



PLAN DE NEGOCIO ABONO ORGÁNICO



GRUPO MIXTO ORGANIZADO DE LA LLANA

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA LOS SANTOS
DISTRITO DE TONOSÍ
CORREGIMIENTO LA TRONOSA
COMUNIDAD LA LLANA**

2013

PRESENTACIÓN

El plan de negocio es una herramienta que nos ayudará a tomar decisiones para nuestro negocio y nos permite manejar imprevistos que podamos encontrar en el mercado.

El uso plan de negocio nos manifiesta varios aspectos como los son:

- Lograr nuestros objetivos como organización o empresario.
- Permite tomar decisiones para asignar recursos en forma adecuada.
- Es utilizado como una herramienta para adquirir financiamiento.
- Permite ver nuestras debilidades y corregirlas.
- El plan de negocio contiene información básica sobre la organización, el mercado, aspectos técnicos, costos, recursos y la forma de organización.

RESUMEN EJECUTIVO

El grupo Mixto Organizado de la Llana, ubicado en la comunidad el La Llana, del corregimiento La Tronosa en el distrito de Tonosi de Los Santos, está presentando un plan de negocios para la “Producción de abonos orgánicos”. Este Plan incluye la elaboración de 900 quintales de abono orgánicos, tanto del tipo bocashi, como compost, con una tecnología artesanal.

El plan incluye la construcción de una galera 10mx8m de materiales permanente para que funcione como centro de producción y un área de 6mx6m para actividades de manejo de materias primas y otros materiales.

El plan de negocio ha identificado mercados potenciales que compran abonos orgánicos, tales como productores independientes y organizados del área que cultivas pequeñas y mediana escala de distintos rubros agrícolas y viveros establecidos en la zona.

Para la administración del Plan requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, producción, elaboración de abonos orgánicos, una unidad para el manejo de los aspectos financieros y una unidad para reforzar el proceso de comercialización.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/33, 359.40, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 29,999.40, lo que representa el 90.0 %.

Con este plan de producción, se estimaron ingresos por B/. 9,000.00 y costos de producción de B/.4, 657.50, respecto a el primer año, dando resultado balance positivo de B/.258.90.

Esta inversión ambiental desde el punto de vista de negocios sin la reforestación es recomendable porque muestra suficiente capacidad de pago para atender los requerimientos de mercado, técnicos financieros y ambientales. Las inversiones fijas son muy altas esto afecta la capacidad de pago de este plan.

La recomendación gira en torno a aumentar los volúmenes de negocios, de producción de abonos orgánicos e incluir otros productos, ya sea abonos líquidos, repelentes naturales de manera de empujar más el flujo de caja y poder atender los compromisos.

I. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Nombre del negocio:

Abono Orgánico.

Nombre del Socio Estratégico:

Diógenes Ojo Chávez.

No. de cédula: 6-89-350.

Nombre del Socio Estratégico:

No. de cédula: _____

Nombre de la organización que representa:

Asociación Unidos Conservadores.

Sector productivo:

Agroforestal.

Agroforestal.

Provincia:

Los Santos.

Distrito:

Tonosí.

Corregimiento:

La Tronosa

Comunidad: La Llana

Contactos:

Nombre: José González

Tel. celular: _____

Correo electrónico: _____

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1 Nombre de la organización:

Grupo Mixto Organizado La Llana.

2.2 Número de asociados: Total: 16

Masculino: 11

Femenino: 5

2.3 Tiene personería jurídica:

No: X

Si: _____

Número de la personería jurídica: _____

Fecha: _____

2.4 Cuenta con una oficina local:

Si X Ubicación CDS

No _____

2.5 Actividades que realiza la organización:

Producción agropecuaria, reforestación y capacitación.

2.6 Número de familias que participaron en la organización:

11

2.7 Posee la organización bienes, terrenos e instalaciones:

Si tiene un lote de 500 metros y su local.

2.8 Ha tenido financiamiento (préstamo o donación) en los últimos cinco años.

**CUADRO 1
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO**

Actividad	Fuente	Monto	Condición

3. INFORMACIÓN GENERAL

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Producción Comercialización de abono Orgánico.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Producir y comercializar abono orgánico para tener requerimiento de los productos y establecer una fuente de ingreso..

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

Compra de insumos y materiales proveer abono orgánico surtidas naturales distribuir comercializar abonos y insecticida natural.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

En la comunidad de La Llana, corregimiento El toro, distrito de Las Minas.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

Existen actividades anuales (1 años) y cultivos de mediado lazo.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Aprender, compartir experiencia.

3.7 Conque recurso cuenta para el desarrollo de las actividades.

Herramientas, Terreno, Estierco de vaca, cenizas, maleza, desperdicio.

3.8 Cual es el propósito del negocio. ¿Qué busca el negocio?

Conocer y tener más información y tener un puesto de venta y una mujer vida.

3.9 Riesgo del proyecto.

La venta, transportación, camino de penetración, mal tiempo.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1 Descripción del producto o servicio:

¿Cuáles son los productos o servicios que se ofrecerá?

- Producto uno – Abono Orgánico tipo compost
- Producto dos – abono orgánico tipo Bocashi
- Producto tres-arboles maderables y frutales

4.2 Características distintivas ante la competencia.

De buena calidad.

4.3 Cuales son los precios estimados para sus productos o servicios en el mercado?.

CUADRO 2 PRECIOS DE MERCADO

PRODUCTOS	PRECIO DE MERCADO
Bocashi	10.00
Compost	6.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

4.4 Cuales son los elementos que diferencian sus productos o servicios de los que ofrece la competencia?.

CUADRO 3 ELEMENTOS DIFERENCIADORES

PRODUCTOS	ELEMENTOS DIFERENCIADORES
Bocashi	Natural, ensacado
Compost	Materiales de alta calidad

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

4.5 Haga una descripción de quienes son los clientes potenciales para sus productos o servicios.

Los clientes potenciales identificado son los productores de granos básicos del área de bajos ingresos.

4.6 Perfil de sus clientes. Describir las características de los clientes a los cuales van dirigido sus productos o servicios.

**CUADRO 4
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE**

PRODUCTO	CLIENTE	ACTOR	LOCALIZACIÓN	CANAL	INGRESO
Bocashi	productores independientes		Tonosi	directamente	Bajos y medios
Compost	Pequeños productores		Tonosi	Directamente	Bajos

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

4.7 Mencione las estrategias que utilizara para mantener su mercado. Para cada producto o servicio.

CUADRO 5 ESTRATEGIA A UTILIZAR

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios bajos
Producto	Ensacado, con especificaciones técnicas de su elaboración
Canales de distribución	Directamente a los clientes
Publicidad	La radial
Servicio al cliente	Capacitación
Proveedores	
Otros	Ensayos en parcelas demostrativas

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

4.8 Análisis de la Competencia.

La principal competencia la representa las empresas productoras y comercializadoras de abonos químicos y físicos.

4.8.1 Determinar su competencia y ubicación.

No se ha identificado competencia directa de producción de abonos orgánicos en el área.

4.8.2 Menciones las estrategias que utilizaran sus principales competidores para vender sus productos.

**CUADRO 6
ESTRATEGIA DE LA COMPETENCIA**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios altos.
Producto	Ensacado, con especificaciones técnicas
Canales de distribución	A través de comercios distribuidores de insumo en todo el país
Publicidad	La radio, televisión, vallas y letreros
Servicio al cliente	Asistencia técnica
Proveedores	
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

4.9 Proveedores.

Los principales materiales e insumos para la producción de abonos orgánicos son locales, y otros (gallinaza, afrechos, melaza) se adquieren en empresas del distrito de Tonosi.

5. PLAN DE OPERACIÓN.

5.1 Proporciona una descripción general de las operaciones diarias para obtener el producto.

Acopio de materiales, Picado del material, mezcla de los materiales según fórmula, periodos de fermentación, monitoreo de las pilas y chequeo de la calidad, ensacado y almacenamiento para la comercialización.

5.2 Describa la tecnología que se va a utilizar en el proyecto.

Artesanal o manual, pico, pala, asada.

5.3 Proporcione detalles sobre los requisitos, tales como si hay agua, electricidad, área de eliminación de desechos, permisos comerciales y de salud.

Para este plan de operación no se requiere de energía eléctrica, ni regulaciones sanitarias. El nivel de desechos sólidos es mínimo. Existe accesibilidad permanente a agua.

5.4 Proceso de producción.

CUADRO 7 PROCESO DE PRODUCCIÓN

ETAPA OPERACIÓN	EQUIPO HERRAMIENTAS	MATERIA PRIMA INSUMOS REQUERIDOS
Identificación y selección de materiales de insumo	Herramientas y enseres	Tierra de montaña, gallinaza, material vegetativo, y otros
Acondicionamiento de los materiales e insumos	Herramientas y enseres	
Preparación de la mezcla	Herramientas y enseres	Según receta
Mantenimiento y al proceso	Herramientas y enseres	
Ensacado y etiquetado	Herramientas	Sacos y etiquetas
Almacenamiento	Herramientas y enseres	tarimas, lona
Distribución y venta		

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

5.5 Que recurso requiere el proyecto.

Producción de abonos orgánicos: instalaciones, materiales e insumos, terreno, herramientas y enseres, agua, transporte, Asistencia técnica y capacitación.

Reforestación: plántones, abonos orgánicos (Compost) Fertilizante complementarios, enseres de producción, entre otros.

5.6 Con que recurso cuenta el proyecto.

La asociación dispone de experiencia, información, mano de obra, herramientas, agua, cuenta con terreno.

5.7 Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones.

Coordinador de producción, asistente de producción, contador y un administrador, unidad de comercialización unidad de capacitación.

**CUADRO 8
RECURSO HUMANO**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO PERMANENTE O EVENTUAL	CANTIDAD
Administrador	Eventual	1
Coordinador de producción	Eventual	1
Unidad de comercialización	Eventual	1
Contabilidad	Servicios profesionales	1
Asiste de producción	Eventuales	1
Total		5

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

5.8 Requerimiento de insumos y materiales del proyecto.

Los requerimientos de insumo y materiales para la elaboración de abonos orgánicos y para ala reforestación.

**CUADRO 9
INSUMOS Y MATERIALES**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	C/U	C/TOTAL
Total				202.50
Cascarilla	Sacos	15	0.1	1.50
Carbón	Sacos	8	10	80.00
Cal	Sacos	5	10	50.00
Melaza	Galón	1	10	10.00
Pulidura	Qqs	1	20	20.00
Gallinaza	Sacos	10	1	10.00
Cascarilla carbonizada	Sacos	8	1	8.00
Vinagre	Galón	1	4	4.00
Levadura	Libras	1	4	4.00
Organismo Natural Eficiente	Galón	5	1	5.00
Tierra de montaña	Latas	20	0.5	10.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

5.9 Balance de instalación, equipo y herramienta.

Proporcione el número de instalaciones, equipo y herramientas que necesita en cada proceso.

**CUADRO 10
BALANCE DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TOTAL				2,691.00
Terrenos y instalaciones				2,100.00
Terreno vivero	M2	1000	2.00	2,000.00
Rancha viveros	M2	50	20.00	100.00
Equipos				120.00
Bomba de fumigar	Unidad	2	60.00	120.00
Herramientas				471.00
Carretillas	Unidad	2	75.00	150.00
Regaderas	Unidad	5	20.00	100.00
Palas	Unidad	5	6.00	30.00
Rastrillo	Unidad	5	6.00	30.00
Piquetas	Unidad	5	6.00	30.00
Pala coas	Unidad	2	30.00	60.00
Azadas	Unidad	5	6.00	30.00
Palines	Unidad	4	4.00	16.00
Machetes	Unidad	5	5.00	25.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

5.9 Programa de Producción: (Cantidad a producir por mes o año)**CUADRO 11 PROGRAMA DE PRODUCCIÓN**

MES	BOCAHI	COMPOST
	QQS	QQS
Total	450	450
1		
2		
3	125	
4		125
5	125	
6		125
7	100	
8		100
9	100	
10		100
11		
12		

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN.

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Elaborar con la mayor calidad un abono orgánico excelente para la agricultura orgánica.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Ampliar el negocio a largo plazo incrementar una mejor producción.

6.3 Valores del proyecto.

Credibilidad

Honestidad

Calidad

Amabilidad

Equidad

Responsabilidad

Puntualidad

Respeto

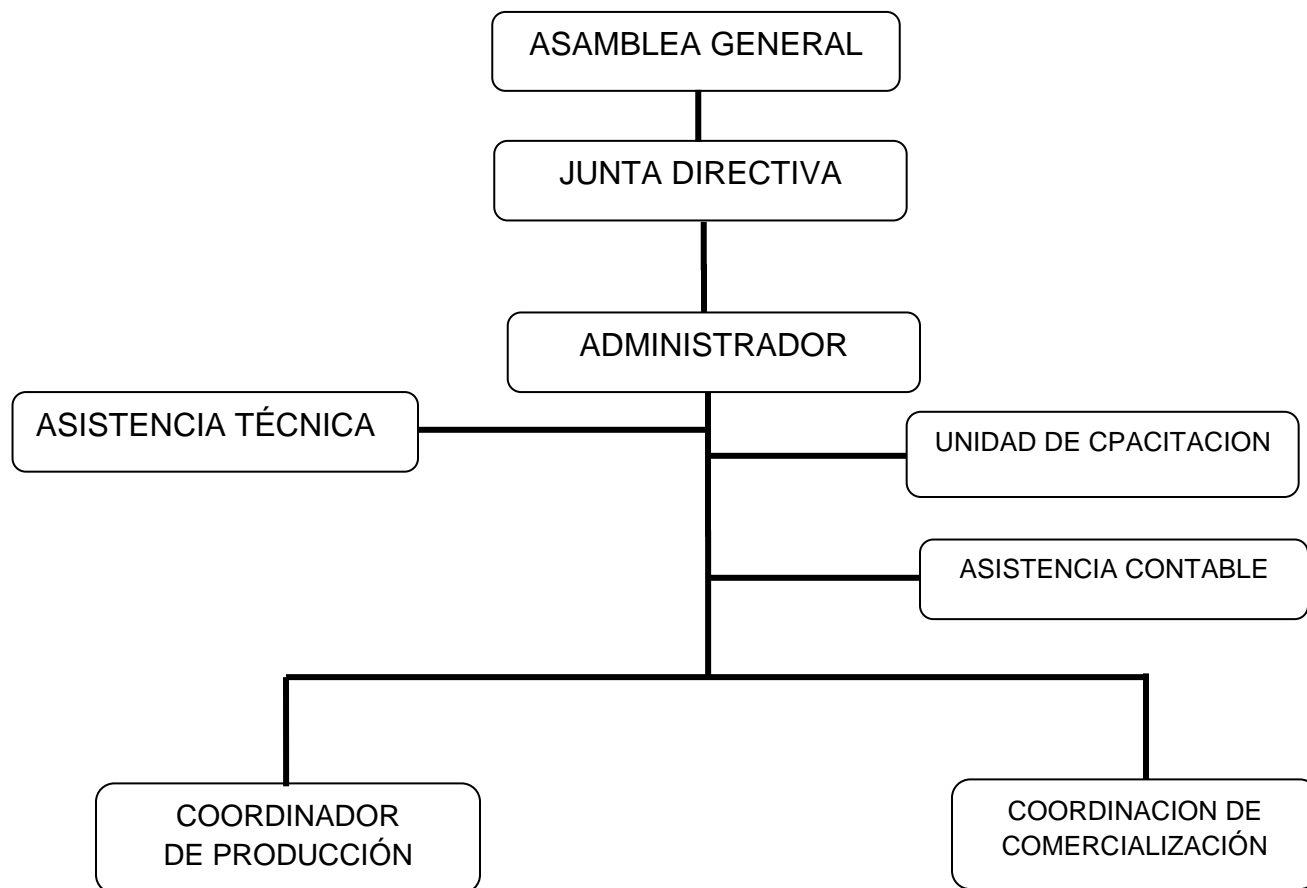
Solidaridad

6.4 Estructura organizativa.

La organización cuenta con un asamblea general y una junta directiva. Para la operación del proyecto se establecerá una unidad organizativa integrada por:

- Unidad de administración tendrá como función de Llevar el control de empresa y le brinda informes a la junta directiva
- Unidad de asistencia técnica.
- Unidad de capacitación
- Unidad de contabilidad
- Responsable de producción de abonos
- Responsable de la comercialización De acuerdo a la necesidad del comercializador esta unidad velara por garantizar los mercados para los productos y los aspectos de promoción y publicidad

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



6.5 Estructura jurídica (Incluir fecha de registro, dirección, nombre de los que la administran y cualquier otro aspecto legal).

Se constituyó en el año de 2010, y su registro de personería jurídica es Redi No 1731342, sección mercantil, ficha No 31894, Siglas No C.

Nombre de los asociados:

1. Diógenes Ojo Benítez
2. Agustín Rosario
3. Félix Campos
4. Elidió Rodríguez
5. Isidro Benítez
6. Pedro Benítez

7. ASPECTOS FINANCIERO

7.1 Ingresos del plan de Negocio.

Los ingresos del plan de negocios están formados por la venta de productos orgánicos anuales de compost a 6.00 el saco y bocashi a 12.00 el saco.

**CUADRO 12
INGRESOS DEL NEGOCIO**

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Compost	0	0	0	1000	0	1000	0	800	0	800	0	0	3,600
Bocashi	0	0	1500	0	1500		1200	0	1200	0	0	0	5,400
													9,000

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

Con base a las capacidades instaladas y la baja competencia y la alta demanda de insumos orgánicos, así como los cada vez mas altos costos de los insumos químicos y físicos se proyectaron los ingresos para un periodo de cinco años.

**CUADRO 13
INGRESOS ANUALES DEL NEGOCIO**

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Total	9,000	14,000	17,200	21,600	22,400
Compost	3,600	5,600	6,400	7,200	8,000
Bocashi	5,400	8,400	10,800	14400	14400

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

7.2 Costo y gastos del plan de Negocio.

Los costos y gastos del negocio incluyen los costos de producción, los gastos de administración y venta, los costos de inversión y los gastos de financiamiento.

7.2.1 Costo de producción.

Se estimaron en con a los costos de producción proporcionado por el Ministerio de desarrollo agropecuario. Y a una tanda de 50 quintales de composta un costo de 3.17 el quintal.

CUADRO 14
COSTO DE PRODUCCION DE UNA TANDA DE COMPOST
(DE 50 QUINTALES)

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDAS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Costo Total				158.50
Insumos y materiales				78.50
Material vegetativo seco	Sacos	30	0.25	7.50
Material vegetativo verde (Leguminosa)	Sacos	30	0.25	7.50
Estiércol de ganado o caballo	Sacos	25	0.50	12.50
Melaza	Galón	1	10.00	10.00
Organismo Natural Eficiente	Galón	10	1.00	10.00
Tierra de montaña	Latas	20	0.50	10.00
Agua	Galón	20	0.05	1.00
Sacos	Unidad	50	0.40	20.00
Mano de obra				60.00
Preparación de abono	Jornal	2	6.00	12.00
Revolver para mantener temperatura	Jornal	4	8.00	32.00
Llenado de Saco	Jornal	2	8.00	16.00
Servicios				20.00
Transporte de materiales	Vije	1	10.00	10.00
Otros		1	10.00	10.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

En el caso del bocashi para una tanda de 50 quintales el costo por quintales se estimó en B/ 7.18

CUADRO 15

COSTO DE PRODUCCION DE UNA TANDA DE BOCASHI
(DE 50 QUINTALES)

DETALLE	UNIDAD DE MEDIDAS	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Costo Total				359.00
Insumos y materiales				262.00
Cascarilla	Sacos	15	0.10	1.50
Carbón	Sacos	8	10.00	80.00
Cal	Sacos	5	10.00	50.00
Melaza	Galón	2	10.00	20.00
Pulidura	Qqs	2	20.00	40.00
Gallinaza	Sacos	15	1.00	15.00
Cascarilla carbonizada	Sacos	10	1.00	10.00
Vinagre	Galón	1	4.00	4.00
Levadura	Libras	1	4.00	4.00
Organismo Natural Eficiente	Galón	5	1.00	5.00
Tierra de montaña	Latas	20	0.50	10.00
Sacos	Unidad	50	0.45	22.50
Mano de obra				42.00
Preparación de abono	Jornal	2	6.00	12.00
Revolver para mantener temperatura	Jornal	3	6.00	18.00
Llenado de Saco	Jornal	2	6.00	12.00
Servicios				55.00
Transporte de materiales	Viaje	1	35.00	35.00
Otros		1	20.00	20.00

Los costos anuales de producción de abonos orgánicos y reforestación para el periodo de cinco años.

CUADRO 16
COSTOS DE PRODUCCIÓN ANUALES

PERIODO	1	2	3	4	5
Abono orgánico compost	1,426.50	2,219.00	2,853.00	2,853.00	3,170.00
Abono orgánico bocashi	3,231.00	5,026.00	6,462.00	8,616.00	8,616.00
Reforestación	5,805.00	5,805.00			

Por otra partes los costos de reforestación se establecieron e con base a la reforestación de cinco(5) hectáreas de especies frutales y maderables.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

Los gastos administrativos y de venta para el funcionamiento de la organización y algún esfuerzo de venta, los hemos estimado en un 8% de los ingresos por venta, para su implementación realizaremos un presupuesto.

CUADRO 17 GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	CANTIDAD	C/TOTAL
Total				720.00
Dietas	Mes	30.00	12	360.00
Movilización	Mes	15.00	12	180.00
Papelería	Mes	8.00	12	96.00
Comunicación	Mes	6.00	12	72.00
Varios	Año	12.00	1	12.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

7.2.3 Costos de Inversiones:

Las inversiones del proyecto son las Inversiones fijas, Inversiones Diferidas, y en capital de Trabajo. Estas inversiones se requieren para poder realizar el plan de negocios, algunas de ellas ya contamos o tenemos, otras las podemos conseguir con financiamiento o donaciones.

7.2.3.1 Inversiones fijas

Incluye los terrenos, e instalaciones, equipos mobiliarios, herramientas y enseres requeridos para poner en operación el plan de negocios

CUADRO 18
ESTIMACIÓN DE LOS ACTIVO FIJOS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TOTAL				2,0756.00
Terrenos y instalaciones				19,940.00
Terrenos	M2	120	2.00	240.00
Galera(10mx8m)	M2	80	130.00	10,400.00
Deposito(6mx6m)	M2	36	175.00	6,300.00
Cerca de alambre ciclón	M	120	25.00	3,000.00
Herramientas				396.00
Carretillas	Unidad	4	70.00	280.00
Palas	Unidad	4	8.00	32.00
Azada	Unidad	4	8.00	32.00
Coas	Unidad	4	8.00	32.00
Machetes	Unidad	4	5.00	20.00
Enseres				420.00
Manguera de jardinería	Unidad	4	20.00	80.00
Garrafones	Unidad	10	6.00	60.00
Lona	rollo	4	70.00	280.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

Estimación de la inversión fija según fuente de financiamiento nos muestra que la solicitud de financiamiento para este componente es por un monto de 19,051.00

CUADRO 19
LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJAS
(SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO)

DETALLES	TOTAL	SOLIC.	APORTADO
Total	20,756.00	19,051.00	1,705.00
Terrenos y instalaciones	19,940.00	18,715.00	1,225.00
Terrenos	240.00	0.00	240.00
Galera(10mx8m)	10,400.00	9,880.00	520.00
Deposito(6mx6m)	6,300.00	5,985.00	315.00
Cerca perimetral	3,000.00	2,850.00	150.00
Herramientas	396.00	0.00	396.00
Carretillas	280.00	0.00	280.00
Palas	32.00	0.00	32.00
Azada	32.00	0.00	32.00
Coas	32.00	0.00	32.00
Machetes	20.00	0.00	20.00
Enseres	420.00	336.00	84.00
Manguera de jardinería	80.00	64.00	16.00
Garrafones	60.00	48.00	12.00
Lona	280.00	224.00	56.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

7.2.3.2 Inversiones Diferidas.

Son recursos que se destinaran para apoyar la implementación del plan de negocios y que generalmente las requerimos previa puesta en operación el plan de negocios. O sea tenemos que tener esos recursos antes de poner en marcha el plan de negocios.

**CUADRO 20
INVERSIONES DIFERIDAS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,140.90	1,532.15	702.62
Capacitación	1,106.13	1,080.00	120.00
Apertura de cuenta bancaria	593.87	152.15	441.72
Personeríajurídica	440.90	300.00	140.90

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

Para determinar el capital de trabajo se calculó en base a un 70% de los costos de producción para el primer año de la elaboración de los abonos orgánicos.

**CUADRO 21
CAPITAL DE TRABAJO PARA PRODUCTORES**

DETALLE	TOTAL	SOCLICITUD	APORTE
Total	10,462.50	9,416.25	1,046.25
Abono compost	1,426.50	1,283.85	142.65
Abono bocashi	3,231.00	2,907.90	323.10
Reforestación	5,805.00	5,224.50	580.50

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

7.2.3.4 Resumen de la inversión total según monto y fuente.

El resumen total de la inversión requerida para poner a funcionar nuestro plan de negocios es de 33, 359.40 y se solicita en financiamiento 29, 999.40, lo que representa el 90.0%.

CUADRO 22
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	33,359.40	29,999.40	3,360.00
Inversión Fija	20,756.00	19,051.00	1,705.00
Capital de trabajo	10,462.50	9,416.25	1,046.25
Diferidos	2,140.90	1,532.15	608.75

7.3 Gastos financieros.

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de 29,999.40 solicitado y con las siguientes condiciones.

MONTO	14,015.00
TASA INTERÉS	0.04 Anual
PAZO	5 Años

CUADRO 23

PERÍODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	14,015.00	560.60	2,803.00	8,363.60	11,212.00
2	11,212.00	448.48	2,803.00	8,251.48	8,409.00
3	8,409.00	336.36	2,803.00	3,139.36	5,606.00
4	5,606.00	224.24	2,803.00	3,027.24	2,803.00
5	2,803.00	112.12	2,803.00	2,915.12	0.00

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.

7.4 Flujo de caja proyectado.

Este plan de negocios muestra una capacidad de pago positiva de B/.258.90, bajo las condiciones de producción planteadas (programa de producción), un modelo de financiamiento del 47% de la inversión requerida, expresado en letra de financiamiento, los gastos administrativos, pero sin asumir las inversiones de reforestación de cinco hectáreas. Si se incluye esta última inversión, la capacidad de pago pasaría a negativa.

CUADRO 24
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGÓ DEL PLAN DE NEGOCIOS

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Compost	3,600.00	5,600.00	6,400.00	7,200.00	8,000.00
Bocashi	5,400.00	8,400.00	10,800.00	14,400.00	14,400.00
a. Total de ingresos	9,000.00	14,000.00	17,200.00	21,600.00	22,400.00
Costos de producción					
Compost	1,426.50	2,219.00	2,853.00	2,853.00	3,170.00
Bocashi	3,231.00	5,026.00	6,462.00	8,616.00	8,616.00
b. Total costo	4,657.50	7,245.00	9,315.00	11,469.00	11,786.00
c. Gastos administrativos y ventas	720.00	1,400.00	1,720.00	2,160.00	2,240.00
d. Letra del banco	3,363.60	3,251.48	3,139.36	3,027.24	2,915.12
e. Flujo neto e=a-b-c-d	258.90	2,103.52	3,025.64	4943.76	5,458.88

Fuente: Con base a la información de los participantes al taller.