

Plan de Negocios

Empresa de Servicios Múltiples Unión de Pescadores de Kaukira

KAUMA

INVERSIÓN TOTAL: L 10,883,001.23		
TERMINO DE LA INVERSION: 5 AÑOS		
KAUMA	L 4,951,324.52	45.7%
GOAL	L 5,883,001.23	54.3 %
	L 10,834,325.8	100%

Puerto Lempira, Gracias a Dios, La Moskitia

Septiembre 2019

Contenido

I. RESUMEN EJECUTIVO	4
II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES	5
2.1 Organización y equipo directivo.....	6
III. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.....	7
3.1 Descripción del Producto.....	7
3.2 Condiciones actuales de producción.....	7
3.3 Estrategia de comercialización actual.....	8
IV. ANÁLISIS DE MERCADO.....	9
4.1 Demanda Nacional.....	9
V. RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL.....	10
5.1 Definición y priorización de problemas.....	10
5.2 Análisis de causas.....	11
VI. PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.....	11
6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio.....	11
6.1.1 Las zonas de compra de productos pesqueros.....	12
6.1.2 Ventana de captura de acuerdo a vedas establecidas por el gobierno y condiciones climáticas.....	12
6.1.3 Proyección de producción.....	12
1.1 Definición del producto.....	13
6.2.1 Definición del proceso.....	13
1.2 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.....	14
1.2.4 Capital de trabajo.....	15
1.2.5 Maquinaria y equipo.....	15
1.2.6 Herramientas.....	16
6.4 Organización.....	16
6.4.1 Organización para el trabajo y estructura organizativa del negocio.....	17
6.4.2 Finanzas:.....	18
6.4.3 Costos:.....	18
6.5 Mercadeo y comercialización.....	19
Producto.....	19
Precio.....	19
6.5.1 precios de ventas.....	20
6.5.2 Plaza.....	20
Promoción:.....	21
VII EXPECTATIVA FINANCIERA.....	21

7.1	Proyección de ingresos.....	21
7.2	Rentabilidad.....	22
VIII	ANEXOS.....	23

I. RESUMEN EJECUTIVO

KAUMA es una empresa de carácter comunitario y de conformación indígena Miskita que compra y comercializa escama en pequeñas cantidades a nivel local y desde 2013 ha incursionado en nuevos mercados con especies no tradicionales como la Medusa Bala de Cañón (*Stomolophus meleagris*). Está integrada por 102 socios de los cuales 42 son mujeres y 60 son hombres.

Para el 2019 KAUMA se propone ampliar sus negocios de multipesquería de diferentes especies de escama, camarón, pescado seco salado y jaiba, minimizando el impacto negativo por la reducción en la producción de medusa. KAUMA se propone comprar y comercializar pescado fresco en hielo, camarón congelado, pescado seco salado y jaiba entera y sin cascara, además de medusa deshidratada en salmuera. Los mercados de consumo masivo a nivel nacional y de exportación sugieren volúmenes potenciales de hasta 3,763TM anuales

Por su ubicación estratégica en Kaukira, KAUMA permite un acceso rápido a los pescadores que faena en los cayos miskitos y a barcos cargueros que viajan todas las semanas, lo cual facilita el traslado del producto al mercado de forma constante y segura. Se deben hacer nuevas inversiones en equipos de refrigeración como cuartos fríos, mejoramiento de la calidad del agua y generación de energía renovable para la cadena de frío, así como en capital de trabajo.

Por ello este Plan de Negocios tiene como objetivo determinar los factores productivos y de mercado que puedan hacer posible una escala de comercialización más alta, diversificada y estandarizada para mercados de consumo masivo y de exportación partiendo de la capacidad instalada de KAUMA y sus posibilidades de acceso a financiamiento externo.

Se proyectan inversiones de Lps, 13,069,443.73 en mejora de la calidad de agua, producción de hielo, almacenamiento, transporte, y compra de escama, camarón, medusa, y jaiba, lo que permitiría una comercialización (compra y venta) de 764,000 libras de producto pesquero, el cual proporcionara una utilidad reflejada en una TIR de 29.97% y un punto de equilibrio de 237,920.43 libras de producto anuales.

II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES

La **Empresa de Servicios Múltiples Unión de Pescadores de Kaukira KAUMA** se encuentra ubicada en el Barrio Dapat, comunidad de Kaukira, municipio de Puerto Lempira, en la región de la Moskitia de Honduras.

Inició funciones en septiembre del 2011 cuando un grupo de pescadores de la comunidad de Kaukira el cual se organizó para desarrollar actividades referentes a la pesca artesanal y además generar otras alternativas ante el cierre inminente de la actividad del buceo para captura de langosta y caracol, por la presión del mercado internacional al aplicar sanciones a la flota industrial y por la muerte y discapacidad de miles de buzos miskitos.

El cierre del buceo supondría la pérdida de más de 6 mil empleos temporales que generan más de 80 millones de lempiras anuales en ingresos por buceo; esto genera una paralización en la economía regional la cual depende fuertemente de los ingresos de la pesquería.

Para iniciar KAUMA gestionó financiamiento con el cual se construyó un centro de acopio y se adquirieron equipos de pesca por medio del programa DIPA FHIS; además se logró obtener la personería jurídica (646-2011) y el Permiso de Medio Ambiente. Con ello se establecieron las bases de KAUMA y desde allí se ampliaron las gestiones para crecimiento empresarial y gremial.

En el 2014 por medio del Proyecto Pro-Negocios Rurales se amplía el centro de acopio, se entrena al personal y se dota con una máquina de producción de hielo de una Tonelada de capacidad productiva por día.

Con esta capacidad instalada se propuso el procesamiento de medusa que generó entre los años 2013 al 2017 61,460,000.00 Lps de ingresos anuales por valor de \$2,606,4456.10 Dólares y un volumen comercializable de 4,290.9 TM.

Años	Contenedores	Baldes	Libras	Precios Lps.	Total Lps	Total Dólares
2013	11	11,000	440,000	6.00	2,640,000.00	111,959.28
2014	207	207,000	8,280,000	6.50	53,820,000.00	2,282,442.74
2015	2	2,000	80,000	6.50	520,000.00	22,052.58
2016	1	1,000	40,000	7.00	280,000.00	11,874.46
2017	15	15,000	600,000	7.00	4,200,000.00	178,117.04
Total	236	236,000	9,440,000		61,460,000.00	2,606,446.10

Cada contenedor traslada 1,000 baldes y cada balde contiene 40 libras, Factor del Dólar 24.65

El acceso inmediato a la plataforma marina entre 37 y 85 millas náuticas permite tiempos de 3 hasta 7 horas para trasladar producto de los cayos a la planta y de 20 horas de Kaukira al puerto de Trujillo y de 7 Horas al puerto de La Ceiba. De igual manera tiene acceso inmediato a más de 924 kilómetros cuadrados de espejos de agua (66 Kms de Largo y 14 Kms de Ancho) para la captura de jaiba en la laguna de Karataska.

2.1 Organización y equipo directivo.

KAUMA esta organizada como una Empresa del Sector Social de la Economía y por tanto sujeta a la normativa nacional del CODESSE.

Basicamente hasta ahora la estructura organizativa esta formada asi:

- Su maxima autoridad lo constituye la asamblea general que se reune al menos una vez al año. Los alcances de la asamblea estan determinado por los estatutos
- La Junta Directiva responsable de planificar e implementar los planes anuales y de organizar la gerencia y dar seguimiento a las operaciones productivas
- La Junta de Vigilancia que hace funciones de veedor interno para el tema de rendicion de cuentas y transparencia.
- La Gerencia General responsable de las operaciones productivas y de negocios
- La administracion cuya tarea es cumplir con la contabilidad

Composición de la Junta directiva.

No.	Nombre Completo del Directivo	Cargo	No. Identidad	No. De Teléfono
1	Gabino Tetam Gipson	Presidente	0901-1985-02897	33881291
2	Susy Haylock Gonzales	Vicepresidente	0901-1982-00611	
3	Presman Esteban Ambrosio	Secretario	0901-1973-00399	32126994
4	Renata Wilson Meléndez	Pro Secretario	0901-1985-00480	87981372
5	Eusebio Flores Taylor	Tesorero (a)	0901-1967-00150	
6	Prudencio Tadio	Vocal I	0901-1986-00001	
7	Anilia Méndez Armstrong	Vocal II	0901-1984-00637	

Composición de la junta fiscalizadora.

No.	Nombre Completo	Cargo	Cédula de Identidad
1	Moran Wilson Haylock	Presidente	0901-1977-00353
2	Edy Cuevas Barrios	Secretario /a	0901-1997-00023

III. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

3.1 Descripción del Producto.

La principal actividad productiva en toda la zona costera es la pesca artesanal y pesca industrial generando miles de empleos, autoempleos y alimentos de alta calidad proteínica para miles de familias indígenas. Según el BID más del 28% de los ingresos brutos anuales son generados por la pesca y más del 30% de la población está directamente relacionada con pesquerías en lagunas y en el mar Caribe.

KAUMA procesa y comercializa medusa (Likahka) para el mercado internacional en coinversión con un exportador asiático con lo cual genera alrededor de 3000 empleos entre directos e indirectos entre los meses de abril, agosto y septiembre. Entre los años 2013 hasta la fecha se han exportado más de 4,290 TM de medusa deshidratada, pero la capacidad instalada de KAUMA para procesamiento anual es de 3,763TM

El procesamiento de medusa es una actividad estacionaria y por tanto genera un vacío económico significativo además la producción de medusas está influenciada por los cambios en el clima, en las corrientes y otros factores que desencadenan temporadas de baja producción. Estas condiciones particulares de la medusa han motivado a que KAUMA deba explorar la diversificación de pesquerías para poder aprovechar la riqueza biológica del Caribe y la capacidad instalada de la planta procesadora.

3.2 Condiciones actuales de producción

KAUMA dispone de un complejo de planta para procesamiento de medusa y escama, producción de hielo, almacenamiento y la logística básica para transportar los productos pesqueros. El área de procesamiento de medusa tiene 120 m², 80 m² para jaiba y el de escama 80 m²; la capacidad de almacenamiento es de 100 m² y una producción de hielo de 1TM por día. Así mismo dispone de 6 lanchas de 25 pies y 1 de 40 pies para para transportar productos pesqueros en alta mar con capacidad de carga de 2 TM, Motores fuera de borda 2 de 40 HP, 2 de 15HP. Capacidad de almacenamiento de agua lluvia es de 1100 litros

Medusa

Actualmente la capacidad productiva instalada se ha aprovechado para procesar medusa de forma artesanal para la exportación a través de la Empresa Asiática SEA WIND Company con quienes se han exportado alrededor de 4,290TM. El comprador ha facilitado insumos importantes como sal y alumbre, cubetas y otras herramientas como capital de

trabajo. KAUMA ha desarrollado una metodología práctica e inclusiva para la compra y la selección de medusa.

Insumos y servicios

La región enfrenta problemas de abastecimiento de insumos claves como sal, alumbre y combustible además de tener que comprar estos insumos básicos a altos costos y la sal a 185 Lps. la bolsa de 100 lbs, el galón de gasolina a 100.00 Lps. (Datos septiembre 2019) Hasta ahora se logra transportar producto terminado hacia el Puerto de La Ceiba mediante los servicios de carga de 4 botes de los cuales solo uno ofrece servicios de almacenamiento en frío. El costo promedio por libra transportada es de 3.50 y el tiempo de traslado Kaukira-La Ceiba es de hasta 27 horas. La frecuencia de viajes de estos barcos por semana es de un viaje.

3.3 Estrategia de comercialización actual

Actualmente KAUMA comercializa medusa deshidratada para el mercado de exportación asiática a través de la empresa SEA WIND Company embarcando productos terminados en Kaukira hacia La Ceiba a un costo de 25.00 Lps por un Balde de 40 libras (0.62 por Libra.) La comercialización de medusa pasa por un proceso de establecimiento de relaciones contractuales con el comprador quien ha venido fijando el precio de compra por libra.

La carencia de capital de trabajo ha determinado una relación de negocios en la que KAUMA tiene pocas posibilidades de mejorar los márgenes por producción y comercialización.

Indicadores del negocio actual.

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN NEGOCIO ACTUAL
De producción	se comercializa medusa deshidratada por más de 3,763 TM anuales. La capacidad de almacenamiento es de 20,000 baldes de medusa (800,000 libras).

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN NEGOCIO ACTUAL
De productividad	<p>El nivel de aprovechamiento de medusa es del 97% después de la selección</p> <p>El aprovechamiento de la escama es de 96% por daños mecánicos de transporte e envió.</p>
Calidad	<p>Pescado Fresco y seco</p> <p>La empresa no cuenta con normas HACCP, lo cual no asegura el control de los peligros que resultan significativos para la inocuidad de los alimentos</p> <p>La capacidad instalada de producción de hielo es de 1TM por día</p> <p>Actualmente no cuenta con sistemas de almacenamiento con las temperaturas adecuadas para preservar la calidad del producto una vez acopiado</p> <p>El sistema de filtrado de agua se está mejorando</p> <p>Jaiba</p> <p>Muy buena calidad ya que inicia en su cadena de frio desde su captura lo que reduce en gran medida riesgos de deterioro de la calidad de la jaiba.</p>
De ingresos	<p>Los ingresos anuales de KAUMA han dependido exclusivamente de la venta de medusa deshidratada. El volumen total de Libras de Medusa en el último año fue de 600,000 (L. 7.00 por libra) total ingresos Lps. 4,200,000.00</p>

IV. ANÁLISIS DE MERCADO

4.1 Demanda Nacional

La pesca en Honduras se orienta a la captura 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.

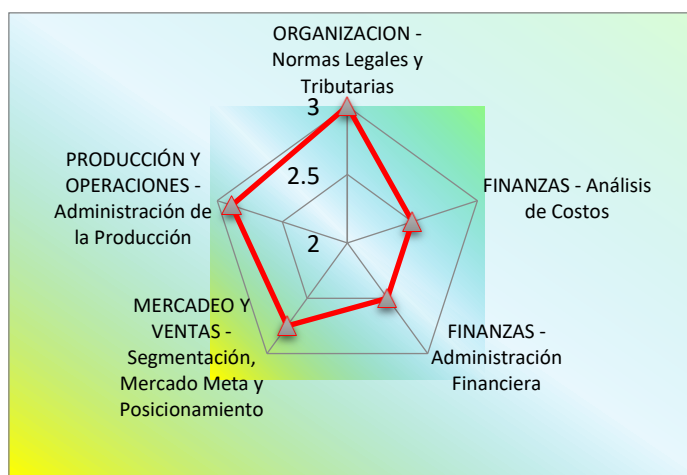
La demanda de estos productos es muy alta la cual no se sule por completo debido a que no existe en la zona un sistema integral de calidad y manejo del producto; también las empacadoras existentes en el litoral tienen un mercado internacional y no se distribuye el producto terminado a nivel nacional.

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 consumo como son: semana santa y feriados extendidos, 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 ORGANIZACIONAL.

Se aplicó una herramienta diagnóstica 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 aspectos, a cada pregunta se le asignó un valor del 0 al 3 siendo de acuerdo con el nivel de satisfacción. Los aspectos evaluados son: administrativas, costos de producción, producción, mercadeo y organización.

Gráfica resumen de KAUMA



Los aspectos más bajos son finanzas, análisis de costos de producción y organización

5.1 Definición y priorización de problemas

- a. **Organización:** este es el reto más grande para KAUMA porque se deben reconsiderar normativas en la rendición de cuentas, la transparencia, justicia social y la participación legítima de los socios; además de reglamentos, entrenamiento y asesoría de calidad para mejorar este aspecto. Además, KAUMA debe especializar aún más la estructura organizacional para responder a los retos empresariales y de negocios.
- b. **Administración financiera:** KAUMA evidencia una debilidad en la estructura financiera por baja gestión de la gerencia y la carencia de herramientas de control financiero. Próximamente KAUMA dispondrá de un programa financiero y el entrenamiento de contadores y gerencia.

- c. **Costos:** KAUMA no dispone de un sistema digital que les permita tener control y de conocer la estructura de cada costo a lo larga de la cadena productiva y administrativa. Se está gestionando la compra de un sistema digital y la formación de gerentes.
- d. **Mercadeo:** KAUMA debe generar la capacidad empresarial para la gestión efectiva de nuevos mercados, financiamiento y visibilidad. Es clave el fortalecimiento de la gerencia para que pueda ir construyendo un sistema de mercadeo institucionalizado. Así mismo KAUMA se propone crear una marca regional indígena para tener mayor disponer de mayores oportunidades de negocios.

5.2 Análisis de causas.

- Falta de educación financiera
- Baja capacidad de gestión
- Débil gobernanza interna
- Débil capacidad gerencial

No llevan documentos financieros de respaldo

- Débil capacidad contable
- Bajo nivel de conocimiento financiero

No llevan control de costos de producción documentados

- No disponen de la estructura administrativa y gerencial para determinar los costos
- Falta de conocimiento de los beneficios
- No saben cómo hacerlo

No tienen mercado seguro para comercializar su producción

- Sistema básico de inocuidad, se requieren mejoras
- Insuficiencia de capital de trabajo

VI. PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.

6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio.

KAUMA se dedicará a la compra y comercialización de productos pesquero como ser, pescado de primera y segunda, jaiba limpia, camarón, medusa deshidrata y pescado seco salado, utilizando sus embarcaciones para el traslado de hielo, combustible, y víveres

desplazándose a zonas ricas de pesca cercanas, garantizando de esta manera el abastecimiento y el control de la calidad.

6.1.1 Las zonas de compra de productos pesqueros

	Producto	Zonas de compra
1	Pescado	Prumnitara Kaukira Kruta Cayos Miskitos
2	Jaiba	Laguna de Karataska Kaukira
3	Camarón	Cayos Miskitos Laguna de Karataska
4	Medusa deshidratada	300 puntos de captura
5	Pescado seco salado	Kaukira

6.1.2 Ventana de captura de acuerdo con vedas establecidas por el gobierno y condiciones climáticas

	Producto	Meses de captura por año
1	Pescado	8 meses
2	Jaiba	8 meses
3	Camarón	5 meses
4	Medusa deshidratada	5 meses
5	Pescado seco salado	3 mes

6.1.3 Proyección de producción

	Producto	Libras semanales	mensual	meses de producción anual	producción anual
1	Pescado	2,406	9,625	8	77,000.00
2	Jaiba	1563	6250	8	50,000
3	Camarón	600	2400	5	12,000
4	Medusa deshidratada	30,000	120000	5	600,000
5	Pescado seco salado	2083	8333	3	25,000
				TOTAL	764000

Se proyecta un negocio que comercializara anualmente 764,000 libras de producto pesquero. El producto de mayor volumen de venta es la Medusa, sin embargo, la escama y jaiba se proyecta como un producto de venta durante la mayor parte del año, lo que permite balancear la actividad económica.

1.1 Definición del producto

El producto que se comercializara es el siguiente:

- Pescado de primera (fresco y entero), Yellow tail, Calale, Robalo, Curbina, Pargo
- Pescado de segunda (fresco y entero), Caguacha, Lisa, Jurel, Macarela
- Jaiba sin cascara (limpia)
- Camarón Rojo (congelado)
- Pescado seco salado de primera
- Medusa Deshidratada

6.2.1 Definición del proceso

Pescado de primera (Rojo) y segunda (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) Pesado y empacado: se pesa y se empaca en los bins de transporte acomodándolos por tamaño y especie con la abertura del eviscerado hacia abajo para no generar cúmulos de sangre.
- (FAO, 2014).

Jaiba Fresca limpia y en hielo

Se comercializará Jaiba limpia entera y fresca

- a) Recepción: se recibirá la jaiba tomando en cuenta que la talla mínima usada será de 14 cm de espina a espina, se recibirá fresca con hielo, entera, con cascara, realizándose una inspección organoléptica.
- b) La Jaiba es puesta en hielo y se sumerge en una solución de cloro de 10 a 50 ppm.
- c) Limpieza: la jaiba fresca se le quita la cascara, limpiando las vísceras y cúmulos de materia extraña.
- d) Lavado: se lava con agua y cloro de 10-50 ppm, luego se sumerge en agua fría,
- e) Pesado y empacado: se pesa y se empaca en los bins de transporte acomodándolos por tamaño en hielo.

Camarón rosado congelado

El proceso de manipulación del camarón es el siguiente:

- a) Recepción: el camarón se recibe con hielo, sin cabeza realizando una inspección organoléptica para descartar daños mecánicos y daños microbiológicos.
- b) El camarón es puesto en hielo y se sumerge en una solución de cloro de 10 a 50 ppm.
- c) Clasificación, el camarón se clasificará en cuatro tallas,
 - Grande o yumbo 16 a 20 camarones por libra
 - Mediano o semi yumbo 21 a 25 camarones por libra
 - Pequeño 41 a 50 camarones por libra
 - Pibi 71 a 80 camarones por libra
- e) Pesado y empacado: se pesa y se empaca en bolsa plásticas de 20 libras y transportado el congelador a -4 grados Centígrados.
(FAO, 2014).

Medusa Deshidratada.

Se comercializará Medusa deshidrata en su presentación de baldes de 40 libras de medusa y mil baldes por contenedor.

- a) Recepción: Una vez que las medusas se encuentren en la planta, se inspecciona para verificar la presencia de daños mecánicos o cualquier otro detrimento en la calidad.
- b) Despiñonar; se separa el piñón y la campana en caso de que no se haya realizado este proceso en la panga.
- c) Desinfección y decoloración; en esta fase es necesario que adiciones una solución desinfectante y blanqueador, agitarlas y acopiar en recipientes limpios para su reposo. La decoloración sirve para eliminar el color azul y las impurezas a través de reactivos permitidos.

1.2 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.

Se requieren hacer inversiones para mejorar el suministro eléctrico, el centro de acopio y procesamiento, capacidad de congelamiento y frío de bajo costo y mayor capacidad de captura. Para hacer estas inversiones KAUMA está gestionado con asesoría de GOAL una plataforma financiera accesible para el financiamiento de capital de trabajo y de inversiones en triangulación con agente bancario privado en proceso de identificación y con Fondo de Garantías Recíprocas CONFIANZA.

Para cumplir con este cometido KAUMA deberá ser capaz de proporcionar hielo a los pescadores para que lo usen desde la captura. La producción será transportada en botes de carga hacia el puerto de La Ceiba, saliendo los embarques los días martes y llegando a Ceiba y Trujillo el miércoles, el tiempo promedio de viaje hasta Ceiba es de 27 horas y a Trujillo de 20 horas.

De esta manera las entregas pueden cumplir con los límites de tiempo exigidos por el mercado de no más de seis días desde la captura (4 días de producción y 1 día de transporte, llega al quinto día al cliente)

1.2.4 Capital de trabajo

Para comenzar las actividades de compra y comercialización de pescado fresco, Jaiba, medusa, pescado seco salado y camarón se estima que se necesita la siguiente inversión

Gastos	Anual	Mensual
Gastos Generales de Administración	26,400.00	2,200.00
Sueldos Mano de Obra	298,708.00	24,892.00
Sueldos Administración	135,000.00	11,250.00
Materia Prima costos productivos	9,790,150.00	815,846.00
TOTAL	10,250,258.00	854,188.00

1.2.5 Maquinaria y equipo

En la siguiente tabla se detalla las inversiones que se realizarán en KAUMA adicionales a las que ya cuenta.

Nº	Descripción	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total L.	BID	Kauma
1	Maquina de hacer hielo, 1100 libras	1	245000.00	245,000.00		245,000.00
2	Generador electrico 4 Ciclos 4 cilindros diessel Cummins Kwm 39 x3.361	1	403,092.48	403,092.48		403,092.48
3	Cuarto frio 2 de ancho por 2 de largo y 2 de alto mts	1	350000.00	350,000.00	350,000.00	
4	Lancha Raga Raga de 36X5	1	110,000.00	110,000.00	0.00	110,000.00
5	Lancha Jamaiquina 25x4	2	60,000.00	120,000.00	0.00	120,000.00
6	Motores de 40 HP	1	128,526.00	128,526.00	0.00	128,526.00
7	Motores de 15 HP	1	61,318.00	61,318.00	0.00	61,318.00
8	Friezer de 25 pies	2	19,290.00	38,580.00	38,580.00	
9	GPS's	1	12,418.85	12,418.85	0.00	12,418.85
10	Rotoplas de 1100 litros	2	10,134.00	20,268.00		20,268.00
11	Bines de Transporte 1000 kg	2	37,440.00	74,880.00	74,880.00	0.00

12	Nevera de 200 libras	5	5,000.00	25,000.00		25,000.00	
13	Sistema Solar Fotovoltaico	1	5,423,001.23	5,423,001.23	5,423,001.23	0.00	
14	sistema de filtros para potabilización de agua	1	325,000.00	325,000.00	325,000.00	0.00	
15	Bascula de 200 libras	1	5,000.00	5,000.00	5,000.00	0.00	
16	Ancla	2	1,000.00	2,000.00	0.00	2,000.00	
17	Basculas de 40 libra	2	2,543.00	5,086.00	5,086.00	0.00	
				TOTAL MAQ. & EQUIPO L.	7,349,170.56	6,221,547.23	1,127,623.33
				TOTAL MAQ. & EQUIPO (%)		85%	15%

1.2.6 Herramientas

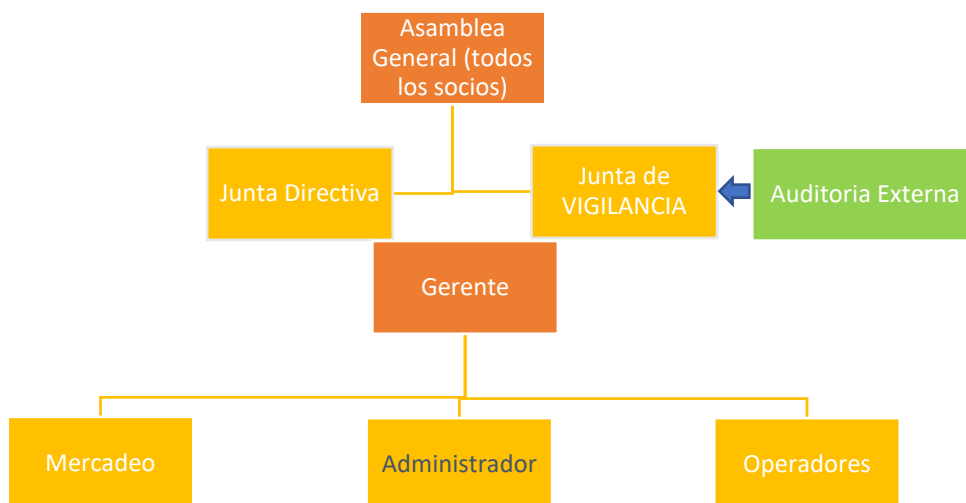
A continuación, se presenta los requerimientos de Herramienta para la implementación de este Plan de Negocios:

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total	BID	KAUMA	
1	Extintores de 5.5 litros	C/U	1	1700.00	1,700.00	1,700.00	0.00	
2	Mallas para pelo	C/U	300	8.63	2,587.50	2,587.50	0.00	
3	Mascarillas	C/U	300	3.00	900.00	900.00	0.00	
4	Pares de botas de hule	C/U	10	281.38	2,813.82	2,813.82	0.00	
5	Guantes (Productos fríos).	C/U	5	112.70	563.50	563.50	0.00	
6	Carretas de mano	C/U	2	1368.50	2,737.00	2,737.00	0.00	
7	Escobillas	C/U	2	102.35	204.70	204.70	0.00	
8	Machetes	C/U	2	109.25	218.50	218.50	0.00	
9	Limas	C/U	5	34.68	173.42	173.42	0.00	
10	Manguera de 15 metros	C/U	1	790.00	790.00	790.00	0.00	
11	Flete	C/U	1	634.42	634.42	634.42	0.00	
					TOTAL HERRAMIENTAS (%) L.	13,322.87	13,322.87	0.00
					TOTAL HERRAMIENTAS (%)		100%	0%

6.4 Organización

Para responder a este reto KAUMA debe hacer mejoras estructurales a nivel de la organización, por ello se realizó una revisión completa de la base estatutaria y reglamentaria, se entrenará el equipo de gerencia y administración, se equipará la contabilidad, se gestionará el registro CAI, entre otros. Se debe especializar aún más los órganos de decisión de KAUMA, por ello se propone la siguiente estructura:

Estructura organizativa propuesta



6.4.1 Organización para el trabajo y estructura organizativa del negocio

Se están iniciando la revisión estatutaria para adaptarla a los retos de los negocios, así como la reglamentación de las operaciones internas y el cumplimiento de normas ante SAR y SAG

KAUMA contará con un consejo de administración formado por el presidente, el tesorero, el secretario, el administrador y el gerente de la empresa; este CA se reunirá cada 30 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 temas de inocuidad y control de calidad en el área de proceso quienes responden por el cumplimiento de los estándares de demanda de los clientes, también contará con un Gerente y un Administrador.

Roles específicos para cada puesto:

- ✓ **Gerente:** El gerente es el responsable de hacer que el equipo de administración y el equipo operativo coordine y ejecute correctamente todas las directrices planteadas por el consejo administrativo, así como a los objetivos, misión y visión de la empresa.

- ✓ **Administrador:** será el responsable del manejo contable de las operaciones que derivan de las compras, procesos y comercialización de los diferentes productos, en coordinación con la gerencia y generar los informes financieros para ser analizados y discutidos

- ✓ **Operadores,** será el personal encargado del procesamiento de mariscos, con los estándares de inocuidad y control de calidad requerido por el mercado. Las áreas especializadas para los operadores son:
 - Captura y compra de productos
 - Recibimiento de producto
 - Clasificación
 - Pesado
 - Empaque
 - Almacenamiento
 - Embarque

- ✓ **2 vigilantes:** estarán asignados a tareas estrictas de seguridad en la planta después de las labores, habrá dos turnos (diurno y nocturno)

6.4.2 Finanzas:

Se instalará una unidad básica y operativa para el control y planeación de las finanzas de KAUMA. Para ello se están cumpliendo las siguientes acciones:

- Se ha iniciado un plan de entrenamiento financiero para miembros de junta directiva, gerencia y administración
- Entrenamiento en uso de programas contables digitales
- Educación básica en ahorro y presupuestos familiares
- Generación y análisis de estados financieros
- Oferta y demanda de productos pesqueros
- Análisis y tendencias de mercados.

6.4.3 Costos:

Con la adopción y operación de un programa de contabilidad se podrá resolver la necesidad de generar cálculos de costos más precisos. Con el uso del Programa Mónica se obtendrá información real y con esta información se harán jornadas de evaluación de los costos para ajustes.

Se propone hacer una o varias jornadas de capacitación específicamente sobre costos de producción a los equipos de producción, administración y gerencia.

La gerencia deberá generar herramientas para que cada área de la cadena productiva pueda generar:

- Datos de costos, gastos y de ingresos
- Datos relacionados con las tallas, pesos, especies, temporadas y sitios de captura de cada lote producido mediante la implementación de un sistema básico de trazabilidad para cada producto. Para ello se entrenarán oficiales de planta en inocuidad y trazabilidad

6.5 Mercadeo y comercialización

KAUMA está enviando semanalmente productos pesqueros a las plantas empacadoras ubicadas en la ciudad de La Ceiba ampliando sus relaciones de negocios y estableciendo contratos de compra semanal, también existen cuatro servicios de transporte que viajan semanalmente desde kaukira hasta la Ceiba, los cuales solo uno presta el servicio de transporte con cuarto frio, el cual tiene un costo de Lps 3.5 por libra.

Los costos de transporte de traslado del producto hacia la planta son de 0.6 lps por libra ya que hay que trasladarlos de comunidades como Pruhnitara, y de otras comunidades cerca de la planta, también existen costos de transporte de la planta hasta el barco que transportara hasta Ceiba, promediando los 0.5 lps por libra. Teniendo un total de 4.6 sumando todos los costos de transporte.

Producto

Los productos que se comercializaran son:

- Pescado de primera (fresco y entero), Yellow tail, Calale, Robalo, Curbina, Pargo
- Pescado de segunda (fresco y entero), Caguacha, Lisa, Jurel, Macarela
- Jaiba sin cascara (limpia)
- Camarón Rojo (congelado)
- Pescado seco salado de primera
- Medusa Deshidratada

Precio

Los precios varían según la especie, tamaño y de los gustos del consumidor que sigue prefiriendo al robalo y a los rojos. También influyen la temporalidad de extracción, el mercado destino y del consumo. Los productos que califiquen para su exportación tienen mejores precios de venta.

Los precios promedio que se manejan en el mercado y con los cuales la empresa plantea el ingreso al mercado nicho son los siguientes para diversas especies de escama:

6.5.1 precios de ventas

	Producto	Especies	Compradores	Precios promedio de compra
1	Pescado	Yellow Tail	Mariscos Sam Marinos Pescadería	Lp 50
		Calale	Mariscos Sam Marinos Pescadería	Lp 40
		Curbina	Mariscos Sam Marinos Pescadería Supermercado La Colonia	Lp 40
		Pargo	Mariscos Sam Marinos Pescadería Supermercado La Colonia	Lp 50
		Robalo	Mariscos Sam Marinos Pescadería Supermercado La Colonia	Lp 35
2	Jaiba	Limpia mayor a 14 cm	Marinos Pescadería Supermercado La Colonia	Lp 22
3	Camarón	Mixto	Mariscos Sam Marinos Pescadería Supermercado La Colonia	Lp 70
4	Medusa deshidratada	En Baldes de 40 libras	SEA WIND Company	Lp 18
5	Pescado seco salado	Primera	Supermercados La Colonia	Lp 65

6.5.2 Plaza

KAUMA ha identificado mercados de distribuidores y exportadores para sostener altos volúmenes. Se espera que estas plazas sostengan compras a lo largo del año, reciban diversos tamaños y pesos por encima del mínimo legal y que desarrollan negocios de multipesquerías.

Los mercados meta propuestos son los siguientes:

- Supermercados de Walmart
- Supermercados La Colonia
- Mariscos y Mas
- Marinos Pescadería
- Mariscos SAM
- Salomon Ocean Grup
- Caribbean Food

El mercado nacional sigue siendo el primer objetivo a nivel de plaza por la facilidad de establecer relaciones de negocios con las cadenas de supermercados, por la posibilidad de cumplir con estándares y por la posibilidad de iniciar con baja escala para organizar mejor los negocios mientras KAUMA se consolida empresarialmente.

Promoción:

Con el acompañamiento de GOAL se iniciará participando en una estrategia de promoción y mercadeo a nivel de las redes de supermercados para visibilizar los productos e influir en el incremento del consumo de pescado per cápita y se participará en ferias de negocios para identificar nuevos mercados.

VII EXPECTATIVA FINANCIERA

Se proyecta acopiar diversos productos durante todo el año, la proyección se presenta en la siguiente tabla que nos muestra una movilización inicial de 764,000 libras al año.

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Incremento anual (%)			5%	10%	10%	10%
Pescado Fresco de 1ra Calidad	0	45,000	47,250	51,975	57,173	62,890
Incremento anual (%)			2%	3%	3%	4%
Pescado Fresco de 2da Calidad	0	32,000	32,640	33,619	34,628	36,013
Incremento anual (%)			2%	3%	3%	4%
Medusa Deshidratada	0	600,000	612,000	630,360	649,271	675,242
Incremento anual (%)			5%	5%	5%	5%
Camarón	0	12,000	12,600	13,230	13,892	14,586
Incremento anual (%)			7%	7%	10%	10%
Pescado seco salado	0	25,000	26,750	28,623	31,485	34,633
Incremento anual (%)			3%	4%	5%	6%
Jaiba Fresca	0	50,000	51,500	53,560	56,238	59,612
TOTAL	0	764,000	782,740	811,367	842,685	882,976

7.1 Proyección de ingresos.

En la siguiente tabla se presentan las proyecciones de ventas brutas que pueden ser superiores a los 16.6 millones de lempiras anuales.

PRODUCTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
Pescado Fresco de 1ra Calidad					
Precio unitario (L)	35.00	35.00	35.00	35.00	35.00
Cantidad (u)	45,000.00	47,250.00	51,975.00	57,172.50	62,889.75
SUBTOTAL 1	1,575,000.00	1,653,750.00	1,819,125.00	2,001,037.50	2,201,141.25
Pescado Fresco de 2da Calidad					
Precio unitario (L)	22.00	22.00	22.00	22.00	22.00
Cantidad (U)	32,000.00	32,640.00	33,619.20	34,627.78	36,012.89
SUBTOTAL INGRESOS 2	704,000.00	718,080.00	739,622.40	761,811.07	792,283.51
Medusa Deshidratada					
Precio unitario (L)	18.00	18.00	18.00	18.00	18.00
Cantidad (U)	600,000.00	612,000.00	630,360.00	649,270.80	675,241.63
SUBTOTAL INGRESOS 3	10,800,000.00	11,016,000.00	11,346,480.00	11,686,874.40	12,154,349.38
Camarón					
Precio unitario (L)	70.00	70.00	70.00	70.00	70.00
Cantidad (U)	12,000.00	12,600.00	13,230.00	13,891.50	14,586.08
SUBTOTAL INGRESOS 4	840,000.00	882,000.00	926,100.00	972,405.00	1,021,025.25
Pescado seco salado					
Precio unitario (L)	65.00	65.00	65.00	65.00	65.00
Cantidad (u)	25,000.00	26,750.00	28,622.50	31,484.75	34,633.23
SUBTOTAL INGRESO 5	1,625,000.00	1,738,750.00	1,860,462.50	2,046,508.75	2,251,159.63
Jaiba Fresca					
Precio unitario (L)	22.00	6.50	6.50	6.50	6.50
Cantidad (u)	50,000.00	51,500.00	53,560.00	56,238.00	59,612.28
SUBTOTAL IGRESO 6	1,100,000.00	334,750.00	348,140.00	365,547.00	387,479.82
TOTAL INGRESOS L.	16,644,000	16,343,330.00	17,039,929.90	17,834,183.72	18,807,438.84
TOTAL INGRESOS \$.	675,212.98	663,015.42	691,275.05	723,496.30	762,979.26
Tasa Anual Ponderada de Crecimiento		-1.81%	4.26%	4.66%	5.46%

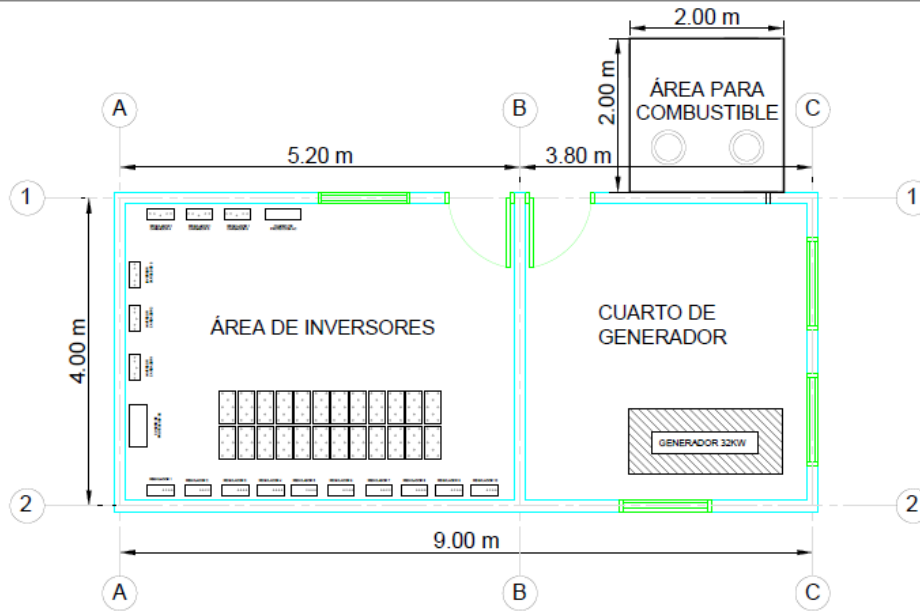
7.2 Rentabilidad.

En la siguiente tabla, se presentan los indicadores del proyecto los cuales demuestran que el proyecto es rentable y que se recuperara la inversion en un poco mas de tres años, teniendo una relacion beneficio-costos de 1.27

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	4,498,449.76
TIR	29.97%
Recuperac.Invers. (meses)	33
Relación B/C	1.27

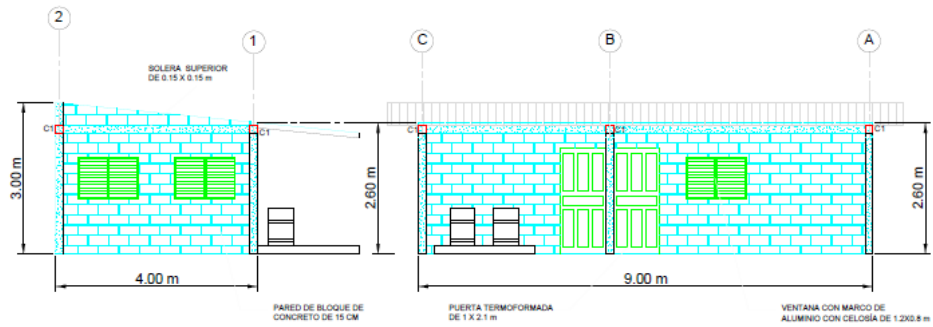
VIII ANEXOS

1. Croquis de instalaciones granja solar



PLANTA ARQUITECTÓNICA

PROGRAMA: BIO. UNIDAD DE PEQUEÑAS CENTRALES	APROBADO: BIO. UNIDAD DE PEQUEÑAS CENTRALES	PROYECTO: PROYECTO FOTOVOLTAICO KAUMA	EMPRESA NACIONAL DE ENERGÍA ELÉCTRICA UNIDAD DE PEQUEÑAS CENTRALES	HOJA 1/11
DISEÑO: ING. EDUARDO COELLO	DISEÑO: CHRISTIAN BARAHONA	DESCRIPCIÓN: SALA DE CONTROL Y GENERACIÓN		ESCALA: ---
REVISOR:	FECHA: *****	REVISOR: KATRYA DEPARTAMENTO DE GRACIAS A DIOS		



FACHADA LATERAL Y FRONTAL

PREPAGO DISEÑO ING. EDUARDO COELLO	APLICADO DISEÑO CHRISTIAN BARAHONA	PROYECTO FOTOVOLTAICO KAUMA SALA DE CONTROL Y GENERACIÓN	EMPRESA NACIONAL DE ENERGÍA ELÉCTRICA UNIDAD DE PEQUEÑAS CENTRALES	HOJA 7/11 ESCALA S/E
REVISADO DISEÑO MAYO 2018	PRELIMINAR MAYO 2018	KAUKIRA, DEPARTAMENTO DE GRACIAS A DIOS		

2. Especificaciones técnicas del generador eléctrico



» Generator set data sheet

Model: C35 D6 (X-Series)
 Frequency: 60
 Fuel Type: Diesel

Spec sheet:	SS18-CPGK
Noise data sheet (Open/enlosed):	ND60-D3660 / ND60-C3660
Airflow data sheet:	AF60-660
Derate data sheet (Open/enlosed):	DD60-D3660 / DD60-C3660
Transient data sheet:	TD60-660

Fuel consumption	Standby				Prime			
	Kw (kVA)				Kw (kVA)			
Ratings	35 (43.8)				32 (40)			
Load	1/4	1/2	3/4	Full	1/4	1/2	3/4	Full
gph	0.9	1.3	1.7	2.5	0.7	1.1	1.5	2.0
L/hr	3.9	5.7	7.9	11.3	3.3	4.8	5.9	9.1

Engine	Standby Rating	Prime Rating
Engine manufacturer	Cummins	
Engine model	X 3.3 G1	
Configuration	4 Cycle; In-line; 4 Cylinder Diesel	
Aspiration	Naturally Aspirated	
Gross engine power output, kW/m	39	36
BMEP at set rated load, kPa	922	851
Bore, mm	91.7	
Stroke, mm	127	
Rated speed, rpm	1500	
Piston speed, m/s	6.35	
Compression ratio	18.5:1	
Lube oil capacity, L	6.5	
Overspeed limit, rpm	1725 ±25	
Regenerative power, kW	2.8	
Governor type	Mechanical	
Starting voltage	12 Volts DC	

Fuel flow	
Maximum fuel flow, L/hr	40
Maximum fuel inlet restriction, mm Hg	73
Maximum fuel inlet temperature (°C)	60

3. Presupuesto obras iluminación y distribución eléctrica

KAUMA KAUKIRA, GRACIAS A DIOS HONDURAS					
Presupuesto obras Iluminación y Distribución eléctrica					
Proyecto: KAUMA			Fecha: 23/5/2018		
Ubicación (Centro de Costo): Kaukira, Puerto Lempira, Gracias a Dios.			Página: 1		
No	Descripción	Unid	Cant. Obra	Precio Unit.	Total
A Circuitos de Iluminación y Fuerza					
1	Luminaria LED 19W, 2268 lumenes	Unidad	79.00	L. 1,036.00	L. 81,844.00
2	Caja octagonal PVC	Unidad	25.00	L. 28.00	L. 700.00
3	Caja 2x4" PVC	Unidad	52.00	L. 15.00	L. 780.00
4	Tomacorriente trifasico 208v	Unidad	1.00	L. 907.70	L. 907.70
5	Tomacorriente bifasico 240v	Unidad	1.00	L. 907.70	L. 907.70
6	Tomacorriente universal doble tipo GFCI	Unidad	29.00	L. 469.00	L. 13,601.00
7	Interruptor unipolar sencillo	Unidad	11.00	L. 66.05	L. 726.55
8	Interruptor unipolar doble	Unidad	1.00	L. 83.23	L. 83.23
9	Interruptor Vaiven doble	Unidad	2.00	L. 123.60	L. 247.20
10	Interruptor termomagnetico 2x30Amps	Unidad	1.00	L. 2,217.16	L. 2,217.16
11	Interruptor termomagnetico 3x45Amps	Unidad	1.00	L. 1,527.41	L. 1,527.41
12	Interruptor termomagnetico 15Amps	Unidad	5.00	L. 105.00	L. 525.00
13	Interruptor termomagnetico 20Amps	Unidad	6.00	L. 120.00	L. 720.00
14	Panel de Distribución Eléctrica 3f, 24 espacios	Unidad	2.00	L. 4,200.00	L. 8,400.00
15	Conductor Eléctrico 1/0AWG THHN	Metros	282.00	L. 20.00	L. 5,640.00
16	Conductor Eléctrico 2AWG THHN	Metros	6.00	L. 36.15	L. 216.90
17	Conductor Eléctrico 8AWG THHN	Metros	98.00	L. 25.60	L. 2,508.80
18	Conductor Eléctrico 10AWG THHN	Metros	302.00	L. 15.41	L. 4,653.82
19	Conductor Eléctrico 12AWG THHN	Metros	777.00	L. 9.58	L. 7,443.66
20	Conductor Eléctrico 14AWG THHN	Metros	198.00	L. 7.06	L. 1,397.88
21	Conduit PVC cédula 20 de 1/2"	Lance	171.00	L. 17.02	L. 2,910.42
22	Conduit PVC cédula 20 de 3/4"	Lance	5.67	L. 23.00	L. 130.33
23	Varilla Polo a Tierra cobre 5/8" x 8'	Unidad	5.00	L. 230.00	L. 1,150.00
24	Base para medidor electrico 1PH 125mps	Unidad	1.00	L. 490.00	L. 490.00
25	Mufa EMT 1 1/4	Unidad	1.00	L. 46.57	L. 46.57
26	Conduit PVC 2" cédula 20	Lance	1.00	L. 80.00	L. 80.00
27	Conector Tipo copa para conductor #12 y #14	Unidad	68.00	L. 2.10	L. 142.80
28	Conector Tipo copa para conductor #10	Unidad	34.00	L. 1.60	L. 54.40
29	Medidor Electrico 1PF	Unidad	1.00	L. 2,380.00	L. 2,380.00
SUB TOTAL CIRCUITO DE ILUMINACION Y FUERZA					L. 142,432.53
B Secundario Aereo					
29	Poste de concreto clase 5 de 10 metros	Unidad	4.00	L. 18,750.00	L. 75,000.00
30	Aislador de carrete clase 53-2	Unidad	24.00	L. 14.00	L. 336.00
31	Arandela cuadrada 3/16" 1/4" ø 11/16"	Unidad	19.00	L. 15.00	L. 285.00
32	Bastidor de 4 lineas	Unidad	6.00	L. 317.00	L. 1,902.00
33	Conector de compresion YC 4A4	Unidad	8.00	L. 17.90	L. 143.20
34	Conector de compresion YC 2A2	Unidad	8.00	L. 13.50	L. 108.00
35	Conector de Compresión YC 25a25	Unidad	16.00	L. 25.20	L. 403.20
36	Perno de Máquina de 5/8" x 12"	Unidad	18.00	L. 32.00	L. 576.00
37	Alambre de Amarre N°6	Metros	14.63	L. 30.00	L. 439.02
38	Cable metalico N°6	Metros	29.27	L. 77.95	L. 2,281.46
39	Conector de compresión bimetalico 2-4	Unidad	4.00	L. 27.30	L. 109.20
40	Conector varilla de aterrizaje ø 5/8"	Unidad	4.00	L. 214.00	L. 856.00
41	Grapa galvanizada para arco de 1-1/4"	Lb	1.20	L. 86.00	L. 103.20
42	Cable acero galvanizado de ø 1/4"	Metros	42.68	L. 19.55	L. 834.45
43	Juego de preformado para cable de retenida ø 1/4	Unidad	8.00	L. 57.26	L. 458.07
44	Perno de ojo curvo con quarcabo de 5/8" x 10"	Unidad	4.00	L. 81.00	L. 324.00
45	Plato para anclaje de 16"x16"	Unidad	4.00	L. 186.30	L. 745.20
46	Grapa para varilla 5/8"	Unidad	4.00	L. 28.00	L. 112.00
47	Varilla anclaje de 5/8" x 6' guardacabo sencillo	Unidad	4.00	L. 247.93	L. 991.71
48	Hincar y vestir poste con estructura B-III-6 (para cable #1/0 AWG)	Global	2.00	L. 13,500.00	L. 27,000.00
49	Hincar y vestir poste con estructura B-III-4 (para cable #1/0 AWG)	Global	2.00	L. 12,000.00	L. 24,000.00
50	CT-N	Global	4.00	L. 3,035.00	L. 12,140.00
51	RETENIDA E-I-1	Global	4.00	L. 5,625.00	L. 22,500.00
SUB TOTAL SECUNDARIO AEREO					L. 171,647.72
52	Instalaciones eléctricas circuitos de iluminación, fuerza y secundario aereo	Global	1.00	L. 55,760.00	L. 55,760.00
53	Transporte de Materias a KAUMA	Global	1.00	L. 18,000.00	L. 18,000.00
TOTAL					L. 387,840.25
Diseño y Calculo: Ing. Gabriela Chinchilla.					

4. Presupuesto obras complementarias

#	Descripción	Cantidad	Costo de compra (USD)	Costo de compra total (USD)	Costo Transporte Honduras (USD)	Costo de compra total CIF (USD)	Costo Desdoblaje Honduras (USD)	Costo Transporte KAUMA (USD)	Costo de transporte total	Costo de compra unitario en obra (USD)	Costo de compra total en obra (USD)	Procedencia del suministro	Margen Industrial	Precio de Venta unitario (USD)	Precio de venta total (USD)
1	Instalación de módulos fotovoltaicos existentes sobre estructura. Especificaciones: Módulos fotovoltaicos policristalinos, fabricante PVK, modelo PVK-60, potencia pico 200 Wp, dimensiones 1650 mm x 850 mm x 40 mm, peso 19.3 kg. Incluye Traslado de módulos fotovoltaicos existentes desde puerto Tempa hasta la obra en KAUMA, las/los/Gracias a Dios.	180 und	\$ 10,00	\$ 1,800,00	\$ -	\$ 1,800,00	\$ -	\$ 0,58	\$ 1,000,00	\$ 15,56	\$ 2,800,00	LOCAL	25%	\$ 20,74	\$ 3,733,33
2	Suministro e instalación de Estructuras de aluminio anodizado, con tornillería de acero inoxidable para 180 módulos fotovoltaicos de 120 Wp en fila de 2 módulos en posición vertical según distribución de planos constructivos, inclinación de estructuras 12°. Anclados mediante a la cornisa para clima marino. Incluye: Puntos de Anclajes con bases elevadas de acero a 0.5 m y fundición con dados de hormigón según planos constructivos y Bases de acero a 0.5 m con fundición de hormigón para tuberías de cables eléctricos. Todo según detalles constructivos de planos de estructuras.	1 und	\$ 15,814.80	\$ 15,814.80	\$ 3,162.96	\$ 18,977.76	\$ 1,897.78	\$ 1,500,00	\$ 6,560.74	\$ 22,375.54	\$ 22,375.54	EXTRANJERO	25%	\$ 29,834.05	\$ 29,834.05
3	Suministro e instalación de sistema de 28 tomacorrientes dobles a 120V, un tomacorriente trifásico a 220/208 V, 79 luminarias LED de 18 a 20W y 1.2 m de longitud, recepción de distribución eléctrica para los edificios antiguos desde la transformación del generador. Incluye: Cableados, cajas de distribución, breakers y luminarias. Todo según planos constructivos.	1 und	\$ 11,370.00	\$ 11,370.00	\$ -	\$ 11,370.00	\$ -	\$ 750,00	\$ 750,00	\$ 12,120.00	\$ 12,120.00	LOCAL	25%	\$ 16,160.00	\$ 16,160.00
4	Suministro e instalación de luminaria solar LED de 90 W, 60000 Lm, ángulo de visión 120°, con sistema autónomo fotovoltaico individual con módulo de 80 W y 18 V, batería de Lito de 16 Ah, regulador de carga con selección de tiempo de iluminación de 8 a 12 horas, poste de acero galvanizado de 7 m de altura. Todos los elementos de instalación eléctrica, estructural y civil incluidos.	4 und	\$ 1,450.00	\$ 5,800.00	\$ 145.00	\$ 6,380.00	\$ 239.25	\$ 300.00	\$ 2,787.00	\$ 2,134.25	\$ 8,517.00	EXTRANJERO	25%	\$ 2,845.67	\$ 11,382.67
PRESUPUESTO OBRAS BID															
															\$ 61,110.09
#	Descripción	Cantidad	Costo de compra (USD)	Costo de compra total (USD)	Costo Transporte Honduras (USD)	Costo de compra total CIF (USD)	Costo Desdoblaje Honduras (USD)	Costo Transporte KAUMA (USD)	Costo de transporte total	Costo de compra unitario en obra (USD)	Costo de compra total en obra (USD)	Procedencia del suministro	Margen Industrial	Precio de Venta unitario (USD)	Precio de venta total (USD)
4	Suministro de Generador Diesel de 30 KW de potencia nominal para servicio continuo, 37.5 kVA de potencia aparente, salida trifásica, tensión 120Vca/208 Vca, Conexión V, 4 Hrs, frecuencia 60 Hz. Con protección para ambientes húmedos. Equipado con un control remoto, para control automático de arranque y paro desde un sistema externo.	1 und	12000,00	12000,00	0,00	12000,00	0,00	500,00	900,00	12000,00	12000,00		0%	\$ 12,500,00	\$ 12,500,00
5	Suministro de cuadro eléctrico con transferencia manual trifásica de 100 amp a 208-240 Vca, conexión entre generador de 30 kW y sistema solar.	1 und	1500,00	1500,00	0,00	1500,00	0,00	0,00	1500,00	1500,00	1500,00		25%	\$ 2,000,00	\$ 2,000,00
6	Instalación de generador Diesel de 30 KW en cuarte de generadores, incluye su conexión de suministro de combustible, salida de gases de escape, conexión eléctrica hasta el cuadro de transferencia y distribución de energía y puesta a tierra.	1 und	1725,00	1725,00	0,00	1725,00	0,00	0,00	1725,00	1725,00	1725,00		25%	\$ 2,300,00	\$ 2,300,00
PRESUPUESTO OBRAS OJAL															
															\$ 18,800,00

5. Listado de socios y social de KAUMA

Actualmente KAUMA está integrada por 102 socios y socias de los cuales el 58% son hombres y el 48% mujeres de éstos hay un total de 625 de pendientes

N.	NOMBRE	N.º DE IDENTIDAD
1	Edy Cuevas Barrios	0901-1997-00023
2	Carlos Sierra Richard	0901-1985-00279
3	Duval Cahill Haylock Haylock	0901-1982-00411
4	Wilma Ivy Haylock Arrechavala	0901-1984-00726
5	Alan Dewey Haylock Boman	0901-1967-00186
6	Ramón Ernesto Zelaya Guillen	0301-1975-00147
7	Berniz Calderón Castellón	0901-1965-00136
8	Eda Walter Álvarez	0901-1981-00466
9	Otis Víctor Haylock Arre chavala	0901-1984-01000
10	Henry Lee Haylock Boman	0901-1958-00139
11	Wilbur Haylock Müller	0901-1972-00178
12	Dolly Álvarez Padilla	0901-1974-00012
13	Gabin Tetam Álvarez	0901-1990-00318
14	Ángel Rolando Aguilar Mayorquín	0901-1981-00147
15	Porfirio Echeverría Haylock	0901-1979-00505
16	Joe Gary Claros Huete	0901-1978-00041
17	Gerson Antonio Cárdenas	0901-1971-00356
18	Ovino Baiz Richard	0901-1985-02586
19	De Loria Larios Pravia	0901-1962-00172
20	Emmy Vi Yaneth Haylock Flores	0901-1985-00427
21	Marvin Mariscal Pérez	0901-1985-00527
22	Sara Bodden Becan	0901-1985-01055
23	Duval Cahill Haylock Müller	0901-1984-00725
24	Rooly Pedro Washington	0901-1989-00309

25	Simans Benet kirington	0902-1957-00238
26	Alberto Samuel Haylock Arre chavala	0901-1984-00600
27	Esmelia Montenegro Flores	0901-1962-00149
28	Elmor Kevin Haylock Haylock	0901-1974-00051
29	Alden Arram Warren Matute	0901-1970-00263
30	Lean Haylock Paguada	0901-1977-00040
31	Ones Julián Simón	0901-1984-00699
32	Eduardo Davis Bismark	0901-1984-00989
33	Ramón Montenegro Flores	0901-1971-00185
34	Alenyer Boden Becan	0901-1997-02454
35	Lastenia Morales Maklin	0901-1979-01658
36	Moran Wilson Haylock Arrechavala	0901-1977-00353
37	Dorotly Becar Bendles	0901-1960-00173
38	Cecilio Ignacio Macklin	0901-1979-02042
39	Edman Randy Haylock Haylock	0901-1985-01704
40	Aminda Montenegro Lazaro	0901-1978-00427
41	Presman Esteban Ambrosio	0901-1973-00399
42	Víctor Alfredo Ortega Haylock	0901-1989-00645
43	Gabino Tetam Gipson	0901-1985-02897
44	Mario Huete Blanco	0901-1976-00367
45	Máximo Horacio Arre chavala	0901-1963-00155
46	Ruthy Melendrez Julian	0901-1985-00959
47	María Erlandina Alberto Brown	0901-1991-00633
48	Rafael Alberto Huete Timoteo	0203-1948-00153
49	Anilia Méndez Amstrong	0901-1984-00637
50	Joel Julián Green	0901-1982-00281
51	Susy Haylock Gonzales	0901-1982-00611
52	Wenceslao Kelley Claros	0902-1986-00048
53	Bernardino Ocampo Bismarck	0901-1985-01297
54	Concepción Calderón Flores	0901-1988-00148
55	Donicia Henrique Julián	0901-1984-00260
56	Rebeca Ordoñez Julián	0901-1990-00667
57	Orfa Yolaina Ordoñez Julián	0901-1971-00255
58	Floriano Maibeth Castillo	0901-1997-02647
59	Devis Aquilino López Ordoñez	0901-1987-00018
60	Nervin Noel Tatallon Huete	0901-1997-02082
61	Elin Tatallon Huete	0901-1997-01938
62	Castro Pérez Bismarck	0901-1979-02029
63	Herly Antonio Cárdenas	0901-1981-01256
64	Warly Walington Wilson	0901-1997-02054
65	Renata Wilson Meléndez	0901-1985-00480

66	Victoria Devis Ferwida	0901-1989-01038
67	Eusebio Flores Taylor	0901-1967-00150
68	Landon Gómez Navas	0901-1977-00406
69	Juan Manuel Salgado Rosado	0901-1975-00154
70	Emilda Flores Simón	0901-1977-00088
71	Yondina Huete Blanco	0901-1979-00116
72	Gabriel Eriberto Echeverria Evans	0901-1984-00901
73	Carlos Roberto Gostas Bendles	0901-1968-00085
74	Isela Corrales Timoteo	0901-1997-01934
75	Manuel López Bendles	0901-1983-00264
76	Erazo Brown Pits	0901-1985-02795
77	Odilia Ponce Mitchell	0901-1984-00689
78	Cedrack Gadfrey Becar	0901-1969-00310
79	Felix Méndez Montenegro	0901-1964-00176
80	Evenor García Ordoñez	0901-1968-00017
81	Adelmo Almendarez	0901-1968-00120
82	Víctor Murillo	0901-1977-00343
83	Jafet Valle	0901-1987-00253
84	Adolfo Flores	0901-1964-00357
85	Juan Thomas	0901-1979-00569
86	Ronis Williams	0901-1985-00139
87	Maurelio Ambrocio	0901-1984-00792
88	Francelia Mendez	0901-1984-01158
89	José Joel Amstran Delgado	0901-1958-00014
90	Reynaldo Flores	0901-1969-00008
91	Carter Flores-Oneyda Ambrosio	0901-1973-00251
92	Ramón Melado	0901-1985-00440
93	Erasmus Ambrocio	0901-1981-00958
94	Bedy Atiliano	0901-1989-00321
95	Prudencio Tadio	0901-1986-00001
96	Peggie Haylock Calderon	0901-1985-02159
97	Samuel Alberto Haylock Echeverria	0901-1987-00255
98	Jony Gilberto Varela Álvarez	0901-1974-00340
99	Tesla Virginia Álvarez	0901-1985-00065
100	Lucila Ordoñez	0901-1962-00228
101	Tulio Ordoñez	0901-1983-01038
102	Cupertino Julián	0901-1976-00396

6. Reportes semanales de precios según SIMPAH

		 GOBIERNO DE LA REPÚBLICA DE HONDURAS		***** SECRETARÍA DE AGRICULTURA Y GANADERÍA		
		 USDA		 USAID DEPARTMENT OF STATE WASHINGTON, DC		
		 FICM FUNDACIÓN FONDO DE INVESTIGACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS		 SIMPAH		
				 MCA		
Sistema de Información de Mercados de Productos Agrícolas de Honduras (SIMPAH) Reporte semanal de precios de venta de productos pecuarios y otros* Ciudad San Pedro Sula						
*Precios representan ventas para productos de buena calidad y condición, a no ser que sea indicado.						
Código reporte: SPSDY_PEC, No. 08			jueves 23 de febrero de 2017			
Producto	Unidad de Venta	Origen	Precios			
			Rango		Rango Moda	
			Bajo	Alto	Bajo	Alto
Lempiras						
Pescados y Mariscos						
Calamar	Libra	La Ceiba	90.00	95.00		
Camarón fiebre	Libra	La Ceiba	30.00	30.00		
Camarón Jumbo	Libra	La Ceiba	150.00	160.00		
Camarón Semi Jumbo	Libra	La Ceiba	110.00	120.00		
Camarón limpio	Libra	La Ceiba	100.00	100.00		
Caracol limpio	Libra	La Ceiba	130.00	135.00		
Filete de Bass	Libra	La Ceiba	50.00	55.00		
Filete de Tilapia	Libra	La Ceiba	60.00	65.00		
Jaiba	Cien und (35 lb)	Tela	700.00	800.00		
King crab	Libra	La Ceiba	90.00	90.00		
Langosta	Libra	La Ceiba	180.00	185.00		
Pescado Cahuacha	Libra	Omoa, Cortés	38.00	39.00		
Pescado Calale	Libra	Sedeño	50.00	55.00		
Pescado Corvina	Libra	Sedeño	38.00	40.00		
Pescado Cubera	Libra	Omoa, Cortés	50.00	50.00		
Pescado Guapote	Libra	Omoa, Cortés	35.00	35.00		
Pescado Junel	Libra	Omoa, Cortés	20.00	25.00		
Pescado Lisa	Libra	Sedeño	20.00	20.00		
Pescado Macarela	Libra	La Ceiba	38.00	40.00		
Pescado Robalo	Libra	La Ceiba	50.00	55.00		
Pescado seco Robalo	Libra	La Ceiba	90.00	90.00		
Pescado Tilapia roja	Libra	Lago de Yojoa	36.00	36.00		
Pescado Tilapia gris	Libra	Lago de Yojoa	25.00	25.00		
Pulpo	Libra	La Ceiba	90.00	90.00		