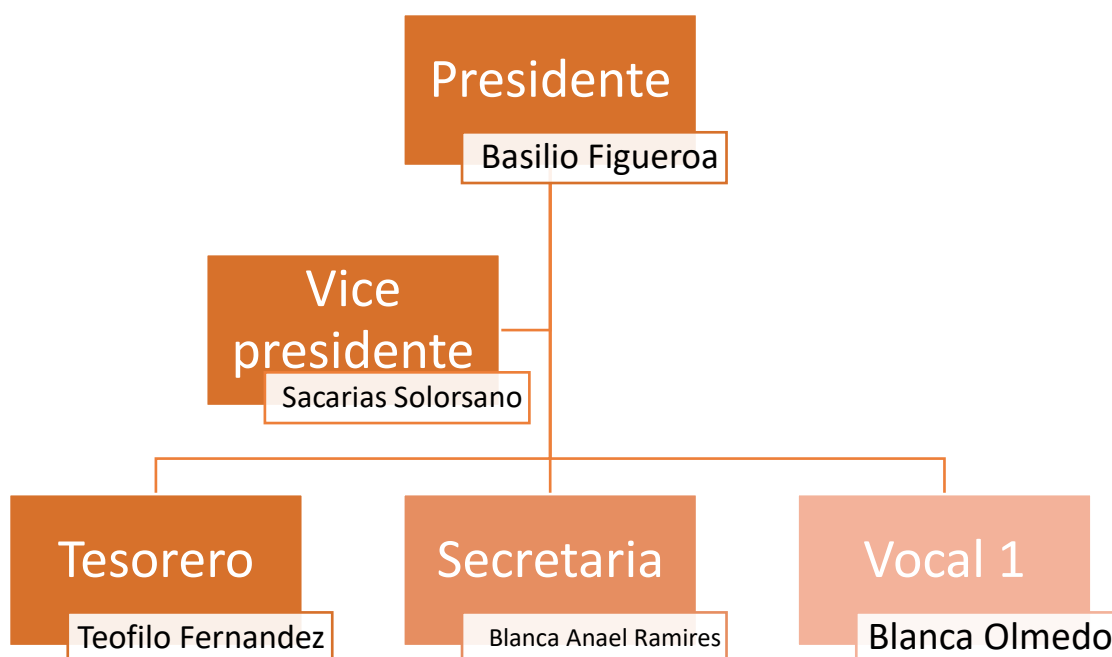
La “Empresa de Servicios Múltiples de Procesamiento de Mariscos Santa Fe EMPROMARSA” tiene su domicilio en la Comunidad de Santa Fe, Municipio de Santa Fe, Departamento de Colón, y cuenta con una membresía de 18 socios: diez mujeres y ocho hombres.

EMPROMARSA fue constituida legalmente, mediante resolución No. 127-2010, el 09 de febrero de 2010. EMPROMARSA es una empresa que se creó con la iniciativa de un grupo de pescadores de la comunidad de Santa Fe, quienes bajo gestiones lograron la construcción de una planta destinada al acopio y procesamiento de mariscos.

La planta de procesamiento actualmente no está en funcionamiento, lo que provoca que los socios de EMPROMARSA individualmente distribuyan su producto a los restaurantes locales e intermediarios a quienes se les vende a precios bajos donde el pescador solo recupera el costo de la faena, se estima una cantidad de 80 libras como mínimo por faena.

2.1 Organización y equipo directivo.

Empromarsa organizativamente su máxima autoridad lo constituye la asamblea general que se reúne pocas veces al año para tomar decisiones, a la vez cuenta con una junta directiva y una junta de vigilancia la cual se reúnen cada 15 días para abordar temas de importancia de la misma.



III. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

3.1 Descripción del Producto.

Actualmente los productos que vendes los pescadores socios de EMPROMARSA son: pescado rojo y pescado blanco entero (corvina, jurel, lisa, macarela, mero, robalo, pargo), sin procesar (eviscerado y con escamas) a los restaurantes de la zona de Santa Fe, Trujillo, Tocoa y La Ceiba.

3.2 Condiciones actuales de producción

Los pescadores socios de EMPROMARSA 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 50 a 80 libras por lancha.

De la pesca total, el 40% representa pescado blanco y el 60% pescado rojo aproximadamente. Se estima una producción semanal de escama de 5,440 libras como mínimo, al momento de la captura el pescado es puesto en hielo donde muere, luego es eviscerado y posteriormente se preserva en hielo para mantenerlo fresco y de esta forma distribuirlo en los diferentes comedores y restaurantes ubicados en los municipios de Santa Fe y Trujillo.

3.3 Estrategia de comercialización actual

Los pescadores artesanales después de la faena se anclan en la playa cerca de los restaurantes a quienes entregan su producto; también hay compradores que se movilizan a la playa directamente, ya sea para consumo propio y en ocasiones llegan clientes mayoristas a comprarles todo el producto recolectado en la faena.

Indicadores del negocio actual

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN
De producción	La producción de escama es de 5,440 libras semanales, las cuales se comercializan de manera local.
De productividad	Actualmente para comercializar una libra de pescado fresco se necesitan dos libras de hielo, también se registra una pérdida de un 5% por daños mecánicos y deshidratación.
De Calidad	Actualmente la calidad es baja ya que no se toman en consideración algunos requerimientos de manejo de mariscos por falta de equipo y embarcaciones adecuadas para su transporte desde el momento de la faena
De costos	Actualmente el pescador no maneja sus costos de producción.

IV. ANÁLISIS DE MERCADO

4.1 Definición de Producto

La diversidad de peces en el litoral se define por el color (pescado blanco y pescado rojo), de esta especies de escama se pretende obtener subproductos, como ser:

- ✓ Pescado Rojo: Entero y filete
- ✓ Pescado Blanco: Entero, filete, chuleta y posteriormente pulpa (Hamburguesa, confite y galleta).

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 último a los restaurantes, hoteles, etc.

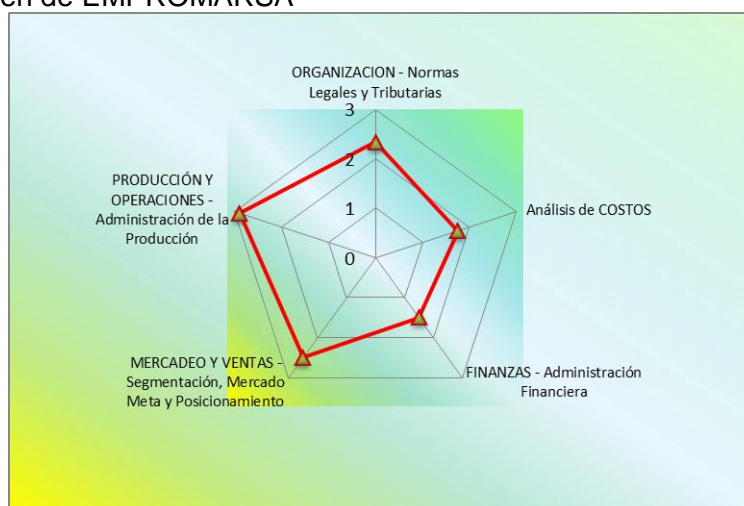
El consumo de pescado y derivados es de todo el año, aunque hay temporadas de mayor como son: semana santa y feriados extendidos, aunque esto no marca un parámetro definido, ya que los mariscos son parte de dieta alimenticia de los hondureños en especial el pescado entero y filete.

V. RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.

Se aplicó una herramienta diagnostica donde se consideraron cinco aspectos de relativa importancia para el buen funcionamiento de la empresa, 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.

Grafica resumen de EMPROMARSA



Como podemos observar en la gráfica los aspectos más bajos son finanzas, análisis de costos de producción y organización además que no poseen un mercado seguro para sus productos, encaminado a resolver estos problemas se diseñó el plan de mejora.

5.1 Definición y priorización de problemas

- a. Organización: en el tema organizativo es el mayor problema identificado ya que existe una visible falta de empoderamiento en casi la mayoría de los socios de la empresa ya que no acuden a convocatorias además dejan libre a la junta directiva tomando decisiones sin consultar previamente así como no exigen explicaciones ni cuentas por decisiones importantes tomadas. No tienen claras las funciones de cada uno de los cargos en la junta directiva asumiendo una dependencia del presidente.
- b. Administración financiera: pese a que han recibido previas capacitaciones sobre controles administrativos y tienen socios con grados educativos en el tema muy altos como licenciados en administración de empresas, hoy por hoy no existe evidencia que estén llevando ningún tipo de documentación para sus actividades financieras.
- c. Costos: tanto los socios pescadores como los directivos no llevan registros de sus actividades económicas, lo que no les permite conocer a detalle sus costos de producción imposibilitando la negociación objetiva con los clientes potenciales.

- d. Mercadeo: este aspecto depende mucho de la producción, en el caso de EMPROMARSA al no tener operación no han consolidado un mercado permanente y confiable.

5.2 Análisis de causas.

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

- Falta de incentivos
- No ven posibilidad de generar negocios
- Perdida de esperanza
- Falta de liderazgo
- Malas decisiones
- Falta de claridad de cómo hacer negocios

No llevan documentos financieros de respaldo

- Falta de exigencia de los socios
- Falta de conocimiento de los beneficios
- No existe la persona responsable de llevar los controles
- No saben cómo hacerlo

No llevan control de costos de producción documentados

- Alguno no los consideran necesario
- Falta de conocimiento de los beneficios
- Existe apatía para llenarlos
- No saben cómo hacerlo

No tienen mercado seguro para comercializar su producción.

- Falta de producto que ofrecer
- No existen compradores serios y responsables en la zona
- Falta de interés por parte de los socios
- No cumplen con las exigencias de los clientes.

VI. PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.

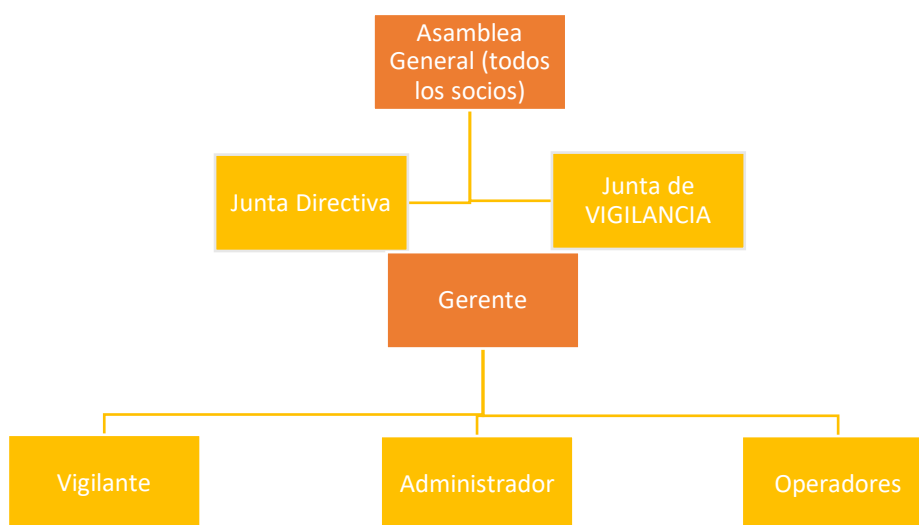
6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio

EMPROMARSA se dedicara a la compra y venta de pescado procesado entero, destinara dos lanchas a la actividad de acareo y compra de producto en playa, una de 42” y una de 32”, las cuales necesitan adquirir sus respectivos motores, estas lanchas serán el equipo que se usaran para la compra y transporte de producto comprado en playa a las asociaciones aliadas; aportando una buena cantidad de producto al centro de acopio y procesamiento que servirá para abastecer la demanda creciente de producto de alta calidad.

6.2 Organización

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

Estructura organizativa propuesta.



6.2.1 Organización para el trabajo

EMPROMARSA contara 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 marcara las pautas que deberá seguir el gerente quien gobernara la parte operativa del negocio teniendo la responsabilidad de tomar las mejores decisiones del día a día en el negocio.

En la parte operativa contara 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 contara con personas permanentes asignadas a diferentes laboras especializas 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.

6.2.2 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 EMPROMARSA.
- Secretario de la junta directiva de EMPROMARSA
- Tesorero de la junta Directiva de EMPROMARSA
- 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.

Se contratara un personal de alta calidad y nivel educativo superior para que se encargue del manejo de las actividades operativas de la empresa, apoyando con temas de comercialización y promoción del producto ante los clientes.

✓ 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

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

6.2.3 Perfiles del Recurso Humano:

- ✓ Operarios: Educación Primaria
Capacitado en procesamiento de mariscos
Edad: mayor de 18 años
- ✓ Vigilantes: Educación primaria
Servicio militar
Sexo masculino
Edad: mayor de 25 años
- ✓ Gerente: Educación universitaria (Lic. En Administración de empresas, Ingeniero Industrial, Ingeniero Agrónomo)

Experiencia en procesamiento de mariscos, procesos de inocuidad
Sexo: Ambos sexo
Edad: 25 años en adelante

6.3 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 planificara 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.

6.4 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.

6.5 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.

6.6 Estrategia de comercialización.

- ✓ **Producto:** Pescado blanco y rojo limpio, debidamente empacado listo para consumir y su reventa.
- ✓ **Precio:** la libra se estima para pescado rojo a Lps 38.00 y pescado blanco a Lps. 27.00, estos precios se determinan por el historial o antecedentes que se manejan haciendo un promedio de 5 años; también coinciden con los costos de producción del cada producto enlistado.
- ✓ **Plaza:** será para los supermercados La Colonia, Walmart y distribuidor Frozen, en La Ceiba y San Pedro Sula.
- ✓ **Promoción:** Por medio de internet (creación de una página web) y visita 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.

VII. EXPECTATIVA FINANCIERAS

Se proyecta un acopio de 7,200 libras semanales de pescado rojo y 4,800 libras de pescado blanco haciendo un total de 12,000 libras.

Se estima una producción de ocho meses durante el año previendo es estado climático que afecta la actividad pesquera.

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

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo	0	296,640	326,304	358,934	394,828	434,311
Pescado Fresco Blanco	0	197,760	217,536	239,290	263,219	289,540
TOTAL	0	494,400	543,840	598,224	658,046	723,851

Las ventas están proyectadas tomando en cuenta un 3% de pérdidas por calidad, daños mecánicos y deshidratación.

7.2 Proyección de ventas.

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado fresco de Rojo	0	288,000	316,800	348,480	383,328	421,661
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado Fresco Blanco	0	192,000	211,200	232,320	255,552	281,107
TOTAL	0	480,000	528,000	580,800	638,880	702,768

7.3 Proyección de ingresos.

PRODUCTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo					
Precio unitario (L)	38.00	39.90	41.90	43.99	46.19
Cantidad (u)	288,000.00	316,800.00	348,480.00	383,328.00	421,660.80
SUBTOTAL 1	10,944,000.00	12,640,320.00	14,599,569.60	16,862,502.89	19,476,190.84
Pescado Fresco Blanco					
Precio unitario (L)	28.00	29.40	30.87	32.41	34.03
Cantidad (U)	192,000.00	211,200.00	232,320.00	255,552.00	281,107.20
SUBTOTAL INGRESOS 2	5,376,000.00	6,209,280.00	7,171,718.40	8,283,334.75	9,567,251.64
TOTAL INGRESOS L.	16,320,000.00	18,849,600.00	21,771,288.00	25,145,837.64	29,043,442.47
Tasa Anual Ponderada de Crecimiento		15.50%	15.50%	15.50%	15.50%

7.4 Costos financiero.

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

Monto a financiar	1,184,255.00
Tiempo de préstamo	3
unidad de tiempo	Años
tasa de interés por unidad de tiempo	19%
CUOTA CONSTANTE	553,411.71

Año	1	2	3
Cuota constante	553,411.71	553,411.71	553,411.71
Amortización de capital	328,403.26	390,799.88	465,051.86
Intereses	225,008.45	162,611.83	88,359.85
Saldo	855,851.74	465,051.86	0.00

7.5 Costo de Produccion.

	AÑO				
	1	2	3	4	5
COSTOS PRODUCCIÓN					
Tasa Anual Ponderada de Crecimiento		15.50%	15.50%	15.50%	15.50%
REC.FISCOS DE PRODUCCIÓN	13,546,560.00	15,646,276.80	18,071,449.70	20,872,524.41	24,107,765.69
INSUMOS	988,800.00	1,142,064.00	1,319,083.92	1,523,541.93	1,759,690.93
compra de producto	12,557,760.00	14,504,212.80	16,752,365.78	19,348,982.48	22,348,074.77
MANO DE OBRA PRODUCCION	936,000.00	1,081,080.00	1,248,647.40	1,442,187.75	1,665,726.85
TOTAL MANO DE OBRA	936,000.00	1,081,080.00	1,248,647.40	1,442,187.75	1,665,726.85
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	14,482,560.00	16,727,356.80	19,320,097.10	22,314,712.16	25,773,492.54
COSTOS ADMINISTRACION					
GENERALES	32,400.00	37,422.00	43,222.41	49,921.88	57,659.78
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
Energía	30,000.00	34,650.00	40,020.75	46,223.97	53,388.68
Pago energía Eléctrica	30,000.00	34,650.00	40,020.75	46,223.97	53,388.68
TOTAL COSTOS ADMINISTRACIÓN	62,400.00	72,072.00	83,243.16	96,145.85	111,048.46
COSTOS FINANCIEROS					

Amortización de capital	328,403.26	390,799.88	465,051.86	553,411.71	658,559.94
Intereses	225,008.45	162,611.83	88,359.85	0.00	-105,148.23
TOTAL COSTOS FINANCIEROS	553,411.71	553,411.71	553,411.71	553,411.71	553,411.71
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	15,098,371.71	17,352,840.51	19,956,751.98	22,964,269.72	26,437,952.71
DEPRECIACIÓN	1	2	3	4	5
Obras físicas	121,500.00	121,500.00	121,500.00	121,500.00	121,500.00
Mobiliario	48,331.98	48,331.98	48,331.98	48,331.98	48,331.98
Maquinaria y equipo	141,511.97	141,511.97	141,511.97	141,511.97	141,511.97
Herramientas	6,443.42	6,443.42	6,443.42	6,443.42	6,443.42
TOTAL DEPRECIACIÓN	317,787.37	317,787.37	317,787.37	317,787.37	317,787.37
TOTAL COSTOS	15,416,159.08	17,670,627.88	20,274,539.34	23,282,057.09	26,755,740.08

7.6 Flujo de caja del negocio.

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		16,320,000.00	18,849,600.00	21,771,288.00	25,145,837.64	29,043,442.47
Costos producción		14,482,560.00	16,727,356.80	19,320,097.10	22,314,712.16	25,773,492.54
Costos administración		62,400.00	72,072.00	83,243.16	96,145.85	111,048.46
Depreciación		317,787.37	317,787.37	317,787.37	317,787.37	317,787.37
Intereses		225,008.45	162,611.83	88,359.85	0.00	-105,148.23
Costos Operativos		15,087,755.82	17,279,828.00	19,809,487.49	22,728,645.37	26,097,180.14
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0.00	1,232,244.18	1,569,772.00	1,961,800.51	2,417,192.27	2,946,262.33
Impuestos	0.00	308,061.05	392,443.00	490,450.13	604,298.07	736,565.58
UTILIDAD NETA	0.00	924,183.14	1,177,329.00	1,471,350.38	1,812,894.20	2,209,696.75
Depreciación		317,787.37	317,787.37	317,787.37	317,787.37	317,787.37
Inversión inicial	-4,845,540.54					
Inversión capital de trabajo	-327,570.00					327,570.00
Préstamo	1,184,255.00					0.00
Amortización de préstamo	0.00	-328,403.26	-390,799.88	-465,051.86	-553,411.71	-658,559.94
Valor de desecho (residual)						730,643.10
FLUJO DE CAJA	-3,988,855.54	913,567.24	1,104,316.49	1,324,085.90	1,577,269.86	2,927,137.29

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	1,312,961.85
TIR	22.25%
Recuperac.Invers. (meses)	45
Relación B/C	1.08

XIII ANEXOS

Lista de Socios

No.	Nombre Completo del Socio	No. Identidad	Etnia a que pertenece (si aplica)	Edad
1	Basilia Figueroa Lalín	0202-1965-00031	Garífuna	51
2	Rosa Dilia Interiano	0409-1948-00116	Ladina	58
3	Fanny Patricia Fernández Zapata	0501-1984-09060	Garífuna	32
4	Marta Esperanza Vásquez Pérez	0409-1974-00021	Ladina	43
5	Dominga Enita Molina Jaime	0206-1987-00059	Garífuna	29
6	Suzana Esmeralda Chamorro Calderón	0206-1972-00039	Garífuna	44
7	Blanca Anael Ramírez Lalín	0206-1966-00054	Garífuna	50
8	Olga Gissela López Ayala	0206-1980-00017	Garífuna	36
9	Blanca Estela Vásquez Interiano	0206-1987-00033	Ladina	29
10	Teófilo Fernández Moreira	0206-1959-01213	Garífuna	57
11	Cesar Antonio Garrido Chirinos	0201-1977-00277	Ladino	40
12	Luis Fermín Castro Solís	0101-1978-02477	Ladino	38
13	Ian Joseph Figueroa Molina	0206-1990-00011	Garífuna	27
14	Humberto Ramírez Zúniga	0206-1983-00073	Garífuna	33
15	Blanca Olmedo Sánchez Mejía	0101-1973-01713	Ladina	43
16	Margarito Henríquez Martínez	1415-1948-00093	Ladino	68
17	Fredy Noé López Ayala	0206-1989-00011	Garífuna	28
18	Rey Rupert Coleman Hernández	1101-1977-00031	Garífuna	39
19	Francisco Morazán Henríquez Jiménez	0206-1988-00177	Ladino	28
20	Haida Irene Ávila Bernárdez	0206-1982-00074	Garífuna	34
21	Sinsi Rosario García David	0206-1991-00105	Garífuna	25
22	Delmiz Faustina Henríquez Jiménez	0206-1990-00037	Ladina	26