

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

**PLAN DE NEGOCIOS DE
LAREYNI LAWAN**

INVERSIÓN TOTAL: L 499,585.02		
TERMINO DE LA INVERSION: 5 AÑO		
LAREYNI LAWAN	L 101,385.02	14.43%
GOAL/MIPESCA	L 398,200.00	85.57 %
	L 499,585.02	100%

Fecha: 7 de Diciembre del 2018

Elaborado por: Asociación Goal Internacional.

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).

CONTENIDO

I.	RESUMEN EJECUTIVO	4
II.	INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES.....	5
	2.1 Datos Generales de Lareyni Lawan.....	5
	2.1 Organización y equipo directivo.....	6
III.	INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.....	6
	3.1 Descripción del Producto.....	6
	3.2 Condiciones actuales de producción.....	7
	3.3 Estrategia de comercialización actual.....	7
	3.3.1 Tabla de indicadores del negocio actual	7
IV.	ANÁLISIS DE MERCADO ACTUAL.....	8
	4.1 Definición de Producto	8
	4.2 Demanda Nacional	8
V.	RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.....	9
	5.1 Definición y priorización de problemas	9
	5.2 Análisis de causas.....	10
VI.	PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.....	11
	6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio	11
	6.3.1 Pescado Rojo y Blanco: Entero.....	12
	6.3.2 Jaiba	12
	6.4 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.....	13
	6.4.1 Obras físicas.....	13
	6.4.2 Maquinaria y equipo.....	13
	6.4.3 Herramientas	14
	6.4.4 Inversiones Productivas	14
	6.5 Organización.....	15
	6.5.1 figura organizativa propuesta.....	15
	6.5.2 Organización para el trabajo.....	15
	6.5.3 Estructura Organizativa del Negocio.....	16
	6.5.4 Perfiles del Recurso Humano:.....	17
	6.6 Finanzas:	17
	6.7 Costos:.....	17

6.8	Mercadeo	17
6.9	Estrategia de comercialización.	18
6.9.1	Producto	18
6.9.2	Precio	18
6.9.3	Plaza	18
6.9.4	Promoción	18
6.9.5	La Estrategia	18
6.10	Estrategia de capitalización y sostenibilidad	18
VII	EXPECTATIVA FINANCIERAS	19
7.1	Proyeccion de acopio de pescado rojo, blanco y Jaiba para los primeros 5 años. 19	
7.2	Proyeccion de ventas.	19
7.3	Proyección de ingresos.	20
7.4	Costos financiero.	20
7.5	Costo de Producción.	21
7.6	Flujo de caja del negocio.	22

I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio refleja el resultado de un diagnóstico realizado a la **LAREYNI LAWAN** el 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, existen problemas organizativos, falta de controles administrativos, deficiencia en mercadeo y costos productivos lo que ha provocado problemas financieros.

El negocio que se promoverá será la captura y compra de pescado blanco, rojo y Jaiba 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 L 499,585.02 distribuido en la compra de un sistema de frío móvil que permita mantener la cadena de frío, así como también parte de este monto lo representa capital de trabajo, adquisición de un sistema de filtros de agua y de hieleras para mantener cadena de frío.

Según las proyecciones de ingresos y egresos, flujo de efectivo proyectado para 5 años el proyecto obtendrá un VAN: L. 592,467.81 y una TIR de 22.42% 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 asociación de pescadores “LAREYNI LAWAN” tiene su domicilio en la comunidad de Santa Rosa de Aguan, Colonia Las Lomas, Departamento de Colon, y cuenta con una membresía de 23 socios: 12 hombres y 3 mujeres.

LAREYNI LAWAN fue constituida legalmente, mediante resolución No. 127-1997, el 25 de abril de 1997. Es una empresa que se creó con la iniciativa de un grupo de pescadores de la comunidad de Santa Rosa de Aguan, quienes bajo gestiones lograron la construcción de una planta de procesamiento al acopio y procesamiento de mariscos.

2.1 Datos Generales de LAREYNI LAWAN

Nombre o Razón Social de la Organización		LAREYNI LAWAN
Tipo de Organización		Asociaciones de Productores
No. Personería Jurídica		Resolución No. 127-1997, el 25 de Abril del año 1997
Dirección Completa	Localidad:	Colonia Las Lomas, Santa Rosa de Aguan, Departamento de Colón.
Municipio:		Santa Rosa de Aguan.
Departamento		Colón
Representante Legal		Nicolasa Ocampo García.
Teléfono Fijo/Celular		9704-8999

Actualmente la planta de procesamiento no está en funcionamiento, los pescadores venden su producto individualmente a restaurantes y compradores que llegan a la zona, se estima que cada pescador provee una cantidad de 150 libras como mínimo por semana. Cuentan con siete lanchas de 27” con la capacidad de transporta 2,000 libras de pescado fresco, cada una las cuales se destinaran para la compra y captura, dichas naves poseen sus respectivos motores fuera de borda 40 caballos de fuerza.

También poseen una máquina de hacer hielo con capacidad de producción de una tonelada diaria la cual necesita revisión ya que no está funcionando correctamente y el equipo marino como ser; 3 GPS, 3 sondas, 9 chalecos, guantes, delantales, entre otras. Según los datos arrojados por el diagnostico aplicado, su mayor problemas está en el aspecto de finanzas por la falta de controles administrativos, también se muestran deficiencias marcadas en áreas como análisis de costos, mercadeo y producción.

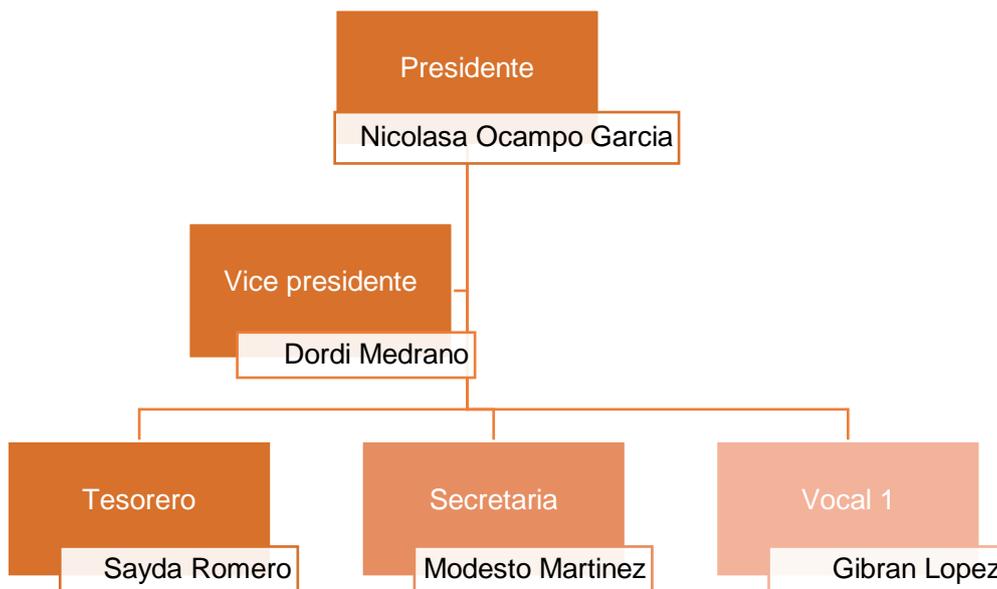
Los socios varones de la empresa se han dedicado por varios años a la pesca, lo que les permitirá liderar las actividades como la captura y compra del producto de manera

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.

2.1 Organización y equipo directivo.

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.

2.1.1 Junta directiva.



III. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

3.1 Descripción del Producto.

Actualmente los productos que venden los pescadores socios de LAREYNI LAWAN son: Jaiba viva, pescado rojo y pescado blanco entero (corvina, jurel, lisa, macarela, mero, robalo, pargo), sin procesar (eviscerado y con escamas) al público en general, restaurantes y compradores que llegan a lugar.

3.2 Condiciones actuales de producción

Los pescadores socios de LAREYNI LAWAN 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 80 a 150 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 1,730 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 ponerlo a la venta en su tienda.

En relación a la Jaiba, es capturada y vendida viva aproximadamente 20,000 jaibas semanales en la temporada alta que representa cinco meses al año.

3.3 Estrategia de comercialización actual

Los pescadores artesanales socios de LAREYNI LAWAN después de la faena ponen su producto en playa donde es pesado y puesto a la venta, cabe resaltar que regularmente el pescado se vende diariamente esto permite que los pagos también sean de contado.

3.3.1 Tabla de indicadores del negocio actual

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN
De producción	La producción de escama es de 1,730 libras semanales, las cuales se comercializan de manera local.
De productividad	Actualmente para comercializar una libra de pescado fresco se necesitan una libra 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 alguno requerimientos de manejo de mariscos por falta de equipo y embarcaciones adecuadas para su transporte desde el momento de la faena
De costos	El pescador socio de Lareyni Lawan no maneja sus costos de producción.

IV. ANÁLISIS DE MERCADO ACTUAL

4.1 Definición de Producto

La diversidad de peces en el litoral se define por el color (pescado blanco y pescado rojo).

- ✓ Jaiba viva
- ✓ Pescado Rojo: Entero
- ✓ Pescado Blanco: Entero

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 supe 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.

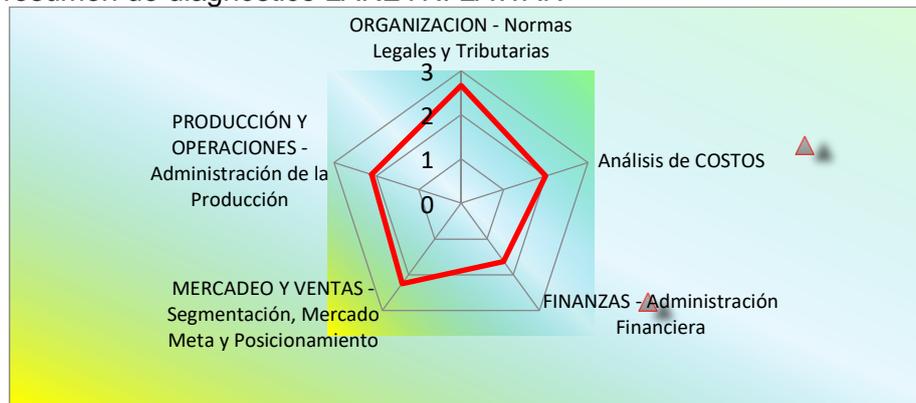
Un gran porcentaje de pescadores artesanales no están totalmente equipados, lo que causa que estos vendan a intermediarios su faena y por ultimo a los restaurantes, hoteles, etc.

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 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 diagnóstico LAREYNI LAWAN



Como podemos observar en la gráfica los aspectos más bajos son finanzas, análisis de costos, producción y operaciones, mercadeo y ventas, 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. 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.
- b. Análisis de 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.

- 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.
- d. Mercadeo y ventas: este aspecto depende mucho de la producción, en el caso de LAREYNI LAWAN se ha limitado su mercado a las personas que se acercan a la zona a comprar.

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 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 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

Para poder crecer económicamente 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 reestructurarse organizacionalmente, apostando a la productividad y eficiencia del negocio.

LAREYNI LAWAN se dedicara a captura, compra y venta de jaiba y pescado entero, se destinaran siete lanchas a la actividad de acareo y compra de producto en playa, las cuales cuentan con 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 Definición del producto

El producto que se comercializara es el siguiente:

- Jaiba azul viva. La Jaiba o cangrejo azul (*Callinectes sapidus*) es un crustáceo que se comercializara entera y viva ya que esto garantiza la calidad al momento de extracción de la carne.
- Pescado entero blanco y rojo (corvina, jurel, lisa, macarela, mero, robalo, pargo). Este será distribuido entero y con los requisitos de calidad establecidos por los clientes.

La producción y comercialización de pescado ha sido la principal actividad económica de la costa caribeña de Honduras, la pesca artesanal de escama, se realiza a lo largo del litoral atlántico, la diversidad de peces en el litoral atlántico de Honduras se define por el color (pescado blanco y pescado rojo).

6.3 Definición del proceso

En la costa caribeña de Honduras la pesca artesanal de escama, se realiza a lo largo del litoral, con desembarcaderos distribuidos en las comunidades pesqueras a lo largo de la costa.

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

6.3.1 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 enhielado. Se pasa por 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).

6.3.2 Jaiba

El proceso de la Jaiba es el siguiente: Recepción de materia prima y pesaje. En esta primera etapa del proceso se recibe la materia prima almacenada en canastas y transportada en vehículos desde los centros de acopio hasta la planta. Inmediatamente llega la materia prima se realiza una clasificación según su estado de viva o muerta y de tamaño. Luego de esta clasificación se realiza la llamada prueba de flotabilidad, que consiste en llenar una tina con agua y sumergir la materia prima; las Jaibas que quedan suspendidas se consideran que son huecas y no pasan a la siguiente etapa del proceso. Posteriormente, las jaibas que logran cumplir con los parámetros de calidad son aceptadas y pesadas. El tiempo de duración de esta etapa del proceso es de 1 Kg/15segundos; en una recepción pueden llegar hasta 1.500 Kg., por lo tanto se establece un número de clasificadores con el objetivo de que ésta no demore más de

dos horas. La cocción se realiza en una autoclave y tiene una duración de 10 a 15 minutos. Oreo. Tiene como finalidad reducir la temperatura del producto en proceso, luego de que sale de la cocción mediante un reposo, para que pueda ser almacenada en cuartos fríos. El tiempo de duración de esta etapa es de aproximadamente 30 minutos. Maduración. Luego del oreo, la jaiba debe ser almacenada en cuartos fríos a temperatura de refrigeración. El tiempo mínimo de almacenamiento en esta etapa debe ser de 24 horas y el máximo de 72 horas. (FAO, 2014).

6.4 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.

6.4.1 Obras físicas

El área de la Planta de operación es de 90 m². La capacidad instalada de procesamiento es de 5,000 libras de pescado fresco y 5,000 libras de Jaiba por día.

6.4.2 Maquinaria y equipo

Se invertirá en la cadena de frío, proveyéndoles de un sistema móvil de frío con capacidad de 3,000 libras lo que permitirá poner a disposición su producto a mercados más selectivos como ser Supermercados La Colonia, Wal-Mart y FROZEN FOODS.

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

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
Maquinaria y Equipo					
1	Sistema móvil de frío 3000 Libras	Unidad	1	255,400.00	L. 255,400.00
2	Sistema de Agua potable	Unidad	1	123,100.00	L. 123,100.00
3	Neveras de 200 libras	Unidad	7	2,400.00	L. 16,800.00
4	Balanza 40 libras	Unidad	2	1450.00	L. 2,900.00
Sub total					L. 398,200.00
TOTAL INVERSIONES					L. 398,200.00

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	Baldes Platicos de 25 Litros con tapadera	C/U	10	165.00	1,650.02
3	Pares de botas de hule	C/U	10	281.38	2,813.82
4	Guantes (Productos fríos).	C/U	4	112.70	450.80
5	Carretas de mano	C/U	1	1368.50	1,368.50
				TOTAL HERRAMIENTAS (%) L.	18,885.02

6.4.4 Inversiones Productivas

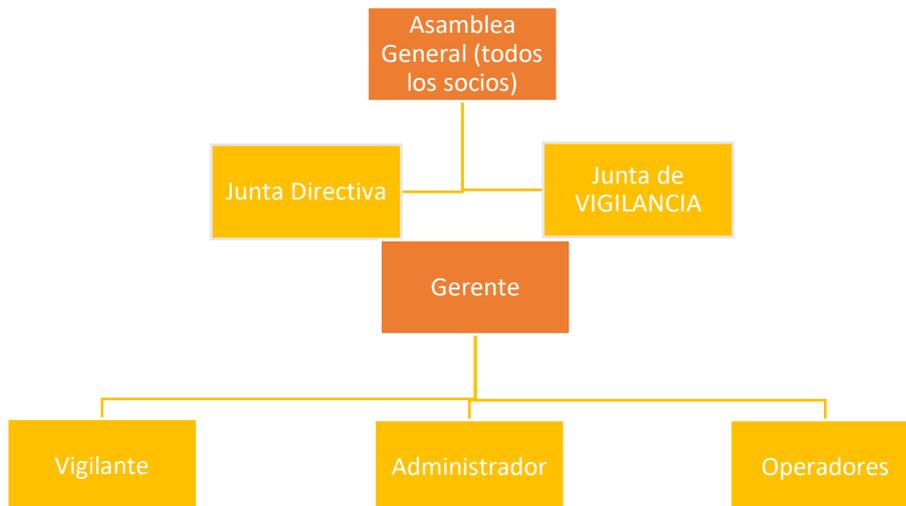
El siguiente cuadro muestra los detalles del resumen del cuadro de inversión destinados para las inversiones productivas.

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
INVERSIONES PRODUCTIVAS					
1	Combustible diésel	Barril	2	5,800.00	L. 11,600.00
2	Combustible gasolina	Barril	1	6,200.00	L. 6,200.00
3	Materia prima	Global	1	30,000.00	L. 30,000.00
4	Mano de obra	Días	2	5,000.00	L. 10,000.00
5	Empaque	Global	1.00	5,000.00	L. 5,000.00
Sub total					L. 62,800.00

6.5 Organización

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

6.5.1 figura organizativa propuesta.



6.5.2 Organización para el trabajo

LAREYNI LAWAN 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.

6.5.3 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 Lareyni Lawan.
- Secretario de la junta directiva de Lareyni Lawan.
- Tesorero de la junta Directiva de Lareyni Lawan.
- 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
- ✓ **Vigilantes:** estarán asignados a tareas estrictas de guardar el orden en la planta después de las labores procesamiento, habrán dos turnos (diurno y nocturno)

6.5.4 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

6.6 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 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.

6.7 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.

6.9.1 Producto

Jaiba viva, pescado blanco y rojo entero limpio, debidamente empacado listo para consumir y su reventa.

6.9.2 Precio

La jaiba viva tiene un precio de 3 lp, la libra de filete de pescado se estima en 55 lps en bandeja de una y dos libras, la libra de pescado entero rojo a Lps 38.00 y pescado entero blanco a Lps. 27.00, 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.

6.9.3 Plaza

Será para los supermercados La Colonia, Walmart y distribuidor Frozen, en La Ceiba y San Pedro Sula.

6.9.4 Promoción

Por medio de internet (creación de una página web) y visita a los clientes de manera constante.

6.9.5 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.

6.10 Estrategia de capitalización y sostenibilidad

LAREYNI LAWAN se capitalizara reteniendo como mínimo el 5% anual de las utilidades en las ventas por un periodo máximo de 4 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 Lareyni.

VII EXPECTATIVA FINANCIERAS

Se proyecta un acopio de 2,700 libras semanales de pescado rojo y 2,025 libras de pescado blanco Y 2,025 destinadas para filetear haciendo un total de 6,750 libras. Se tomo en cuenta que de la 2,025 libras para filetear se tendra un 48% de rendimiento lo que regleja una disponibilidad de 972 libras de filete semanales para ofrecer a los supermercados.

Se estima una produccion de ocho meses durante el año previendo el estado climatico que afecta la actividad pesquera.

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

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo	0	92,700	101,970	112,167	123,384	135,722
Pescado Fresco Blanco	0	69,525	76,478	84,125	92,538	101,792
Jaiba	0	55,620	61,182	67,300	74,030	81,433
TOTAL	0	217,845	239,630	263,592	289,952	318,947

7.2 Proyeccion 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
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado fresco de Rojo	0	90,000	99,000	108,900	119,790	131,769
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado Fresco Blanco	0	67,500	74,250	81,675	89,843	98,827
			10%	10%	10%	10%
Jaiba	0	54,000	59,400	65,340	71,874	79,061
TOTAL	0	211,500	232,650	255,915	281,507	309,657

7.3 Proyección de ingresos.

PRODUCTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo					
Precio unitario (L)	39.00	40.95	43.00	45.15	47.40
Cantidad (u)	90,000.00	99,000.00	108,900.00	119,790.00	131,769.00
SUBTOTAL 1	3,510,000.00	4,054,050.00	4,682,427.75	5,408,204.05	6,246,475.68
Pescado Fresco Blanco					
Precio unitario (L)	28.00	29.40	30.87	32.41	34.03
Cantidad (U)	67,500.00	74,250.00	81,675.00	89,842.50	98,826.75
SUBTOTAL INGRESOS 2	1,890,000.00	2,182,950.00	2,521,307.25	2,912,109.87	3,363,486.90
Jaiba					
Precio unitario (L)	3.00	3.15	3.31	3.47	3.65
Cantidad (U)	54,000.00	59,400.00	65,340.00	71,874.00	79,061.40
SUBTOTAL INGRESOS 3	162,000.00	187,110.00	216,112.05	249,609.42	288,298.88
TOTAL INGRESOS L.	5,562,000.00	6,424,110.00	7,419,847.05	8,569,923.34	9,898,261.46
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 el capital de trabajo necesario para arrancar el negocio.

Monto a financiar	101,385.02	
Tiempo de préstamo	5	
unidad de tiempo	Años	
tasa de interés por unidad de tiempo	19%	
CUOTA CONSTANTE	33,157.99	Cuota mensual 2,763.17

Año	1	2	3	4	5
Cuota constante	33,157.99	33,157.99	33,157.99	33,157.99	33,157.99
Amortización de capital	13,894.83	16,534.85	19,676.47	23,415.00	27,863.86
Intereses	19,263.15	16,623.14	13,481.51	9,742.98	5,294.13
Saldo	87,490.19	70,955.33	51,278.86	27,863.86	0.00

7.5 Costo de Producción.

RESUMEN DE COSTOS

	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	4,497,804.00	5,194,963.62	6,000,182.98	6,930,211.34	8,004,394.10
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INSUMOS	335,574.00	387,587.97	447,664.11	517,052.04	597,195.11
compra de producto	4,162,230.00	4,807,375.65	5,552,518.88	6,413,159.30	7,407,198.99
EMPAQUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MANO DE OBRA PRODUCCION	396,000.00	457,380.00	528,273.90	610,156.35	704,730.59
TOTAL MANO DE OBRA	396,000.00	457,380.00	528,273.90	610,156.35	704,730.59
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	4,893,804.00	5,652,343.62	6,528,456.88	7,540,367.70	8,709,124.69
COSTOS ADMINISTRACION					
GENERALES	32,400.00	37,422.00	43,222.41	49,921.88	57,659.78
Papeleria	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
SALARIOS ADMINISTRACION	15,000.00	17,325.00	20,010.38	23,111.98	26,694.34
pago energia Electrica	15,000.00	17,325.00	20,010.38	23,111.98	26,694.34
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALQUILERES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL COSTOS ADMINISTRACIÓN	47,400.00	54,747.00	63,232.79	73,033.87	84,354.12
COSTOS FINANCIEROS					
Amortización de capital	14,108.18	16,788.74	19,978.60	23,774.53	28,291.69
Intereses	19,558.93	16,878.38	13,688.52	9,892.58	5,375.42
TOTAL COSTOS FINANCIEROS	33,667.12	33,667.12	33,667.12	33,667.12	33,667.12
IMPREVISTOS					
PORCENTAJE SOBRE INGRESOS	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL COSTOS IMPREVISTOS	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	4,974,871.12	5,740,757.74	6,625,356.78	7,647,068.68	8,827,145.92

DEPRECIACIÓN	1	2	3	4	5
Obras físicas	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00
Mobiliario	48,331.98	48,331.98	48,331.98	48,331.98	48,331.98
Maquinaria y equipo	107,935.47	107,935.47	107,935.47	107,935.47	107,935.47
Herramientas	6,443.42	6,443.42	6,443.42	6,443.42	6,443.42
Vehículos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL DEPRECIACIÓN	182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87
TOTAL COSTOS	5,157,831.98	5,923,718.60	6,808,317.65	7,830,029.55	9,010,106.79

7.6 Flujo de caja del negocio.

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		5,562,000.00	6,424,110.00	7,419,847.05	8,569,923.34	9,898,261.46
Costos producción		4,893,804.00	5,652,343.62	6,528,456.88	7,540,367.70	8,709,124.69
Costos administración		47,400.00	54,747.00	63,232.79	73,033.87	84,354.12
Depreciación		182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87
Intereses		19,558.93	16,878.38	13,688.52	9,892.58	5,375.42
Costos Operativos		5,143,723.80	5,906,929.86	6,788,339.05	7,806,255.01	8,981,815.10
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0.00	418,276.20	517,180.14	631,508.00	763,668.33	916,446.36
Impuestos	0.00	104,569.05	129,295.03	157,877.00	190,917.08	229,111.59
UTILIDAD NETA	0.00	313,707.15	387,885.10	473,631.00	572,751.25	687,334.77
Depreciación		182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87
Inversión inicial	-1,850,801.63					
Inversión capital de trabajo	-114,054.25					114,054.25
Préstamo	102,941.75					0.00
Amortización de préstamo	0.00	-14,108.18	-16,788.74	-19,978.60	-23,774.53	-28,291.69
Valor de desecho (residual)						213,335.88
FLUJO DE CAJA	-1,861,914.13	482,559.83	554,057.23	636,613.27	731,937.58	1,169,394.07

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	592,467.81
TIR	22.42%
Recupercac.Invers. (meses)	49
Relación B/C	1.08