

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

**PLAN DE NEGOCIOS DE  
TONINA BLANCA**

INVERSIÓN TOTAL: L 99,277.12		
TERMINO DE LA INVERSION: 5 AÑO		
TONINA BLANCA	<b>L 99,277.12</b>	<b>100%</b>

Fecha: 20 de enero del 2019

Elaborado por: Asociación Goal Internacional.

## CONTENIDO

<b>I. RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>II. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ASOCIACIÓN DE PESCADORES.....</b>	<b>5</b>
<b>2.1 Datos Generales de Tonina Blanca.....</b>	<b>5</b>
<b>2.2 Organización y equipo directivo.....</b>	<b>6</b>
2.2.1 Figura de la junta directiva de TONINA BLANCA. ....	6
<b>III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL. ....</b>	<b>6</b>
<b>3.1 Descripción del Producto actual. ....</b>	<b>6</b>
<b>3.2 Condiciones actuales de producción.....</b>	<b>6</b>
<b>3.3 Estrategia de comercialización actual.....</b>	<b>7</b>
3.3.1 Indicadores del negocio actual .....	7
<b>IV ANÁLISIS DE MERCADO .....</b>	<b>8</b>
<b>4.1 Definición de Producto.....</b>	<b>8</b>
<b>4.2 Demanda Nacional .....</b>	<b>8</b>
<b>V RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.....</b>	<b>9</b>
<b>5.2 Definición y priorización de problemas .....</b>	<b>9</b>
<b>5.3 Análisis de causas. ....</b>	<b>10</b>
<b>VI PROYECTOS DE MEJORA PROPUESTOS.....</b>	<b>11</b>
<b>6.1 Descripción de la Oportunidad de Negocio .....</b>	<b>11</b>
6.3.1 Pescado Rojo y Blanco: Entero. ....	11
<b>6.4 Requerimientos físicos y especificaciones técnicas.....</b>	<b>12</b>
6.4.1 Obras físicas .....	12
6.4.2 Maquinaria y equipo.....	12
6.4.3 Herramientas .....	12
6.4.4 Inversiones Productivas .....	13
<b>6.5 Organización.....</b>	<b>13</b>
6.5.1 Organización para el trabajo.....	14
6.5.2 Estructura Organizativa del Negocio.....	14
<b>6.6 Finanzas: .....</b>	<b>15</b>
<b>6.7 Costos:.....</b>	<b>15</b>
<b>6.8 Mercadeo .....</b>	<b>16</b>

6.9	Estrategia de comercialización.....	16
6.7	Estrategia De Capitalización Y Sostenibilidad .....	16
<b>VII EXPECTATIVA FINANCIERAS.....</b>		<b>17</b>
7.1	Proyección de acopio de pescado rojo y blanco 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 **EMPRESA ASOCIATIVA DE PRODUCCION TONINA BLANCA** el cual desnudo las falencias y fortalezas existentes en la misma, en este diagnóstico se analizó la parte organizacional y operativa del negocio permitiendo desarrollar de manera puntual un plan de acción que facilitara el mejor uso de los recursos existentes así como detalla las inversiones puntuales y el desarrollo de capacidades necesarias para poder estructurar un negocio rentable para todos los socios de dicha 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 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 99,277.12 distribuido en la compra de hieleras, basculas, 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. 266,559.43 y una TIR de 24.23% 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 EMPRESA ASOCIATIVA DE PRODUCCION TONINA BLANCA tiene su domicilio en la Comunidad de Triunfo de la Cruz, Barrio el centro, contiguo a Cabañas Colón y Panchi, Departamento de Atlántida, y cuenta con una membresía de 20 socios: todos hombres.

TONINA BLANCA fue constituida legalmente, mediante resolución No. 4703, el 10 de marzo de 2005. TONINA BLANCA es una empresa que se creó con la iniciativa de un grupo de pescadores de la ciudad de Triunfo de la Cruz, quienes bajo gestiones lograron la construcción de un centro de acopio destinada al acopio y procesamiento de mariscos.

### 2.1 Datos Generales de Tonina Blanca.

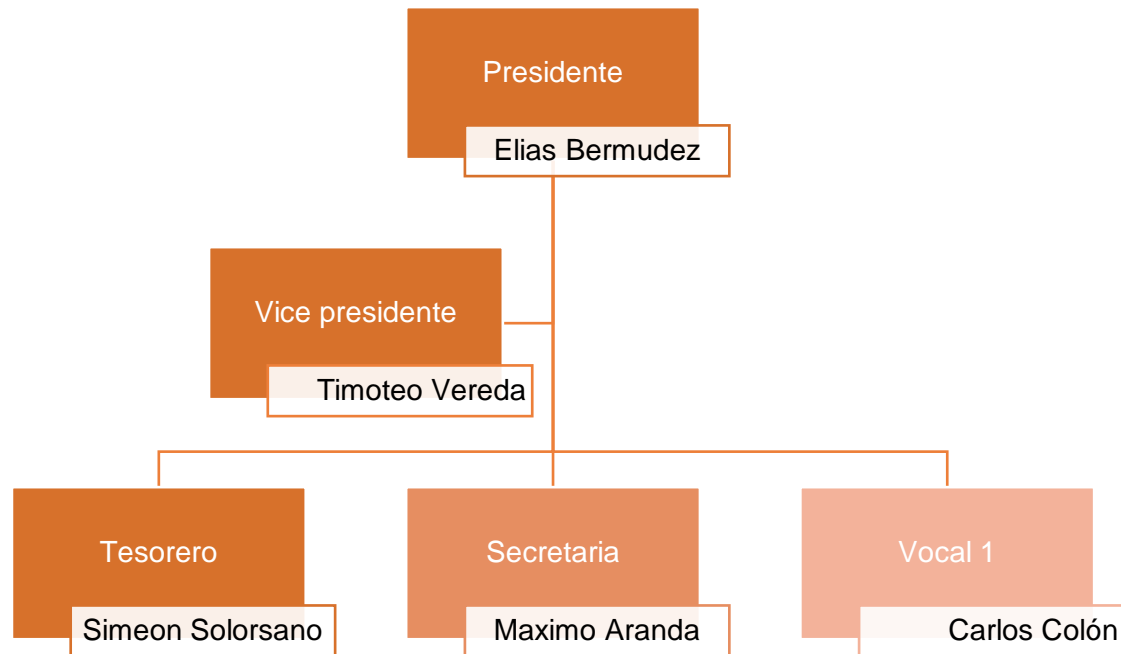
<b>Nombre o Razón Social de la Organización</b>		<b>“EMPRESA ASOCIATIVA DE PRODUCCION TONINA BLANCA”</b>	
<b>Tipo de Organización</b>		<b>EMPRESA ASOCIATIVA</b>	
<b>No. Personería Jurídica</b>		Resolución No. 4703, el 10 de marzo de 2005	
<b>Dirección Completa</b>	<b>Localidad:</b> Comunidad de Triunfo de la Cruz.	Barrio el centro, contiguo a Cabañas Colón y Panchi	
<b>Municipio:</b>		Tela.	
<b>Departamento</b>		Atlántida	
<b>Representante Legal</b>		Elías Bermúdez	
<b>Teléfono Fijo/Celular</b>		504 9630-7080	

Actualmente TONINA BLANCA Cuentan con un centro de acopio, y tres lanchas de 23” con la capacidad de transporta 4,000 libras de pescado fresco cada una, estas lanchas se utilizaran para la compra y captura, dichas naves poseen sus respectivos motores fuera de borda de 40 caballos en perfecto estado. También poseen un frízer con capacidad 1200 libras y 3 hieleras con capacidad de 250 libras cada una.

## 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 TONINA BLANCA.



## III INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO ACTUAL.

### 3.1 Descripción del Producto actual.

Actualmente los productos que venden los pescadores socios de Tonina Blanca son: pescado rojo y pescado blanco entero (curincha, ronco, yellowtail, pargo, King fish, salmon), 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 Tonina Blanca 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 4,500 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 Tonina Blanca 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
<b>De producción</b>	La producción de escama es de 4,500 libras semanales, las cuales se comercializan de manera local.
<b>De productividad</b>	Actualmente para comercializar una libra de pescado fresco se necesitan una libra de hielo, también se registra una pérdida de un 5% por daños mecánicos y deshidratación.
<b>De Calidad</b>	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

<b>De costos</b>	El pescador socio de Tonina Blanca no maneja sus costos de producción.
------------------	--

## IV ANÁLISIS DE MERCADO

### 4.1 Definición de Producto

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.

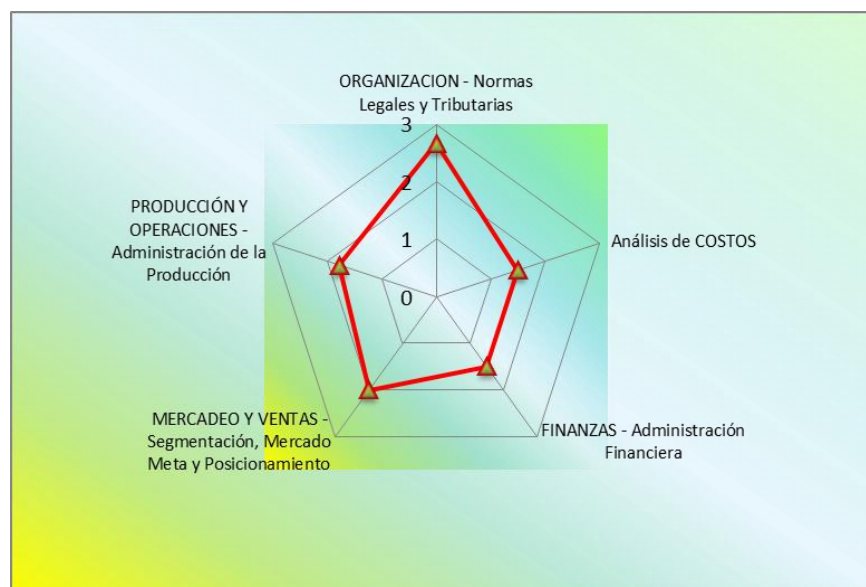


## V RESULTADOS DEL DIAGNOSTICO.

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 Tonina Blanca.



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

### 5.2 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 Tonina Blanca 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**

TONINA BLANCA se dedicara a la compra y venta de pescado rojo y blanco entero fresco, se destinaran tres 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.

11

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 m<sup>2</sup>. 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 Tonina Blanca necesita para poner en marcha su negocio.

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
<b>Maquinaria y Equipo</b>					
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
<b>Sub total</b>					<b>L. 19,700.00</b>
<b>TOTAL INVERSIONES</b>					<b>L. 19,700.00</b>

##### 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
<b>TOTAL HERRAMIENTAS (%) L.</b>					<b>16,777.12</b>

### 6.4.4 Inversiones Productivas

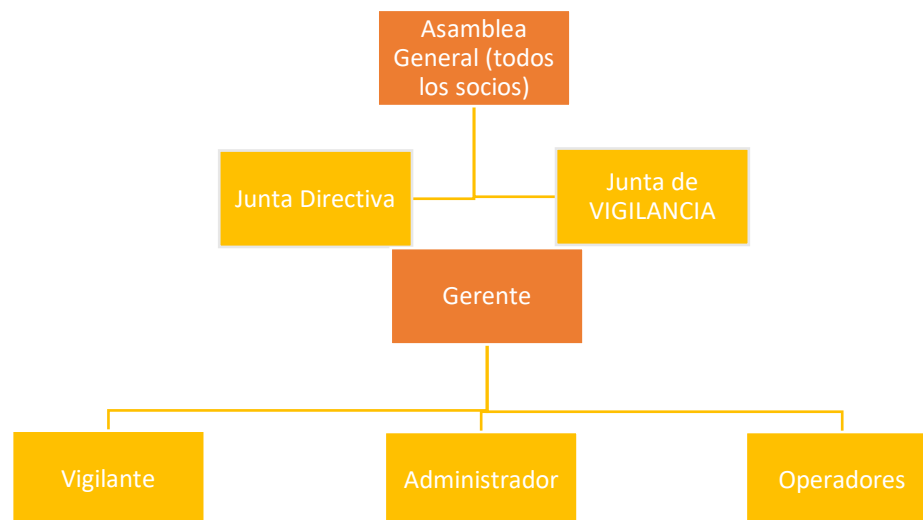
El siguiente cuadro muestra los detalles del resumen del cuadro de inversión destinados para las inversiones productivas.

Nº	Descripción	Unidad de Medida	Cantidad	Costo Unitario (L/U)	Costo Total (L)
<b>INVERSIONES PRODUCTIVAS</b>					
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	48	450.00	L. 21,600.00
5	Empaque	Global	1.00	5,000.00	L. 5,000.00
<b>Sub total</b>					<b>L. 62,800.00</b>

### 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

Tonina Blanca 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 TONINA BLANCA.
  - Secretario de la junta directiva de TONINA BLANCA.
  - Tesorero de la junta Directiva de TONINA BLANCA.
  - 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.
- ✓ **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)

### **6.6 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 el uso de herramientas financieras manuales se prevé conocer los costos de operación y generar reportes graduales de la operación, esto permitirá negociaciones más efectivas con los clientes.

## 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:** pescado blanco y rojo entero limpio, debidamente empacado listo para consumir y su reventa.

□□ **Precio:** la libra de pescado entero rojo a Lps 32.00 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:** 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

TONINA BLANCA se capitalizara reteniendo como mínimo el 5% anual de las utilidades en las ventas por un periodo máximo de 2 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 TONINA BLANCA.

## VII EXPECTATIVA FINANCIERAS

Se proyecta un acopio de 2,700 libras semanales de pescado rojo y 1,800 libras de pescado blanco haciendo un total de 4,500 libras.

Se estima una producción de ocho meses durante el año previendo el estado climático 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	74,160	81,576	89,734	98,707	108,578
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>185,400</b>	<b>203,940</b>	<b>224,334</b>	<b>246,767</b>	<b>271,444</b>

### 7.2 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	108,000	118,800	130,680	143,748	158,123
Incremento anual (%)			10%	10%	10%	10%
Pescado Fresco Blanco	0	72,000	79,200	87,120	95,832	105,415
<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>180,000</b>	<b>198,000</b>	<b>217,800</b>	<b>239,580</b>	<b>263,538</b>

### 7.3 Proyección de ingresos.

PRODUCTOS	AÑO				
	1	2	3	4	5
<b>Pescado fresco de Rojo</b>					
Precio unitario (L)	32.00	33.60	35.28	37.04	38.90
Cantidad (u)	108,000.00	118,800.00	130,680.00	143,748.00	158,122.80
<b>SUBTOTAL 1</b>	<b>3,456,000.00</b>	<b>3,991,680.00</b>	<b>4,610,390.40</b>	<b>5,325,000.91</b>	<b>6,150,376.05</b>
<b>Pescado Fresco Blanco</b>					
Precio unitario (L)	27.00	28.35	29.77	31.26	32.82
Cantidad (U)	72,000.00	79,200.00	87,120.00	95,832.00	105,415.20
<b>SUBTOTAL INGRESOS 2</b>	<b>1,944,000.00</b>	<b>2,245,320.00</b>	<b>2,593,344.60</b>	<b>2,995,313.01</b>	<b>3,459,586.53</b>
<b>0</b>					
Precio unitario (L)		0.00	0.00	0.00	0.00
Cantidad (U)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>SUBTOTAL INGRESOS 3</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>TOTAL INGRESOS L.</b>	<b>5,400,000.00</b>	<b>6,237,000.00</b>	<b>7,203,735.00</b>	<b>8,320,313.93</b>	<b>9,609,962.58</b>
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%
<b>CUOTA CONSTANTE</b>	<b>20,538.75</b>

1,711.56

Año	1	2	3	4	5
<b>Cuota constante</b>	20,538.75	20,538.75	20,538.75	20,538.75	20,538.75
<b>Amortización de capital</b>	8,606.75	10,242.03	12,188.02	14,503.74	17,259.45
<b>Intereses</b>	11,932.00	10,296.72	8,350.73	6,035.01	3,279.30
<b>Saldo</b>	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
<b>COSTOS PRODUCCIÓN</b>					
Tasa Anual Ponderada de Crecimiento		15.50%	15.50%	15.50%	15.50%
<b>REC.FISCOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>5,005,800.00</b>	<b>5,781,699.00</b>	<b>6,677,862.35</b>	<b>7,712,931.01</b>	<b>8,908,435.31</b>
MATERIA PRIMA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
INSUMOS	370,800.00	428,274.00	494,656.47	571,328.22	659,884.10
compra de producto	4,635,000.00	5,353,425.00	6,183,205.88	7,141,602.79	8,248,551.22
EMPAQUE	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>MANO DE OBRA PRODUCCION</b>	<b>90,000.00</b>	<b>103,950.00</b>	<b>120,062.25</b>	<b>138,671.90</b>	<b>160,166.04</b>
TOTAL MANO DE OBRA	90,000.00	103,950.00	120,062.25	138,671.90	160,166.04
<b>TOTAL COSTOS PRODUCCIÓN</b>	<b>5,095,800.00</b>	<b>5,885,649.00</b>	<b>6,797,924.60</b>	<b>7,851,602.91</b>	<b>9,068,601.36</b>
<b>COSTOS ADMINISTRACION</b>					
<b>GENERALES</b>	<b>32,400.00</b>	<b>37,422.00</b>	<b>43,222.41</b>	<b>49,921.88</b>	<b>57,659.78</b>
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
<b>SALARIOS ADMINISTRACION</b>	<b>30,000.00</b>	<b>34,650.00</b>	<b>40,020.75</b>	<b>46,223.97</b>	<b>53,388.68</b>
pago energia Electrica	30,000.00	34,650.00	40,020.75	46,223.97	53,388.68
<b>TOTAL COSTOS ADMINISTRACIÓN</b>	<b>62,400.00</b>	<b>72,072.00</b>	<b>83,243.16</b>	<b>96,145.85</b>	<b>111,048.46</b>
<b>COSTOS FINANCIEROS</b>					
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
<b>TOTAL COSTOS FINANCIEROS</b>	<b>20,538.75</b>	<b>20,538.75</b>	<b>20,538.75</b>	<b>20,538.75</b>	<b>20,538.75</b>
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>5,178,738.75</b>	<b>5,978,259.75</b>	<b>6,901,706.51</b>	<b>7,968,287.51</b>	<b>9,200,188.56</b>
<b>DEPRECIACIÓN</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Obras físicas	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00	2,700.00
Mobiliario	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
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
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	<b>54,178.96</b>	<b>54,178.96</b>	<b>54,178.96</b>	<b>54,178.96</b>	<b>54,178.96</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>5,232,917.71</b>	<b>6,032,438.71</b>	<b>6,955,885.47</b>	<b>8,022,466.47</b>	<b>9,254,367.53</b>

## 7.6 Flujo de caja del negocio.

CONCEPTO	AÑO					
	0	1	2	3	4	5
<b>Ingresos</b>		5,400,000.00	6,237,000.00	7,203,735.00	8,320,313.93	9,609,962.58
Costos producción		5,095,800.00	5,885,649.00	6,797,924.60	7,851,602.91	9,068,601.36
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
<b>Costos Operativos</b>		<b>5,224,310.96</b>	<b>6,022,196.68</b>	<b>6,943,697.45</b>	<b>8,007,962.73</b>	<b>9,237,108.07</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	0.00	<b>175,689.04</b>	<b>214,803.32</b>	<b>260,037.55</b>	<b>312,351.20</b>	<b>372,854.51</b>
Impuestos	0.00	43,922.26	53,700.83	65,009.39	78,087.80	93,213.63
<b>UTILIDAD NETA</b>	0.00	<b>131,766.78</b>	<b>161,102.49</b>	<b>195,028.16</b>	<b>234,263.40</b>	<b>279,640.88</b>
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	-114,387.50					114,387.50
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
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>-685,570.62</b>	<b>177,338.99</b>	<b>205,039.42</b>	<b>237,019.11</b>	<b>273,938.62</b>	<b>506,738.49</b>

INDICADORES	Valor
VAN (12%)	266,559.43
TIR	24.23%
Recuperac.Invers. (meses)	48
Relación B/C	1.03