

PLAN DE NEGOCIOS PAZCOBLA

Producción y Comercialización de Pescado Fresco y Seco Salado

**Monto del Inversión
LPS: 2,201,676.88**

**ORGANIZACIÓN BENEFICIARIA
Empresa de Pescadores de Barra Plátano**

**EJECUTADO POR:
ASOCIACION GOAL INTERNACIONAL**

UBICACIÓN:

Comunidad de Barra Plátano, Municipio Brus Laguna, Gracias a Dios

~~Elaborado por: Ing. Josue Pascual Norales~~

INDICE

I.	RESUMEN EJECUTIVO	4
II.	INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES	5
2.1.	Organización	6
2.2.	Actividades Económicas Principales	6
2.3.	Socios y Beneficiarios potenciales	7
2.4.	Composición de la Junta Directiva	8
2.5.	Información del proceso legal.	9
III.	INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL	10
3.1.	Descripción del Producto	10
3.2.	Condiciones actuales de producción	10
3.3.	Estrategia de comercialización actual	10
3.4.	Indicadores del negocio actual	10
IV.	ANÁLISIS DE MERCADO	11
4.1.	Definición de Producto	11
4.2.	Demanda Nacional	12
V.	RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO	12
5.1.	Definición y priorización de problemas	13
5.2.	Análisis de causas	14
VI.	INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO QUE SE PROPONE	15
6.1.	Descripción de la Oportunidad de Negocio	15
6.2.	Organización	16
6.2.1.	Organización para el trabajo	16
6.2.2.	Estructura Organizativa del Negocio	17
6.3.	Finanzas	18
6.4.	Costos	18
6.5.	Mercadeo	19
6.6.	Estrategia de comercialización.	19
VII.	ANALISIS TECNICO PRODUCTIVO	20
7.1.	Aspectos generales en el proceso productivo	20
7.1.1.	Inocuidad	20
7.1.2.	Alteración del Producto	21
7.1.3.	Proceso de Trazabilidad del Producto	22
7.2.	Localización del plan de negocio	22
7.3.	Requerimientos físicos y especificaciones técnicas	22

7.3.1.	Terrenos y Obras físicas.....	23
7.3.2.	Maquinaria y equipo.....	23
7.3.3.	Mobiliario	24
7.3.4.	Herramientas	24
7.3.5.	Movilización	25
7.3.6.	Legalización Empresarial	25
7.3.7.	Inversiones Productivas	25
VIII.	EXPECTATIVA FINANCIERAS	26
8.1.	Proyeccion de Producción	26
8.2.	Proyeccion de ventas.....	27
8.3.	Proyección de ingresos.....	27
8.4.	Costo de Produccion.....	28

I. RESUMEN EJECUTIVO

El siguiente plan de negocios es presentado por el Grupo de Pescadores de la Comunidades de la Costa del Municipio de Brus Laguna, cuyos socios y socias se dedican a la actividad de Pesca, quienes aspiran acopiar todo el producto que producen, para un mayor procesamiento y distribución del mismo buscando darle un valor agregado y mejor precio al producto de la zona costera del municipio de Brus Laguna con el objetivo de comercializar en el Mercado local y Nacional.

El objetivo del PNS es establecer una empresa dedicada a la Captura, Procesamiento y Comercialización en escala mayor Pescados Rojos y Blanco, dotándolas de maquinaria y equipo necesario para tener mayor capacidad de Recepción del Producto y mejores condiciones para el almacenamiento de trabajo para los socios.

Se busca instalar en la comunidad de Barra Plátano una planta de procesamiento de pescado fresco para su comercialización que permita darle un valor agregado al producto producido en la zona, pescado fresco limpio para su comercialización en el mercado local y las principales ciudades del país como ser; Tocoa, La Ceiba, San Pedro Sula y Tegucigalpa.

Organizativamente la Empresa no cuenta con ningún tipo de documento ya que en varios intentos de legalización no se ha logrado avanzar con ningún tipo de tramite es por ello con este proyecto se pretende establecer legalmente la empresa para que puede desarrollarse con facilidad en los mercados formales ya que la capacidad productiva de ellos es muy buena.

En la actualidad PAZCOBLA no cuenta con un centro de acopio que permita procesar el pescado y buscar mejores precios para su comercialización, este plan de negocios con lleva a esto, tener una capacidad de oferta para que de esta manera se pueda negociar precios que permita estimular el rubro ingresando más recursos para las socios y por ende mejorando el nivel de vida de sus familias.

Con la ejecución de este plan de negocio, se contribuye directamente al desarrollo social, económico y cultural de la zona costera del municipio de Brus Laguna, se estimulará más aún la producción de pescado y se contribuirá a desarrollar ese aspecto cultural de consumir lo producido en la zona, convirtiéndose de esta manera, en un plan sostenible y con una cadena de valor estable.

Se brindara asistencia técnica y capacitación a los miembros de la empresa en temas de organización, administración, producción y comercialización con un acompañamiento en cada etapa a manera de garantizar la sostenibilidad del negocio buscando como objetivo final el crecimiento de la economía local.

II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES

Empresa Asociativa Pesquera de Barra Plátano “PAZCOBLA”

Con el ánimo de participar activamente en el sistema productivo y económico del país, en el año 2009 se constituyó la Asociación de Pescadores de la zona costera de Barra Plátano “PAZCOBLA”, con una membrecía de 28 socios. Algunos renunciaron a la asociación, con el transcurso del tiempo se han sumados nuevos socios y actualmente cuenta con 22 socios.

La Asociación PAZCOBLA se constituyó con el objetivo de capturar, procesar y comercializar pescado fresco en el mercado nacional e internacional, entre los años 2010 - 2011 se establecieron muy buenos contactos y se hicieron varios envíos de pescado a las ciudades de Tocoa, Ceiba y Tegucigalpa donde se obtuvo una excelente dinámica de trabajo a medida fue pasando el tiempo y la necesidad de obtener su personería Jurídica y todos sus documentos legales se hizo una fuerte inversión en la parte Organizativa y Legal de la Organización lo cual fue un proceso fallido donde solo se obtuvieron perdidas y no se logró legalizar la Organización, a raíz hubo una renuncia de algunos miembros de la organización con la justificación de una mala inversión del capital de trabajo.

Teniendo el entusiasmo de seguir trabajando y siempre orientándose a la producción y comercialización decidieron que cada socio y de forma individual emprendiera un negocio de producción y comercialización de pescado lo cual no ha tenido mucho éxitos por los altos costos de movilización de la zona de la Mosquitia de manera individual y las capacidades de instalación que cada productor de manera individual cuenta

Por tal razón han decidido solicitar el apoyo de ASOCIACION GOAL INTERNACIONAL para realizar un proyecto de Captura, Procesamiento y comercialización de pescados el cual realizaran como grupo y no de forma individual ya que consideran que en la unión esta la fuerza para el crecimiento empresarial y económico para mejorar sus condiciones de vida.

a. Organización

Tabla 1. Datos Generales de PAZCOBLA

Datos Generales	
Nombre o Razón Social de la Organización	Empresa Pesquera Pazcobla
Principal actividad	Producción y Comercialización de Pescados
No. Personería Jurídica	En Tramite
N° Registro mercantil	En Tramite
N° Registro en la Cámara de Comercio	En Tramite
N° Registro Tributario Nacional	En Tramite
N° Permiso de Operación	En Tramite
N° Cuenta de Bancos en cheques	En Tramite
Dirección Completa	Localidad: Barra Plátano
	Municipio: Brus Laguna
	Departamento: Gracias a Dios
Representante Legal	La representante legal es el señor: Dotly Alberto Wood Hernández con identidad N° 0902-1982-00075
Teléfono Fijo/Celular	8737-5769
Correo Electrónico	Pendiente

b. Actividades Económicas Principales

- Captura y comercialización de pescado
- Agricultura de subsistencia
- Comercio

c. Socios y Beneficiarios potenciales

En el siguiente cuadro (~~Tabla 2~~Tabla 2) se dan a conocer el nombre y datos personales de los socios que serán beneficiarios directos de este proyecto:

Tabla 2. Datos personales de los socios de PAZCOBLA

No.	Nombre del participante	No. Identidad	Procedencia
1	Juana Francisca Paredes Oviedo	0601-1962-00644	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
2	Flordelina Maly Alberto	0902-1997-00858	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
3	María Alberto Tinglas	0902-1981-00145	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
4	Roy Zelaya Rivas	0902-1989-00385	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
5	Elvin Alanis Membreño Ordoñez	0902-1977-00159	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
6	Margaret García Nelson	0902-1980-00255	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
7	Salvan Boscath Flores	0901-1971-00214	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
8	Moisés Morazán Ávila	0902-1957-00002	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
9	Aidinia Molina Gonzales	0902-1967-00165	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
10	Alba Johana Ferrera Bolan	0902-1990-00038	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
11	Romero Maly Paisano	0902-1971-00203	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
12	Carlota Mirarda Volan	0902-1979-01672	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
13	Geidi Yanethzi Orellana Tercero	0902-1999-00135	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
14	Larry Álvarez Nelson	0209-1997-00876	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
15	Deris Salomón Paredes	0901-1982-02425	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
16	Miclania Planito Gómez	0902-1997-00886	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
17	Carmela Maly Alberto	0902-1997-00864	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
18	Sánchez Lacayo Rito	0902-1997-00884	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios

19	Meldy Díaz Gregorio	0902-1997-00981	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
20	Erikson Nehil Anduray Mejía	0902-1998-00043	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
21	Wilmer Danilo Wood Mejía	0203-1980-00144	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios
22	Angélica Bordas	0901-1968-00146	Barra Plátano, Brus Laguna, Gracias a Dios

d. Composición de la Junta Directiva

Tabla 3. Composición de la Junta Directiva de PAZCOBLA

JUNTA DIRECTIVA			
No.	Nombre completo del directivo	No. de Identidad	Cargo
1	Dotly Alberto Wood Hernández	0902-1982-00075	Presidente
2	Angélica Bordas	0901-1968-00146	Vice - Presidenta
3	Moisés Morazán Ávila	0902-1957-00002	Secretario
4	Juana Francisca Paredes Oviedo	0601-1962-00644	Tesorera
5	Ramiro Marlen		Fiscal
6	Enroy Moncada		Vocal I
7	Meldy Díaz Gregorio	0902-1997-00981	Vocal II
8	Geidi Yanethzi Orellana Tercero	0902-1999-00135	Vocal III

e. Información del proceso legal.

Actualmente la Organización no cuenta con ningún documento legal de respaldo, lo cual se ha tomado a bien apoyar a la legalización así para poder acceder a los mercados formales ya que participa activamente en los procesos de captura y comercialización de pescado fresco.

Tabla 4. Estado Legal de PAZCOBLA

ESTADO LEGAL DE LA EMPRESA				
N°	Descripción del producto de verificación	Cumple		Observación
		SI	NO	
1	Copia de Identidades	X		
2	Registro Nacional Tributario Individual		X	
3	Personería Jurídica/Escritura Publica		X	
4	Registro Mercantil		X	
5	Registro en la Cámara de Comercio		X	
6	Registro Nacional Tributario de la Empresa		X	
7	Reglamento de funciones y responsabilidades		X	
8	Permiso Legal de Operación		X	
9	Licencia Sanitaria (si aplica)		X	
10	Registro Nacional de Turismo (Si aplica)		X	
11	Solicitar de Registro de Marca (si aplica)		X	
12	Registro Propiedad	X		
13	Organigrama del Grupo		X	
14	Autorización de Libros Contables		X	
15	Libro de Actas de la Asociación		X	
16	Planificación Anual Operativa		X	
17	Asamblea General de miembros		X	
18	Cuenta de Banco	X		

III. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

a. Descripción del Producto.

Actualmente los productos que vendes los pescadores socios de PAZCOBLA son: pescado rojo y pescado blanco entero (corvina, jurel, lisa, macarela, robalo, cabacha), sin procesar (eviscerado y con escamas) a los intermediarios de la zona de Bonito Oriental, Tocoa y La Ceiba.

b. Condiciones actuales de producción

Los pescadores socios de PAZCOBLA dependen en su mayoría de la pesca artesana, la cual se realiza de cuatro a cinco 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 100 libras por lancha.

Se estima una producción semanal de escama de 2500 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 movilizado a los compradores ubicados en los municipios de Bonito Oriental, y La Ceiba

c. Estrategia de comercialización actual

Los pescadores después de la faena se movilizan a la comunidad o el área de trabajo donde se realiza el proceso de desvicerado, enhielado y empaque a los termos de una capacidad de 200 lb cada termo quienes envían los termos hacia la comunidad de Batalla vía acuática o por transportes de ruta fluvial en este punto, cuentan con transportistas responsables que les transportan su productos a las ciudades donde lo reciben los intermediarios; también hay compradores que se movilizan a la zona directamente, ya sea para consumo propio y en ocasiones llegan clientes mayoristas a comprarles todo el producto recolectado en la faena.

d. Indicadores del negocio actual

Tabla 5. Indicadores del Negocio Actual

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN
De producción	La producción de escama es de 2500 libras semanales, las cuales se comercializan para las ciudades de Bonito Oriental, Tocoa y La Ceiba.
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
a. Definición de Producto

Los productos que PAZCOBLA estará ofreciendo son pescado seco salado y pescado fresco enhielado.

Pescado Seco-salado

El pescado seco salado es un producto tradicional de gran demanda a nivel nacional y a nivel centroamericano obtenido en un proceso de producción artesanal. Tendrá dos temporadas de producción, robalo, pescado de primera categoría, de Noviembre a enero y las siguientes especies de febrero a abril:



Ilustración 1. Productos por categoría

El pescado seco salado será comprado por Pazcobla a los pescadores artesanales, será empacado en cajas de cartón de 50 libras en la planta de procesos y transportado hasta el sitio de recepción del cliente.

Pescado Fresco

El Róbalo, bagre y corvina, son los pescados que se comercializarán en fresco y tendrán una temporada de venta los 12 meses del año. El pescado fresco será mantenido en hielo en escamas por un período máximo de 5 días desde su captura hasta llegar al cliente, a una temperatura óptima para la preservación de la calidad y evitar la generación de bacterias.

En el proceso de producción PAZCOBLA incentivará las buenas prácticas de pesca artesanal con sus socios y la pesca sostenible para preservar la disponibilidad de los recursos. El pescado no será empacado, será

transportado en bines para recepción del cliente, los cuales tendrán información del producto sobre la fecha de elaboración, especie, peso y tallas.

b. Demanda Nacional

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

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

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

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

V. RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.

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

- Organizativo
- Administrativo
- Costos y Producción
- Mercadeo y Comercialización

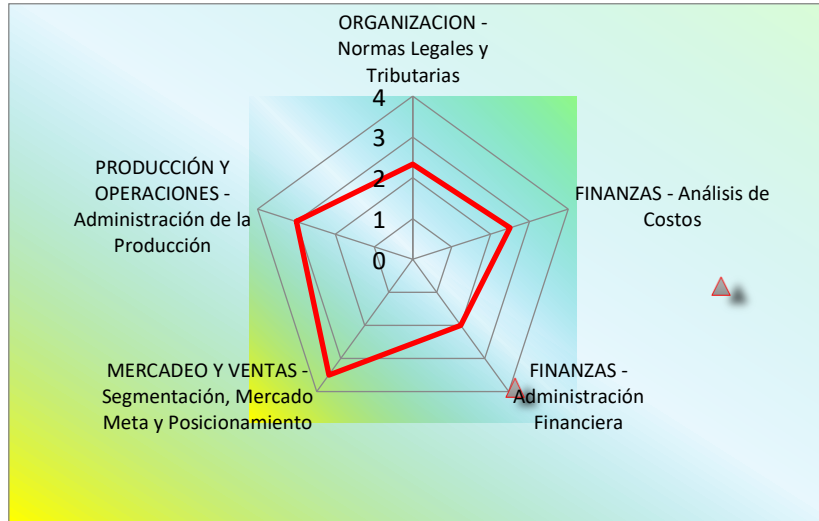


Ilustración 2. Grafica Resumen del Diagnostico de PAZCOBLA

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.

a. 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 organización 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. Por otro lado no cuentan con ningún documento legal de respaldo para poder crear los mercados pertinentes para mejorar los sistemas de mercados de la organización.
- b. **Administración financiera:** pese a que han recibido previas capacitaciones sobre controles administrativos, no existe evidencia que estén llevando algún tipo de documentación para sus actividades financieras.
- c. **Costos Productivos:** 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 y Comercialización: Este aspecto depende mucho de la producción, en el caso de Pazcobla al no tener operación no han consolidado un mercado permanente y confiable que responda precios adecuados al producto.

b. Análisis de causas

• **Organizativo**

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:

• **Financiero**

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

• **Productivo**

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

• **Mercadeo**

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. INFORMACION SOBRE EL NEGOCIO QUE SE PROPONE.

a. Descripción de la Oportunidad de Negocio

En este Plan de negocio se propone el fortalecimiento, organizativo, administrativo, productivo y comercialización de la empresa para lograr aumentar los niveles de producción, productividad y distribución para poder acceder a nuevos mercados.

Con el fin aprovechar el gran potencial de pesca de la zona, por su ubicación estratégica en una de las zonas con mayor potencial pesquero de la costa de la Mosquitia, en la desembocadura del Río Plátano en el mar Caribe.

El negocio consiste en la Captura, procesamiento de pescado fresco y seco-salado para su comercialización con empresas empacadoras y exportadoras en las ciudades de La Ceiba, Tocoa y San Pedro Sula.

Se plantea la construcción de un centro de acopio de pescado fresco y empaque de pescado seco-salado, el fortalecimiento de las capacidades de producción de los proveedores para mejorar la calidad de la materia prima, la sensibilización de los pescadores de la zona en la pesca sostenible y el código de conducta de la pesca responsable para garantizar la disponibilidad de los recursos en el futuro, esto incluye la elaboración de una normativa de pesca en la Barra de Plátano para ser socializada e impulsar su implementación a través de DIGEPESCA con los pescadores de la zona, el fortalecimiento de las capacidades de la organización en la administración de negocios, la apertura de los espacios de mercado para los productos y la construcción de instalaciones físicas para llevar a cabo el proceso de empaque y almacenamiento de los productos.

Consiste compra del pescado fresco a 22 socios, quienes serán capacitados para implementar el mecanismo de pescado enhielado. La organización venderá el hielo a los pescadores proveedores para garantizar la calidad del producto y comprará, clasificará, etiquetará y almacenará la producción de cuatro días en contenedores aisladores.

El producto será movilizado en lanchas a 2 horas del punto de carretera más cercano, luego se utilizara transporte terrestre con un tiempo de 8 horas hacia Ceiba, el lugar en donde será recibido por los clientes.

La comercialización de pescado seco-salado se lleva a cabo mediante la compra del pescado seco-salado a los socios productores, verificación de la calidad, la clasificación, el empaque. Este proceso se llevará a cabo en tres días al mes durante la temporada de seco-salado (septiembre a marzo).

b. Organización

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

Estructura organizativa propuesta.

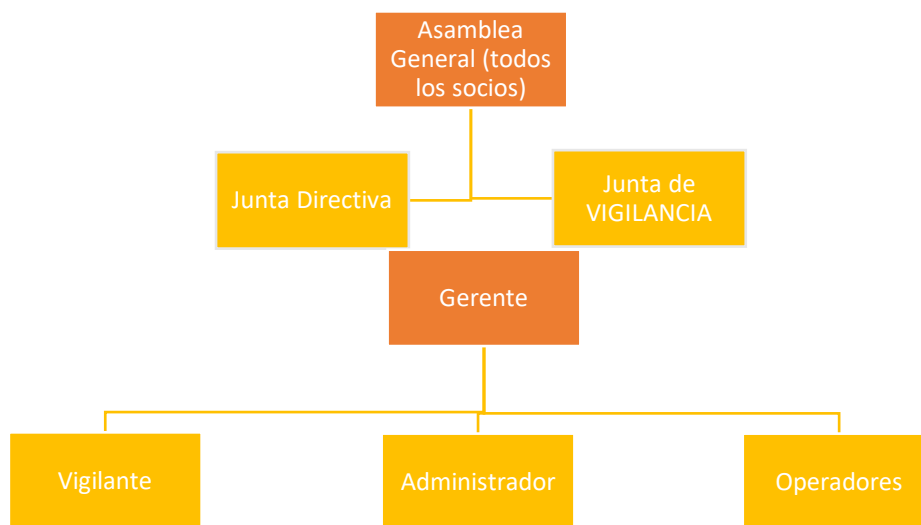


Ilustración 3. Estructura Organizativa de PAZCCOBLA

i. Organización para el trabajo

Se propone contar 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.

ii. 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 la junta directiva**
- **Secretario de la junta directiva**
- **Tesorero de la junta Directiva**
- **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.

Perfil: Educación Media (En Administración de empresas, Bachiller Técnico, Agrónomo) Experiencia en procesamiento de mariscos, procesos de inocuidad, Sexo: Ambos sexo Edad: 22 años en adelante

✓ **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.

Perfil: Educación Media (En Administración de empresas, Técnicos en finanzas, Perito Mercantil. Experiencia en manejo de contabilidad, Sexo: Ambos sexo Edad: 25 años en adelante

✓ **Operadores**

Será el personal diurno encargado del procesamiento, 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

Perfil: Educación Primaria, Capacitado o con experiencia en procesamiento de mariscos, Edad: mayor de 18 años

✓ **Vigilantes:**

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

Perfil: Educación primaria, Servicio militar, Sexo masculino, Edad: mayor de 25 años

c. 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.

d. Costos

Los costos serán determinados una vez capacitados el personal de finanzas o administración interna de la Organización.

e. 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.

f. Estrategia de comercialización.

Producto: Pescado blanco, Rojo limpio y el Pescado Seco- Salado, debidamente empacado listo para consumir y su reventa.

Precio:

Tabla 6. Productos y Precios

N°	Producto	Precio
1	Pescado Blanco	L27.00
2	Pescado Rojo	L37.00
3	Pescado Seco-Salado primera	L70.00
4	Pescado Seco-Salado segunda	L45.00

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, Wal-Mart 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.

- Insertarse en los mercados formales y dinámicos para lograr mejores precios, mediante contratos previamente establecidos de compra y venta.
- Cumplir con los compromisos establecidos en relación a la calidad, cantidad y oportunidad de entrega de los productos, según contratos convencidos.

- Realizar alianzas estratégicas con otras empresas de la zona, para ofrecer mayor volumen.
- Adaptación del producto, para satisfacer las necesidades del cliente, en cuanto a tamaño, peso y calidad.

VII. ANALISIS TECNICO PRODUCTIVO

El pescado y el marisco, junto con sus productos derivados, son alimentos con un interesante perfil nutritivo: ricos en proteínas de calidad, abundantes en ácidos grasos omega 3 y omega 6, fuente de; así como de diversas vitaminas (B1, B2, B3, B12, A, D). Se debe alternar el consumo de pescados con otras fuentes proteicas de origen animal (carnes, huevos y lácteos) o vegetal (legumbres, cereales y frutos secos).

Por las características nutritivas de pescados y mariscos, los expertos recomiendan que la ración de consumo sea de 125-150 g (peso neto), y su consumo sea como mínimo de 3 veces por semana.

Se entiende por procesamiento a la serie de operaciones que parten del pez y lo convierten en un alimento listo para el consumidor. El productor o pescador realizan el proceso más elemental, captura, esvicerado, enhelado y cortes.

a. Aspectos generales en el proceso productivo

i. Inocuidad

Lo que se busca con este punto es no causar daño al consumidor donde La Organización Mundial de la Salud (OMS) ha generado el conocimiento necesario para mantener la inocuidad para mantener la inocuidad en los alimentos en cinco principios fundamentales.

- ✓ Mantener la Limpieza
- ✓ Separar los alimentos crudos de los cosidos
- ✓ Cocine completamente
- ✓ Mantener los alimentos a temperaturas seguras
- ✓ Usar aguas y materias primas seguras

A lo establecido por la OMS podemos agregar los aspectos de

Planificación, Organización, Preparación con anticipación, realización de un procesamiento rápido de esta manera garantizar un producto de calidad.

Las Buenas Prácticas de Manufactura (BPM) son las condiciones que se deben cumplir en el establecimiento, así como las condiciones de higiene que deberán mantener las personas que procesan de esta manera asegurar que los productos sean inocuos para el consumidor.

Consideraciones del sistema BPM

- Instalaciones
- Equipos
- Personal
- Higiene y Limpieza
- Transporte y almacenamiento
- Uso de hielo y agua en todo los procesos
- Manejo de desechos
- Manejo integral de plagas

Se elabora un programa escrito con los detalles cada procedimiento (POES) donde se va especificar la frecuencia en la que se deben aplicar.

ii. Alteración del Producto

La Manipulación del pescado durante su faena y proceso debe ser cuidadosa para no facilitar la diseminación de las bacterias en la carne.

Tan pronto el pez muere comienzan los procesos que en un principio pasan casi desapercibidos pero con el tiempo culminan en la descomposición implicando la pérdida de las características sensoriales y luego de la sanidad y el valor alimenticio.

Para poder comprender e identificar los puntos críticos del proceso productivo de este negocio se realizara en conjunto con los socios un flujo de proceso, detallando todas las actividades que se realizaran desde la compra del pescado, hasta su comercialización.

iii. Proceso de Trazabilidad del Producto

Buscando conocer los procesos de manejo que se le al producto a través de todas etapas de producción, procesamiento y distribución.

Donde se va registrar la identificación de los lotes de productos y las operaciones que se le efectúan desde el inicio hasta el final del proceso para dar continuidad a la cadena de trazabilidad.

b. Localización del plan de negocio

El negocio se establecerá en la comunidad de Barra Plátano, Municipio de Brus Laguna departamento de Gracias a Dios, el terreno donde se hará la instalación del centro de acopio de la empresa. La comunidad no cuenta con los servicios básicos como ser agua potable ni energía eléctrica solo con acceso a telefonía celular, rutas de transporte fluvial y una carretera de tierra en buen estado durante todo el año y acceso a internet.

El negocio se establecerá en esta zona, principalmente porque los socios viven en esta comunidad y por la ventaja competitiva que se tiene de estar ubicados en un punto estratégico. La producción de pescado artesanal no es una actividad que genere mucho impacto sobre el medio ambiente, además no contamina la fuente de agua ni pondrá en riesgo la flora y fauna de la comunidad de Barra Plátano.

c. Requerimientos físicos y especificaciones técnicas

Para el desarrollo de este PNS, se requerirá de la construcción de las instalaciones, con todas las áreas que requiere un negocio de producción y procesamiento de pescado para su buen funcionamiento. Se dotara de maquinaria y equipo para optimizar los procesos productivos y condiciones de trabajo de los socios.

i. Terrenos y Obras físicas

El siguiente cuadro presenta el costo del terreno donde se espera instalar la planta de procesamiento de pescado para la organización de pescadores de Barra Plátano.

COSTOS DE INVERSIÓN : TERRENOS

Nº	Ítem	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Valor Residual
1	Terreno	m ²	500.00	150.00	75,000.00	N/A	N/A	75,000.00
TOTAL TERRENOS L.					75,000.00			75,000.00

COSTOS DE INVERSIÓN : OBRAS FISICAS

Nº	Ítem	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total	Vida Útil	Depreciación Anual	Valor Residual	Valor Residual %
1	Área de Construcción de la planta	m ²	1.00	300,000.00	300,000.00	20	13,500.00	30,000.00	10%
2	Seguro de riesgos (2% de Infraestructura)		1.00	6,000.00	6,000.00	0	-	0.00	0%
TOTAL OBRAS FISICAS L.					306,000.00		13,500.00	30,000.00	

ii. Maquinaria y equipo

A continuación se presenta los requerimientos de maquinaria y equipo para la implementación de este Plan de Negocios.

Nº	Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total L.
1	Motor Eléctrico Diesel	Unidad	1	L210,000.00	180,000.00
2	Maquina de hacer Hielo	Unidad	1	L275,000.00	275,000.00
3	Bomba de Agua Honda 5.5 Hp	Unidad	1	L7,500.00	7,500.00
4	Tanque de agua Rotoplax	Unidad	1	L35,000.00	35,000.00
5	Bascula 500 libras	Unidad	1	L3,500.00	3,500.00
6	Balanza 40 libras	Unidad	1	L2,300.00	2,300.00
7	Bins	Unidad	10	L8,000.00	80,000.00
8	Mesas de acero inoxidable	Unidad	2	L15,000.00	30,000.00
9	Frezer 25 pies	pza.	3	L25,400.00	76,200.00
10	Termos	Unidad	10	L4,300.00	43,000.00
TOTAL MAQ. & EQUIPO L.					762,500.00

iii. Mobiliario

El siguiente cuadro nos muestra la necesidad de inversión en mobiliario que básicamente es para tener una eficiencia en la Organización y Administración Empresarial.

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total L.
1	Computadora Portátil	Unidad	1	18,500.00	18,500.00
2	Impresora	Unidad	1	5,400.00	5,400.00
3	Sillas y Mesas	Juego	2	2,800.00	5,600.00
4	Escritorio	Unidad	1	4,300.00	4,300.00
5	Archivador	Unidad	1	3,600.00	3,600.00
6	Papelería	Global	1	2,500.00	2,500.00
7	Calculadora Profesional	Unidad	1	860.00	860.00
TOTAL MOBILIARIO L.					40,760.00

iv. 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 L.
1	Descamadores	Pza.	10	250.00	2,500.00
2	Cuchillos de acero inoxidable	Pza.	12	155.00	1,860.00
3	Lima	Caja	1	650.00	650.00
4	Gabachas	Pza.	6	450.00	2,700.00
5	Gorros	Pza.	6	125.00	750.00
6	Canastas de Plástico	Pza.	12	300.00	3,600.00
7	Mangueras 25 pie	Pza.	2	550.00	1,100.00
8	Baldes	Pza.	10	130.00	1,300.00
9	Tinas	Pza.	6	650.00	3,900.00
10	Barriles	Pza.	6	950.00	5,700.00
11	Baldes Platicos de 25 Litros con tapadera	Pza.	15	165.00	2,475.00
12	Botas de Hule	Pares	10	260.00	2,600.00
TOTAL HERRAMIENTAS (%) L.					29,135.00

v. Movilización

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
			Lemp/U	L./U
Lanchas de 25 Pies	Unidad	3.00	265,000.00	795,000.00
TOTAL INTANGIBLES				795,000.00

vi. Legalización Empresarial

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario L.	Costo Total L.
1	Personería Jurídica/Escritura Publica	Unidad	1	10,000.00	10,000.00
2	Inscripción al Registro Mercantil	Unidad	1	2,500.00	2,500.00
3	Inscripción en la cámara de comercio	Unidad	1	2,100.00	2,100.00
4	Registro Nacional Tributario de la Empresa	Unidad	1	3,500.00	3,500.00
5	Permiso Legal de Operación	Unidad	1	3,500.00	3,500.00
6	Licencia Sanitaria (si aplica)	Unidad	1	2,200.00	2,200.00
7	Solicitar de Registro de Marca (si aplica)	Unidad	1	4,500.00	4,500.00
8	Registro Propiedad	pza.	1	2,800.00	2,800.00
9	Autorización de Libros Contables	Unidad	4	350.00	1,400.00
10	Autorización de Libros de Actas	Unidad	1	500.00	500.00
11	Cuenta de Banco	Global	1	1,500.00	1,500.00
12	Facturación	Global	5	750.00	3,750.00
SUB TOTAL					38,250.00

vii. Inversiones Productivas

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

VIII. EXPECTATIVA FINANCIERAS

Se proyecta un acopio de 4500 libras semanales de los cuales el 60% pescado blanco y el 40% pescado rojo y un promedio de 900 libras de pescado salado a la semana se resume la producción esperada al año en el siguiente cuadro.

a. Proyección de Producción

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

PRODUCTO	Producción esperada al año	Unidad
Pescado fresco de Rojo	72,000.0	Libras
Pescado Fresco Blanco	108,000.0	Libras
Pescado Seco Salado	36,000.0	Libras

Estimación de Producción para cinco años

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo	0	74,160	81,576	89,734	98,707	108,578
Pescado Fresco Blanco	0	111,240	122,364	134,600	148,060	162,866
Pescado Seco Salado	0	37,080	40,788	44,867	49,353	54,289
TOTAL	0	222,480	244,728	269,201	296,121	325,733

b. Proyección de ventas.

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

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado fresco de Rojo	0	72,000	79,200	87,120	95,832	105,415
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado Fresco Blanco	0	108,000	118,800	130,680	143,748	158,123
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado Seco Salado	0	36,000	39,600	43,560	47,916	52,708
TOTAL	0	216,000	237,600	261,360	287,496	316,246

c. Proyección de ingresos.

PLANILLA DE INGRESOS

PRODUCTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo					
Precio unitario (L)	40.00	42.00	44.10	46.31	48.62
Cantidad (u)	72,000.00	79,200.00	87,120.00	95,832.00	105,415.20
SUBTOTAL 1	2,880,000.00	3,326,400.00	3,841,992.00	4,437,500.76	5,125,313.38
Pescado Fresco Blanco					
Precio unitario (L)	30.00	31.50	33.08	34.73	36.47
Cantidad (U)	108,000.00	118,800.00	130,680.00	143,748.00	158,122.80
SUBTOTAL INGRESOS 2	3,240,000.00	3,742,200.00	4,322,241.00	4,992,188.36	5,765,977.55
Pescado Seco Salado					
Precio unitario (L)	65.00	68.25	71.66	75.25	79.01
Cantidad (U)	36,000.00	39,600.00	43,560.00	47,916.00	52,707.60
SUBTOTAL INGRESOS 3	2,340,000.00	2,702,700.00	3,121,618.50	3,605,469.37	4,164,317.12
TOTAL INGRESOS L.	8,460,000.00	9,771,300.00	11,285,851.50	13,035,158.48	15,055,608.05
Tasa Anual Ponderada de Crecimiento		15.50%	15.50%	15.50%	15.50%

d. Costo de Produccion.

Producto 1: Pescado Fresca Rojo

PRODUCTO	Pescado fresco de Rojo
CANTIDAD A PRODUCIR	74160

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad por unidad de producto	Cantidad * Ud de Materia Prima	Cantidad Total de Materia Prima	Costo Unitario	Costo Total
MATERIA PRIMA						
INSUMOS						
Hielo	Libras	1	74,160.00	74,160	2.00	148,320.00
TOTAL INSUMOS						148,320.00
compra de producto						
Pescado compra	libras	1	74160	74160	29.00	2,150,640.00
TOTAL SUMINISTROS						2,150,640.00
EMPAQUE						
	Por libra			0	1.00	0.00
TOTAL EMPAQUE						0.00
COSTOS RECURSOS FISICOS (L.)						2,298,960.00
COSTOS RECURSOS FISICOS POR UNIDAD DE PRODUCCION (L./U)						31.00

RESUMEN DE COSTOS PRODUCTO 1	
COSTO INSUMOS	148,320.00
COSTO DE PRODUCTO	2,150,640.00
COSTO PARCIAL PRODUCCION	2,298,960.00

Producto 2: Pescado Fresco Blanco

PRODUCTO	Pescado Fresco Blanco
CANTIDAD A PRODUCIR	111240

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad por unidad de producto	Cantidad * Ud de Materia Prima	Cantidad Total de Materia Prima	Costo Unitario	Costo Total
MATERIA PRIMA						
INSUMOS						
Hielo	Libras	1	111,240	111,240	2.00	222,480.00
TOTAL INSUMOS						222,480.00

SUMINISTROS						
COMPRA DE PESCADO	LIBRAS	1	111240	111240	20.00	2,224,800.00
TOTAL SUMINISTROS						2,224,800.00
EMPAQUE						
Bandejas de Empaque	Por Libra			0		0.00
TOTAL EMPAQUE						0.00
COSTOS RECURSOS FISICOS (L.)						2,447,280.00
COSTOS RECURSOS FISICOS POR UNIDAD DE PRODUCCION (L./U)						22.00

RESUMEN DE COSTOS PRODUCTO 2	
COSTO MATERIA PRIMA, E INSUMOS	222,480.00
COSTO SUMINISTRO Y EMPAQUE	2,224,800.00
COSTO PARCIAL PRODUCCION	2,447,280.00

Producto 3: Pescado Seco - Salado

PRODUCTO	Pescado Seco Salado
CANTIDAD A PRODUCIR	37080.00

Descripción	Unidad de Medida	Cantidad por unidad de producto	Cantidad * Ud de Materia Prima	Cantidad Total de Materia Prima	Costo Unitario	Costo Total
MATERIA PRIMA INSUMOS						
Sal	Libras	1	37,080.00	37,080	3.00	111,240.00
TOTAL INSUMOS						111,240.00
SUMINISTROS						
Combustible mezclado	Galones	0.075	37080	2781	130.00	361,530.00
						0.00
TOTAL SUMINISTROS						361,530.00
EMPAQUE						
Bandejas de Empaque	por Libra	0.50	37,080.00	18,540	2.00	37,080.00
TOTAL EMPAQUE						37,080.00
COSTOS RECURSOS FISICOS (L.)						472,770.00
COSTOS RECURSOS FISICOS POR UNIDAD DE PRODUCCION (L./U)						12.75

RESUMEN DE COSTOS PRODUCTO 3	
COSTO MATERIA PRIMA, E INSUMOS	111,240.00
COSTO SUMINISTRO Y EMPAQUE	361,530.00

COSTO PARCIAL PRODUCCION

472,770.00

e. Flujo de caja del negocio.

Tabla 7. Flujo de Caja de PAZCOBLA

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		8,460,000.00	9,771,300.00	11,285,851.50	13,035,158.48	15,055,608.05
Costos producción		6,155,010.00	7,109,036.55	8,210,937.22	9,483,632.48	10,953,595.52
Costos administración		62,400.00	72,072.00	83,243.16	96,145.85	111,048.46
Depreciación		220,475.93	220,475.93	220,475.93	220,475.93	220,475.93
Intereses		225,008.45	162,611.83	88,359.85	0.00	-105,148.23
Costos Operativos		6,662,894.38	7,564,196.31	8,603,016.16	9,800,254.26	11,179,971.68
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0.00	1,797,105.62	2,207,103.69	2,682,835.34	3,234,904.22	3,875,636.37
Impuestos	0.00	449,276.41	551,775.92	670,708.84	808,726.06	968,909.09
UTILIDAD NETA	0.00	1,347,829.22	1,655,327.77	2,012,126.51	2,426,178.17	2,906,727.28
Depreciación		220,475.93	220,475.93	220,475.93	220,475.93	220,475.93
Inversión inicial	2,085,995.00					
Inversión capital de trabajo	795,000.00					795,000.00
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)						183,245.00
FLUJO DE CAJA	-1,696,740.00	1,239,901.88	1,485,003.82	1,767,550.58	2,093,242.38	3,446,888.27

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	5,138,409.14
TIR	86.17%
Recuperac.Invers. (meses)	33
Relación B/C	1.27

