

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

**PLAN DE NEGOCIOS DE
“BRITPUT TANGNI”**

INVERSIÓN TOTAL: L 101,077.12		
TERMINO DE LA INVERSION: 5 AÑO		
BRITPUT TANGNI	L 101,077.12	100%

Fecha: 20 de enero del 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 “BRITPUT TANGNI”.	5
2.2 Organización y equipo directivo.....	5
2.2.1 Figura de la junta directiva de Empresa Krata.....	6
III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.	6
3.1 Descripción del Producto actual.	6
3.2 Condiciones actuales de producción.....	7
3.3 Estrategia de comercialización actual.....	7
3.3.1 Indicadores del negocio actual	7
IV ANÁLISIS DE MERCADO	7
4.1 Definición de Producto.....	7
4.2 Demanda Nacional	8
V RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.....	9
5.2 Definición y priorización de problemas	10
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: 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:.....	¡Error! Marcador no definido.
6.6	Finanzas:	15
6.7	Costos:.....	16
6.8	Mercadeo	16
6.9	Estrategia de comercialización.	16
6.7	Estrategia De Capitalización Y Sostenibilidad	16
VII	EXPECTATIVA FINANCIERAS.....	17
7.1	Proyección de acopio de Robalo para los primeros 5 años.....	17
7.2	Proyección de ventas.....	17
7.3	Proyección de ingresos.....	18
7.4	Costos financiero.	18
7.5	Costo de Producción.....	19
7.6	Flujo de caja del negocio.....	20

I. RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio refleja el resultado de un diagnóstico realizado a la **ORGANIZACIÓN DE MUJERES “BRITPUT TANGNI”** el 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 organización.

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 promoverá será la captura, compra y venta de pescado blanco, rojo 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 101,077.12 distribuido en la compra de hieleras, básculas, herramientas de trabajo, así como también parte de este monto lo representa capital de trabajo.

Según las proyecciones de ingresos y egresos, flujo de efectivo proyectado para 5 años el proyecto obtendrá un VAN: L. 178,140.2 y una TIR de 21.01% 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

ORGANIZACIÓN DE MUJERES “BRITPUT TANGNI” tiene su domicilio en la Comunidad de Krata, Municipio de Puerto Lempira, Departamento de Gracias a Dios, y cuenta con una membresía de 32 socias todas mujeres.

La organización de mujeres nace en el mes 18 de febrero del año 2004 con la iniciativa de fomentar y gestionar proyectos de beneficio social común.

2.1 Datos Generales de “BRITPUT TANGNI”.

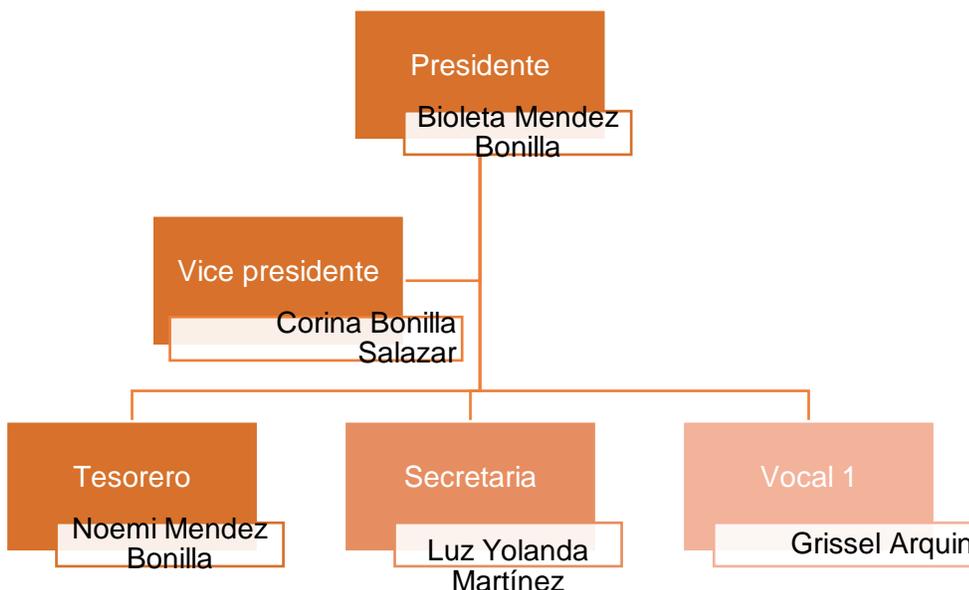
Nombre o Razón Social de la Organización		ORGANIZACIÓN DE MUJERES “BRITPUT TANGNI”
Tipo de Organización		Sociedad Anónima
No. Personería Jurídica		Resolución 605-2004 constituida 18 de febrero 2004
Dirección Completa	Localidad:	Comunidad de Krata
Municipio:		Puerto Lempira
Departamento		Gracias a Dios.
Representante Legal		Bioleta Méndez Bonilla

Por la ubicación estratégica de la comunidad beneficiada y ante la necesidad de diversificar las actividades productivas y propias de la zona, la comunidad de Krata cuenta con un gran potencial para la producción de pescado, por estar ubicado en una zona costera, el principal producto es el Robalo. Durante la época de veda es necesario pescar en el mar, para no afectar al Robalo en el río. Esto requiere de artes de pesca y equipamientos diferentes.

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 Empresa Krata.



III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

3.1 Descripción del Producto actual.

La organización Krata, tiene como finalidad fortalecer el negocio de Captura y Comercialización de Robalo y corvina.

Pescado fresco:

- Especies cotizadas en el mercado nacional, como ser Robalo y corvina.
- Robalo: uno de los pescados blancos más magros, dado que apenas aporta 1,3 gramos de grasa por 100 gramos de carne. A esto se une su elevado contenido en proteínas de alto valor biológico frente a la mayoría de pescados, así como de vitaminas y minerales.
- Disponibilidad de tallas con demanda de mercado: ¾ de libra para plato, y mayores a 2 libras para filete.
- Pescado fresco con cadena de frío, el cual ofrece precios atractivos de venta en el exterior.

3.2 Condiciones actuales de producción

El principal medio de vida de la comunidad es la actividad pesquera, por lo que los pescadores son conocedores de las prácticas de pesca artesanal. KRATA cuenta con un centro de acopio y máquina de hielo con capacidad de producción de 1 TM diaria. Sin embargo por la falta de capital de trabajo y de algún equipo de pesca impide que la mayoría de socias salgan a pescar limitando su producción a la venta de hielo en la comunidad.

3.3 Estrategia de comercialización actual

El mercado de los pescadores es el Casco Urbano de Puerto Lempira, mercado que se encuentra saturado por todas las comunidades en los alrededores de Puerto Lempira, por lo que para lograr vender el pescado, lo terminan vendiendo a precios muy bajos.

3.3.1 Indicadores del negocio actual

TIPO DE INDICADOR	DESCRIPCIÓN
De producción	Cada pescador captura aproximadamente un promedio de 500 libras mensuales
De productividad	Los pescadores capturan un estimado de 50 libras por lancha.
De Calidad	Pescado de baja calidad debido a que el pescado no inicia la cadena de frío desde su captura lo que reduce el tiempo de durabilidad.
De costos	Los costos de producción de los pescadores son de 6 Lempiras por libra.

IV ANÁLISIS DE MERCADO

4.1 Definición de Producto

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).

Los productos que el grupo de pesca de Krata está en la capacidad de producir y ofrecer en el mercado es:

- Pescado fresco: Entero con hielo.

EL Róbalo y la corvina son los pescados que se comercializarán en fresco y tendrán una temporada de venta de 6 meses al año. El pescado fresco será mantenido en hielo en escamas por un período de 5 días desde su captura hasta llegar al cliente, a una temperatura de 0-2 ° Celsius para la preservación de la calidad y evitar la generación de bacterias. En el proceso de producción BRIT PUT TANGI incentivará las buenas prácticas de pesca artesanal con sus proveedores y la pesca sostenible para preservar la disponibilidad de los recursos. El pescado será empacado en los bines para su transporte y serán etiquetados con información de fecha de elaboración, fecha de caducidad, especie de pescado y lugar de elaboración.

4.2 Demanda Nacional

Según un estudio de caso preparado para Honduras del Proyecto Mejoramiento de los Mercados Internos de Productos Pesqueros en América Latina, estima que el 85% del producto de la pesca artesanal; 5% de la pesca industrial; 5% de la acuicultura comercial y el total de la producción de la acuicultura rural se destina para el mercado interno, no obstante la importancia que representa la pesca artesanal en la contribución de la dieta alimenticia para la población nacional, la información sobre capturas, aspectos de comercialización y consumo nacional es escasa, fragmentada y en algunas zonas inexistente. Para el año 2006 se estimó una producción de 23,277.8 T.M. provenientes de la pesca artesanal, de las cuales se destinaron aproximadamente 19,786 TM (85%) para consumo nacional, además de las 41.14 TM (5%) provenientes de la pesca industrial, 1,525 TM (5%) de la acuicultura comercial y 621 T.M. de la acuicultura rural lo que supone que se comercializaron a nivel nacional unas 21,973.57 TM con un consumo per cápita de 3 kg /año.

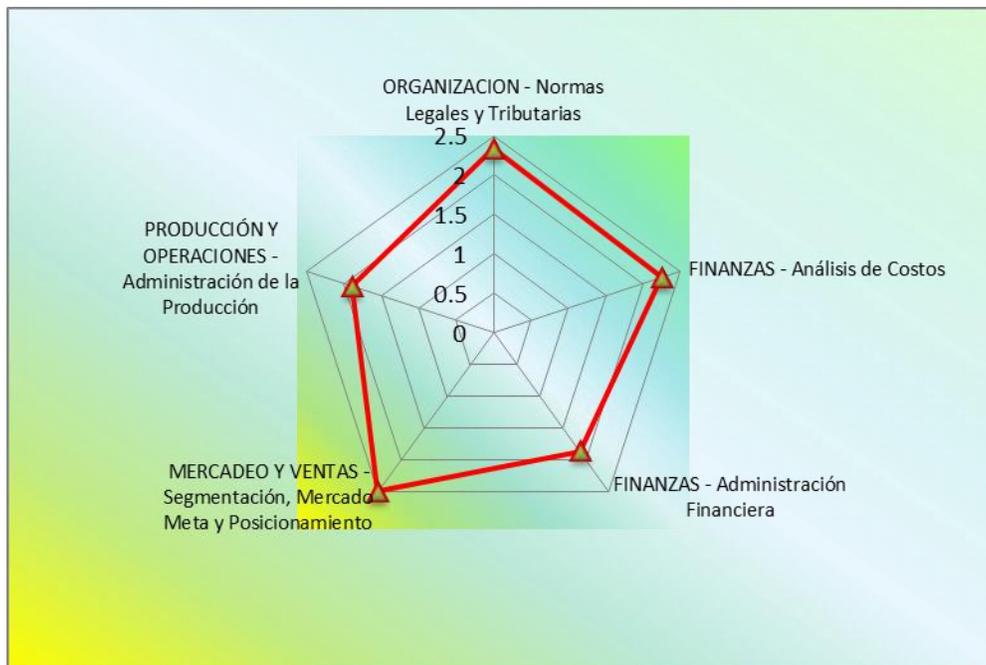
En base a lo anterior, se puede determinar que la demanda nacional de productos de pesca está ligada al crecimiento poblacional. Es así que para el 2011 la proyección de la población

del Censo del INE 2001 era de 8,215,313 habitantes, por lo tanto la demanda de productos pesqueros era aproximadamente de 24,645,939 kilogramos.

V RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.

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



Como se observa 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.

5.2 Definición y priorización de problemas

- a. Administración financiera: pese a que han recibido previas capacitaciones sobre controles administrativos es necesario implementarlos y conocer su situación financiera.
- b. Producción y operaciones: en este aspecto según la herramienta aplicada se limita la producción debido a que no tienen el equipo adecuado.
- c. Mercadeo: este aspecto depende mucho de la producción, en el caso de se ha limitado su mercado a las personas que se acercan a la AP 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

El negocio consiste en la compra y venta de pescado fresco de la zona, especialmente Robalo y pescado rojo de mar. El proceso consiste en incorporar la cadena de frío en los procesos de producción iniciando desde la captura para garantizar la calidad del producto. El mecanismo utilizado para lograr este objetivo será la producción de hielo para uso de los pescadores del Grupo Krata, comprar el pescado como materia prima a los pescadores que utilizan el hielo en sus faenas de producción y almacenar el pescado en condiciones inocuas y mantenido a temperaturas óptimas en hielo escarchado. La comercialización se llevará a cabo con empresas que se dedican al empaque de productos pesqueros para venta en el mercado nacional y para exportación.

6.2 Definición del producto

El producto que se comercializara es el siguiente:

- Pescado entero rojo y Robalo. Este será distribuido entero y con las requisitos de calidad establecidos por los clientes.

6.3 Definición del proceso

6.3.1 Pescado Rojo: 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 30 m². La capacidad instalada de procesamiento es de 1,000 libras de pescado por día.

6.4.2 Maquinaria y equipo

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

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
Maquinaria y Equipo					
1	Neveras de 200 libras	Unidad	7	2,400.00	L. 16,800.00
2	Balanza 40 libras	Unidad	2	1450.00	L. 2,900.00
Sub total					L. 19,700.00
TOTAL INVERSIONES					L. 19,700.00

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	Pares de botas de hule	C/U	10	281.38	2,813.82
3	Guantes (Productos fríos).	C/U	4	112.70	450.80
4	Carretas de mano	C/U	1	1368.50	1,368.50
	Drones plásticos de basurero	c/u	2	900	1,800.00
TOTAL HERRAMIENTAS (%) L.					18,577.12

6.4.4 Inversiones Productivas

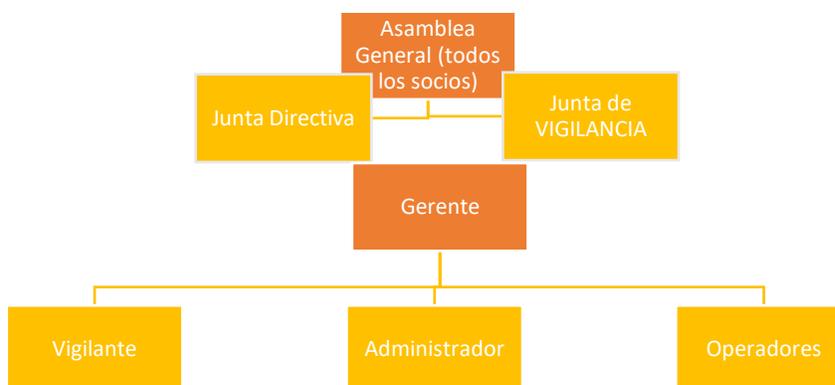
El siguiente cuadro muestra los detalles del resumen del cuadro de inversión destinados para las inversiones productivas.

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
INVERSIONES PRODUCTIVAS					
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	75	288.00	L. 21,600.00
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

Grupo de pesca Krata 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 “BRITPUT TANGNI”.
 - Secretario de la junta directiva de “BRITPUT TANGNI”.
 - Tesorero de la junta Directiva de “BRITPUT TANGNI”.
 - Gerente de la planta.
 - Administrador.
- ✓ **Gerente:** pese a que en este momento la organización “BRITPUT TANGNI” no tiene la capacidad financiera de pagar un gerente, se deberá identificar a alguien que cuente con las aptitudes necesarias para ser el encargado de transmitir las direcciones planteadas por el consejo administrativo y manejo de personal dentro de la empresa.

- ✓ **Administrador:** al igual que el gerente, para este cargo deberá de identificarse una persona que no represente un costo financiero y 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)

6.6 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 usaran herramientas administrativas manuales para generar reportes y llevar los controles administrativos necesarios.

6.7 Costos:

Se implementaran herramientas de contabilidad manual 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.

6.9 Estrategia de comercialización.

- ✓ **Producto:** pescado rojo entero limpio, debidamente empacado listo para consumir y su reventa.
- Precio:** la libra de pescado entero rojo a Lps 32.00 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:** 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

La sostenibilidad del negocio será impulsada a través de los siguientes puntos:

- La asociación de productores contará con un equipo de trabajo preparado y capacitado en administración, finanzas y contabilidad, entre otras cosas.

- Se establecerán alianzas con compradores estables, que demanden cantidades constantes a precios competitivos.
- Se establecerán mecanismos a lo interno de la organización para una gestión transparente de los recursos.
- Todos los procesos del negocio serán compartidos con todos los socios y con todo el recurso humano involucrado en éste.
- Estableciendo compromisos f3rmales por parte de sus socios y socias a la asociaci3n para asegurar la provisi3n de materia prima.
- Reinvertir un % de sus utilidades en la medida en que incrementa las ventas. 40% de las utilidades ser3n destinadas para la capitalizaci3n del negocio.
- Ajustarse a la disminuci3n de sus utilidades generales por el incremento de los costos directos.

VII EXPECTATIVA FINANCIERAS

Se estima una proyecci3n para el primer a3o de 30% de la producci3n potencial para Robalo.

7.1 Proyecci3n de acopio de Robalo para los primeros 5 a3os.

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo	0	101,970	112,167	123,384	135,722	149,294
TOTAL	0	101,970	112,167	123,384	135,722	149,294

7.2 Proyecci3n de ventas.

Las ventas estan proyectadas tomando en cuenta un 3% de perdidas por calidad, da3os mecanicos y deshidratacion.

PRODUCTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado fresco de Rojo	0	99,000	108,900	119,790	131,769	144,946
TOTAL	0	99,000	108,900	119,790	131,769	144,946

7.3 Proyección de ingresos.

PRODUCTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
Pescado fresco de Rojo					
Precio unitario (L)	32.00	33.60	35.28	37.04	38.90
Cantidad (u)	99,000.00	108,900.00	119,790.00	131,769.00	144,945.90
SUBTOTAL 1	3,168,000.00	3,659,040.00	4,226,191.20	4,881,250.84	5,637,844.72
TOTAL INGRESOS L.	3,168,000.00	3,659,040.00	4,226,191.20	4,881,250.84	5,637,844.72
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	62,800.00
Tiempo de préstamo	5
unidad de tiempo	Años
tasa de interés por unidad de tiempo	19%
CUOTA CONSTANTE	20,538.75

1,711.56

Año	1	2	3	4	5
Cuota constante	20,538.75	20,538.75	20,538.75	20,538.75	20,538.75
Amortización de capital	8,606.75	10,242.03	12,188.02	14,503.74	17,259.45
Intereses	11,932.00	10,296.72	8,350.73	6,035.01	3,279.30
Saldo	54,193.25	43,951.22	31,763.20	17,259.45	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	2,804,175.00	3,238,822.13	3,740,839.55	4,320,669.69	4,990,373.49
INSUMOS	305,910.00	353,326.05	408,091.59	471,345.78	544,404.38
compra de producto	2,498,265.00	2,885,496.08	3,332,747.97	3,849,323.90	4,445,969.11
MANO DE OBRA PRODUCCIÓN	90,000.00	103,950.00	120,062.25	138,671.90	160,166.04
TOTAL MANO DE OBRA	90,000.00	103,950.00	120,062.25	138,671.90	160,166.04
TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN	2,894,175.00	3,342,772.13	3,860,901.80	4,459,341.58	5,150,539.53
COSTOS ADMINISTRACION					
GENERALES	32,400.00	37,422.00	43,222.41	49,921.88	57,659.78
Papelería	6,000.00	6,930.00	8,004.15	9,244.79	10,677.74
Gastos de celular	12,000.00	13,860.00	16,008.30	18,489.59	21,355.47
Set de Limpieza	14,400.00	16,632.00	19,209.96	22,187.50	25,626.57
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
TOTAL COSTOS ADMINISTRACIÓN	62,400.00	72,072.00	83,243.16	96,145.85	111,048.46
COSTOS FINANCIEROS					
Amortización de capital	8,606.75	10,242.03	12,188.02	14,503.74	17,259.45
Intereses	11,932.00	10,296.72	8,350.73	6,035.01	3,279.30
TOTAL COSTOS FINANCIEROS	20,538.75	20,538.75	20,538.75	20,538.75	20,538.75
TOTAL COSTOS OPERATIVOS	2,977,113.75	3,435,382.88	3,964,683.71	4,576,026.18	5,282,126.74
DEPRECIACIÓN	1	2	3	4	5
Obras físicas	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00
Maquinaria y equipo	48,123.54	48,123.54	48,123.54	48,123.54	48,123.54
Herramientas	3,355.42	3,355.42	3,355.42	3,355.42	3,355.42
TOTAL DEPRECIACIÓN	54,178.96	54,178.96	54,178.96	54,178.96	54,178.96
TOTAL COSTOS	3,031,292.71	3,489,561.84	4,018,862.68	4,630,205.15	5,336,305.70

7.6 Flujo de caja del negocio.

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
Ingresos		3,168,000.00	3,659,040.00	4,226,191.20	4,881,250.84	5,637,844.72
Costos producción		2,894,175.00	3,342,772.13	3,860,901.80	4,459,341.58	5,150,539.53
Costos administración		62,400.00	72,072.00	83,243.16	96,145.85	111,048.46
Depreciación		54,178.96	54,178.96	54,178.96	54,178.96	54,178.96
Intereses		11,932.00	10,296.72	8,350.73	6,035.01	3,279.30
Costos Operativos		3,022,685.96	3,479,319.81	4,006,674.66	4,615,701.41	5,319,046.25
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	0.00	145,314.04	179,720.19	219,516.54	265,549.43	318,798.47
Impuestos	0.00	36,328.51	44,930.05	54,879.14	66,387.36	79,699.62
UTILIDAD NETA	0.00	108,985.53	134,790.15	164,637.41	199,162.07	239,098.85
Depreciación		54,178.96	54,178.96	54,178.96	54,178.96	54,178.96
Inversión inicial	-633,983.12					
Inversión capital de trabajo	-68,520.31					68,520.31
Préstamo	62,800.00					0.00
Amortización de préstamo	0.00	-8,606.75	-10,242.03	-12,188.02	-14,503.74	-17,259.45
Valor de desecho (residual)						75,790.60
FLUJO DE CAJA	-639,703.43	154,557.74	178,727.08	206,628.35	238,837.29	420,329.27

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	178,140.20
TIR	21.01%
Recupercac.Invers. (meses)	45
Relación B/C	1.05