

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

**PLAN DE NEGOCIOS DE
COOPESPCOL**

INVERSIÓN TOTAL: L 1,465,923.00		
TERMINO DE LA INVERSION: 5 AÑO		
COOPESPCOL	L 677,083.00	46%
FINANCIAMIENTO	L 788,840.10	54 %
		100%

Fecha: septiembre 2019

Elaborado por: Asociación Goal Internacional.

CONTENIDO

I. RESUMEN EJECUTIVO	4
II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES.....	5
2.1 Datos Generales de COPESCOL.....	5
2.2 Organización y equipo directivo.....	6
2.2.1 Figura de la junta directiva de COPESCOL.....	6
III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.	6
3.1 Descripción del Producto actual.	6
3.2 Condiciones actuales de producción.....	6
3.3 Estrategia de comercialización actual.....	7
3.3.1 Indicadores del negocio actual.....	7
IV ANÁLISIS DE MERCADO	8
4.1 Definición de Producto.....	8
4.2 Demanda Nacional	8
V RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.....	9
5.2 Definición y priorización de problemas	9
5.3 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.	11
6.4 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.....	12
6.4.1 Obras físicas	12
6.4.2 Maquinaria y equipo.....	12
6.4.3 Herramientas	12
6.4.4 Inversiones Productivas	13
6.5 Organización.....	13
6.5.1 Organización para el trabajo.....	14
6.5.2 Estructura Organizativa del Negocio.....	14
6.5.3 Perfiles del Recurso Humano:.....	15
6.6 Finanzas:	16
6.7 Costos:.....	16
6.8 Mercadeo	16
6.9 Estrategia de comercialización.	16

6.7 Estrategia De Capitalización Y Sostenibilidad	17
VII EXPECTATIVA FINANCIERAS	18
7.1 Proyección de acopio de pescado rojo y blanco para los primeros 5 años. 18	
7.2 Proyección de ventas.....	18
7.3 Proyección de ingresos.....	19
7.4 Costos financiero.....	19
7.5 Costo de Producción.....	20
7.6 Flujo de caja del negocio.....	21

I. RESUMEN EJECUTIVO

En presente plan de negocio se genera una estrategia de crecimiento, como resultado de un diagnóstico realizado a la **COOPERATIVA DE PESCADORES DE PUERTO CORTES (COOPESCOL)** la cual desnuda 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 cooperativa.

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

El negocio que se promueve es la compra y venta de pescado blanco y rojo el cual es comercializado en un 80% a mercado mayorista como ser plantas exportadoras y restaurantes y un 20% a público en general que visita la tienda de venta.

Para fortalecer este negocio será necesario la inversión de LPS 1,465,923.00 distribuido en la compra e instalación de un curto frio, cambio de máquina de hielo, frízeres, y un motor de 75 hp que permita mantener la cadena de frio e impulse la producción.

Según las proyecciones de ingresos y egresos en el flujo de efectivo proyectado para 5 años, el proyecto obtendrá un VAN: L. 707,606.35 y una TIR de 25% 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 “Cooperativa de Pescadores de Puerto Cortes COPESCOL” tiene su domicilio en la Ciudad de Puerto Cortes, Barrio La Laguna, Departamento de Cortes, y cuenta con una membresía de 17 socios: todos hombres.

COPESCOL fue constituida legalmente, mediante resolución No. 127-1999, el 10 de marzo de 1999. COPESCOL es una empresa que se creó con la iniciativa de un grupo de pescadores de la ciudad de Puerto Cortes, quienes bajo gestiones lograron la construcción de un centro de acopio destinada al acopio y procesamiento de mariscos.

2.1 Datos Generales de COPESCOL

Nombre o Razón Social de la Organización		“Cooperativa de Pescadores de Puerto Cortes COPESCOL”
Tipo de Organización		Asociaciones de Pescadores
No. Personería Jurídica		Resolución No. 127-1999, el 10 de Marzo del año 1999
Dirección Completa	Localidad:	Barrió La Laguna, ciudad de Puerto Cortes, Departamento de Cortes.
Municipio:		Puerto Cortes.
Departamento		Cortes.
Representante Legal		José Manuel Borjas
Teléfono Fijo/Celular		504 9753-9306

Actualmente COPESCOL cuenta con una tienda de ventas la cual ofrece su producto al público en general, se estima que cada pescador provee a la tienda una cantidad de 150 libras como mínimo por semana.

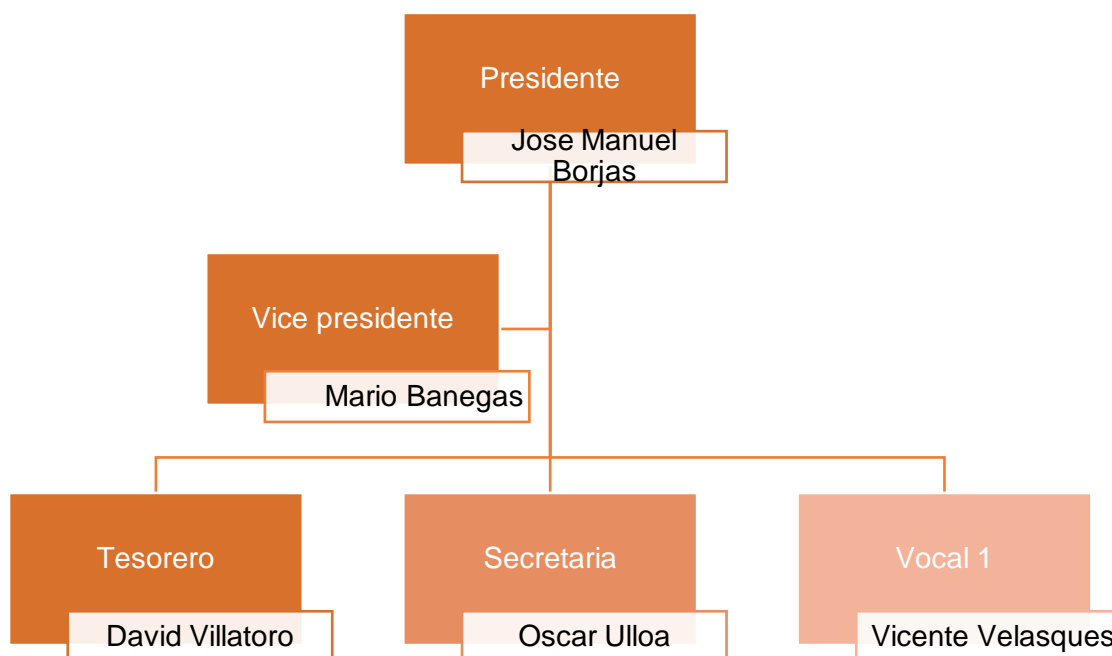
Cuentan con un centro de acopio equipado para la limpieza de pescado, y cuatro lanchas de 23” con la capacidad de transporta 4,000 libras de pescado fresco cada una, estas lanchas se utilizarán para la compra y captura, dichas naves poseen sus respectivos motores fuera de borda de 40 caballos en buen estado.

También poseen una máquina de hacer hielo con capacidad de producción de una tonelada diaria y el equipo marino como ser; 3 GPS, 3 sondas, 24 chalecos, guantes, delantales, entre otras.

2.2 Organización y equipo directivo.

La 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.

2.2.1 Figura de la junta directiva de COPESCOL.



III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

3.1 Descripción del Producto actual.

Actualmente los productos que vendes los pescadores socios de COPESCOL son: pescado rojo y pescado blanco entero (corvina, jurel, lisa, macarela, mero, robalo, pargo), sin procesar (eviscerado y con escamas) al público en general que llega a comprar a la tienda de consumo.

3.2 Condiciones actuales de producción

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

De la pesca total, el 40% representa pescado blanco y el 60% pescado rojo aproximadamente. Se estima una producción semanal de escama de 1,530 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.

3.3 Estrategia de comercialización actual

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

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

3.3.1 Indicadores del negocio actual

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN
De producción	La producción de escama es de 1,530 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 2% por daños mecánicos y deshidratación.
De Calidad	Actualmente la calidad es muy buena ya que se toman en consideración los requerimientos de manejo de mariscos desde el momento de la faena hasta el momento de la entrega al cliente final
De costos	El pescador socio de COPESCOL maneja sus costos de producción y varían de acuerdo con la incertidumbre climática.

IV ANÁLISIS DE MERCADO

4.1 Definición de Producto

El producto que se comercializa La diversidad de peces en el litoral se define por el color (pescado blanco y pescado rojo):

- 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.

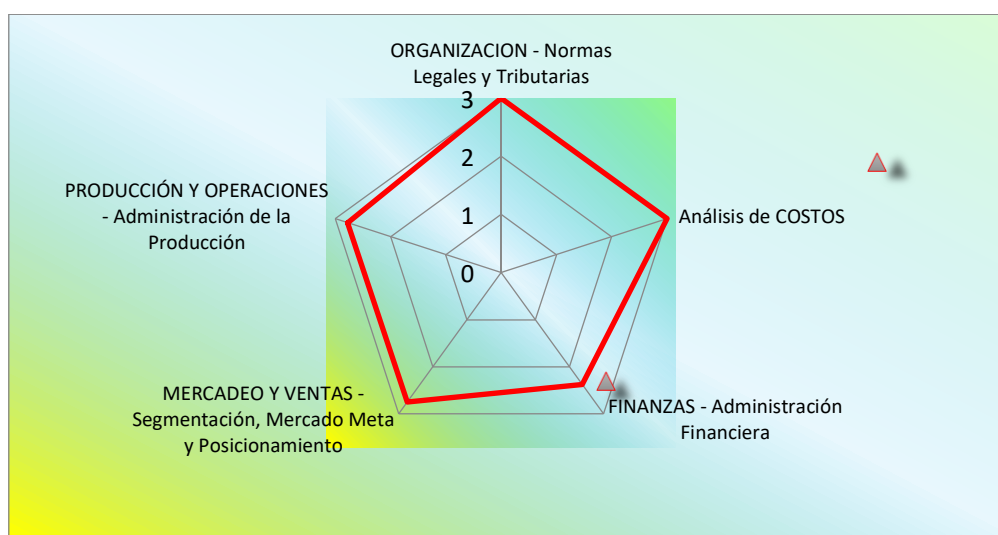
Un gran porcentaje de pescadores artesanales no están totalmente equipados, lo que causa que estos vendan a intermediarios su faena y por ultimo a los restaurantes, hoteles, etc.

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 Cooperativa, formulando una serie de preguntas en cada uno de los aspecto, a cada pregunta se le asignó un valor del 0 al 3 siendo cero el más bajo y tres el máximo valor de acuerdo al nivel de satisfacción. Los aspectos son los siguientes: administrativas, costos de producción, producción, mercadeo y organización.

5.1 Grafica diagnóstico de COPESCOL



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

5.2 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. 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.

- c. Mercadeo: este aspecto depende mucho de la producción, en el caso de COPESCOL se ha limitado su mercado a las personas que se acercan a la tienda a comprar.

5.3 Análisis de causas.

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

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

No han digitalizado el sistema de contabilidad.

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

No tienen mercado seguro para comercializar su producción.

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

VI PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.

6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio

COPESCOL se dedicara a la compra y venta de pescado rojo y blanco entero fresco, se destinaran cuatro lanchas a la actividad de acareo y compra de producto en playa, las cuales cuentan con sus respectivos motores, 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:

- Pescado entero blanco y rojo (Curvina, Jurel, Lisa, Macarela, Mero, Robalo y Pargo). Este será distribuido entero y con las requisitos de calidad establecidos por los clientes.

6.3 Definición del proceso

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 puesto en hielo y se sumerge en una solución de cloro de 10 a 50 ppm.
- c) Inspección y limpieza: al pescado fresco se le quitan las agallas, escamas, limpieza de vísceras, cúmulos de sangre u otra materia extraña.
- d) Lavado: se lava con agua y cloro de 10-50 ppm, luego se sumerge en agua fría,
- e) Tanques de enfriamiento: Son preparados previamente en agua potable, se aplica hielo procurando mantener temperaturas no mayores a 14°C, luego se deja reposando, hasta que esté listo para ser empacado.
- f) Pesado y empacado: Se empaca por tamaño y especie en cajas.
- g) Embarque: Se realiza en contenedores refrigerados a temperatura mínima de -20° C (FAO, 2014).

6.4 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.

6.4.1 Obras físicas

El área del centro de acopio es de 40 m². La capacidad instalada de procesamiento es de 4,000 libras de pescado fresco por día.

6.4.2 Maquinaria y equipo

En la siguiente tabla se detalla lo que COPESCOL 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

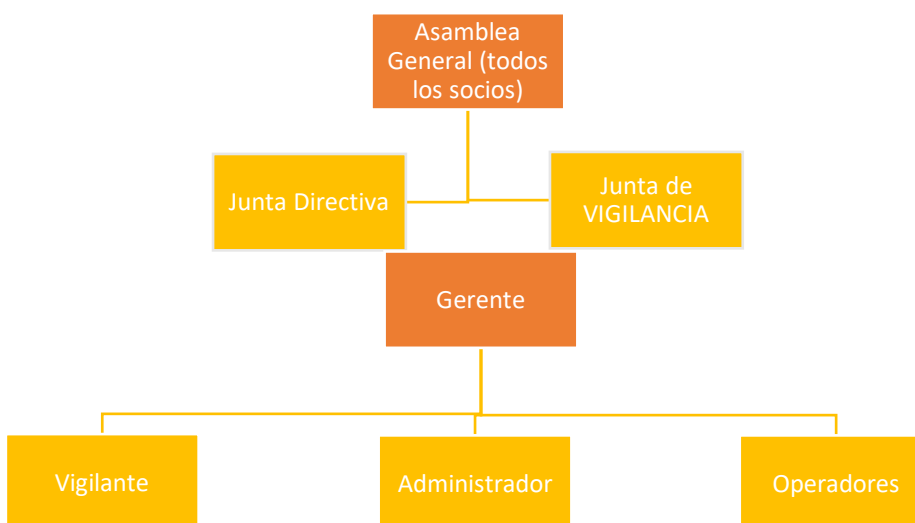
El siguiente cuadro muestra los detalles del resumen del cuadro de inversión destinados para las inversiones productivas.

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.

Estructura organizativa propuesta.



6.5.1 Organización para el trabajo

COPESCOL 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.

6.5.2 Estructura Organizativa del Negocio.

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

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

- Presidente de junta directiva de COPESCOL.
- Secretario de la junta directiva de COPESCOL.
- Tesorero de la junta Directiva de COPESCOL.
- 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, habrá dos turnos (diurno y nocturno)

6.5.3 Perfiles del Recurso Humano:

Operarios: Educación Primaria

Capacitado en procesamiento de mariscos

Edad: mayor de 18 años

Vigilantes: Educación primaria

Servicio militar

Sexo masculino

Edad: mayor de 25 años

□□Gerente: Educación universitaria (Lic. En Administración de empresas, Ingeniero Industrial, Ingeniero Agrónomo)

Experiencia en procesamiento de mariscos, procesos de inocuidad

Sexo: Ambos sexo

Edad: 25 años en adelante

6.6 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.

✓ **Producto:** filete de pescado, chuleta de pescado, pescado blanco y rojo entero limpio, debidamente empacado listo para consumir y su reventa.

□□**Precio:** 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.

□□ **Plaza:** será para los supermercados La Colonia, Wal-Mart y distribuidor FROZEN FOODS, 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.

6.7 Estrategia De Capitalización Y Sostenibilidad

COPESCOL 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 COPESCOL.

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

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo	0	111,240	122,364	134,600	148,060	162,866
Pescado Fresco Blanco	0	83,430	91,773	100,950	111,045	122,150
Filete de pescado	0	40,046	44,051	48,456	53,302	58,632
TOTAL	0	234,716	258,188	284,007	312,408	343,648

7.2 Proyección de ventas.

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

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado fresco de Rojo	0	108,000	118,800	130,680	143,748	158,123
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado Fresco Blanco	0	81,000	89,100	98,010	107,811	118,592
			10%	10%	10%	10%
Filete de pescado	0	38,880	42,768	47,045	51,749	56,924
TOTAL	0	227,880	250,668	275,735	303,308	333,639

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)	108,000.00	118,800.00	130,680.00	143,748.00	158,122.80
SUBTOTAL 1	4,212,000.00	4,864,860.00	5,618,913.30	6,489,844.86	7,495,770.82
Pescado Fresco Blanco					
Precio unitario (L)	28.00	29.40	30.87	32.41	34.03
Cantidad (U)	81,000.00	89,100.00	98,010.00	107,811.00	118,592.10
SUBTOTAL INGRESOS 2	2,268,000.00	2,619,540.00	3,025,568.70	3,494,531.85	4,036,184.29
Filete de pescado					
Precio unitario (L)	82.00	86.10	90.41	94.93	99.67
Cantidad (U)	38,880.00	42,768.00	47,044.80	51,749.28	56,924.21
SUBTOTAL INGRESOS 3	3,188,160.00	3,682,324.80	4,253,085.14	4,912,313.34	5,673,721.91
TOTAL INGRESOS L.	9,668,160.00	11,166,724.80	12,897,567.14	14,896,690.05	17,205,677.01
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

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.

	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	7,640,230.18	8,824,465.85	10,192,258.06	11,772,058.06	13,596,727.06
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INSUMOS	469,432.80	542,194.88	626,235.09	723,301.53	835,413.27
compra de producto	7,170,797.38	8,282,270.97	9,566,022.97	11,048,756.53	12,761,313.79
EMPAQUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
MANO DE OBRA PRODUCCION	1,296,000.00	1,496,880.00	1,728,896.40	1,996,875.34	2,306,391.02
TOTAL MANO DE OBRA	1,296,000.00	1,496,880.00	1,728,896.40	1,996,875.34	2,306,391.02
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	8,936,230.18	10,321,345.85	11,921,154.46	13,768,933.40	15,903,118.08
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
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
SALARIOS ADMINISTRACION	30,000.00	34,650.00	40,020.75	46,223.97	53,388.68
pago energia Electrica	30,000.00	34,650.00	40,020.75	46,223.97	53,388.68
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ALQUILERES	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
TOTAL COSTOS ADMINISTRACIÓN	62,400.00	72,072.00	83,243.16	96,145.85	111,048.46
COSTOS FINANCIEROS					
Amortización de capital	25,692.99	30,574.66	36,383.85	43,296.78	51,523.17
Intereses	35,619.58	30,737.91	24,928.72	18,015.79	9,789.40
TOTAL COSTOS FINANCIEROS	61,312.57	61,312.57	61,312.57	61,312.57	61,312.57
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	9,059,942.75	10,454,730.43	12,065,710.19	13,926,391.82	16,075,479.11
DEPRECIACIÓN					
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	9,242,903.62	10,637,691.29	12,248,671.06	14,109,352.69	16,258,439.98

7.6 Flujo de caja del negocio.

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		9,668,160.00	11,166,724.80	12,897,567.14	14,896,690.05	17,205,677.01
Costos producción		8,936,230.18	10,321,345.85	11,921,154.46	13,768,933.40	15,903,118.08
Costos administración		62,400.00	72,072.00	83,243.16	96,145.85	111,048.46
Depreciación		182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87
Intereses		19,263.15	16,623.14	13,481.51	9,742.98	5,294.13
Costos Operativos		9,200,854.20	10,593,001.86	12,200,840.00	14,057,783.10	16,202,421.54
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0.00	467,305.80	573,722.94	696,727.14	838,906.95	1,003,255.47
Impuestos	0.00	116,826.45	143,430.74	174,181.79	209,726.74	250,813.87
UTILIDAD NETA	0.00	350,479.35	430,292.21	522,545.36	629,180.21	752,441.61
Depreciación		182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87	182,960.87
Inversión inicial	-1,890,801.63					
Inversión capital de trabajo	-219,521.46					219,521.46
Préstamo	101,385.02					0.00
Amortización de préstamo	0.00	-13,894.83	-16,534.85	-19,676.47	-23,415.00	-27,863.86
Valor de desecho (residual)						213,335.88
FLUJO DE CAJA	-2,008,938.07	519,545.39	596,718.22	685,829.75	788,726.07	1,340,395.96

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	680,628.26
TIR	22.94%
Recuperac.Invers. (meses)	48
Relación B/C	1.05