



PLAN DE NEGOCIO

EQUIPAMIENTO DE UN TALLER DE ARTESANÍAS



ASOCIACIÓN PRODUCTORES AGROPECUARIOS Y ARTESANALES PARITILLA

UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA LOS SANTOS
DISTRITO DE POCRÍ
CORREGIMIENTO POCRÍ
COMUNIDAD PARITILLA

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

La Asociación de Productores Agropecuarios y Artesanales de Paritilla, ubicada en la comunidad de Paritilla, del corregimiento de Paritilla en el distrito de Pocrí, provincia de Los Santos, está presentando un Plan de Negocios para el “Equipamiento de un taller artesanal”. Este Plan incluye mejoras y equipamiento a las instalaciones de la biblioteca pública de Paritilla para instalar y operar un taller artesanal para la confección de artesanías y manualidades alusivas a nuestra cultura.

El plan de negocio ha identificado mercado en la propia provincia para sus productos, principalmente los de trajes y adornos típicos. En la región existe armadores de polleras que requieren partes y adornos para atender sus compromisos con clientes en el ámbito regional y del país. En este sentido la estrategia se enfoca en establecer alianzas con estas personas para servirles como proveedoras de productos (trajes y adornos).

El plan incluye las actividades de equipamiento, mejoras a las instalaciones compra de materiales, capacitación del personal y comercialización de los productos artesanales. Además el grupo trabajará en la reforestación de fuentes de aguas para la conservación del ambiente.

Para la administración del Plan requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, confección de productos artesanales, reforestación con plantones de variedades maderables nativas, una unidad para el manejo de los aspectos financieros, formación de capacidades y una unidad para reforzar el proceso de comercialización.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/29,290.00, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/.26,290.00, lo que representa el 64.4 %. Con este Plan de Negocios, se estimaron ingresos por B/. 37,500.00 y costos y gastos por B/. 31,105.00, manera una un excedente de B/. 6,395.00

Este Plan de negocio lo recomendamos, porque en el primer año nuestra un balance positivo, a pesar de la influencias de los costos de la reforestación. Con esta esta capacidad positiva de pago al inicio, se observa que mejora en la medida que se incorporan los beneficios de los cultivos permanentes. Lo que permite ir mostrando una mayor capacidad de pago a partir del segundo año y con ellos seleccionar los requerimientos de mercado, técnicos financieros y principalmente ambientales.

I. PRESENTACIÓN

Nombre del negocio:

Artesanías Paritilla

Nombre del Socio:

Dalila Soriano C

No. de cédula:

7-72-585

Nombre del Socio:

RosinaCerrud. No. de cédula: 7-91-877

Nombre de la organización que representa:

Asociación de Productores Agropecuarios y Artesanales de Paritilla

Sector productivo:

Artesanías

Provincia: Los Santos

Distrito: Pocri

Corregimiento: Paritilla

Comunidad: Paritilla

Contactos:

Nombre: Dalila Soriano

Cargo: Presidente

Tel. local: 995-6108

Tel. celular: _____

Correo electrónico _____

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1. Nombre de la organización:

Asociación de Productores Agropecuarios y Artesanales de Paritilla

2.2. Número de asociados:

Total 13

Masculino :3

Femenino: 10

2.3 Tiene personería jurídica:

No: ____

Si :X

Número de la personería jurídica:

Fecha 1 de marzo 2011

2.4 Cuenta con una oficina local:

Si ____Ubicación ____

No ____

2.5 Actividades que realiza la organización:

Venta de artesanías, vestidos típicos, ropa de bebe, tembleques.

2.6 Número de familias que participaron en la organización:

11 familias

2.7 Posee la organización bienes, terrenos e instalaciones:

No.

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

**CUADRO 1
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO**

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN
Artesanías	Asamblea Nacional	10,500.00	Donación

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Producción y Comercialización de Artesanía Típicas.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Generar ingresos, y empleos para los socios con la confección y comercialización de productos artesanales, con el fin de mejorar la calidad de vida.

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

Mejoras y adecuación del taller, compra y equipamiento (maquinas y Mobiliario), compra de materiales y suministros, confección de artesanías, controles de calidad, venta de artesanías reforestación y capacitación.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

Paritilla – Pocri – Los Santos – Biblioteca Pública

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

Las actividades se realizarán durante todo un año(1años)

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Personal como mucha tradición en la confección de productos típicos, personal con capacitación en artesanías y una mano de obra mal remunerada y subutilizada, financiamiento identificado.

3.7 Con que recurso cuenta para el desarrollo de las actividades.

Equipo, mobiliario y materiales

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

Mejorar calidad de vida.

Dar valor a nuestras artesanías.

3.9 Riesgo del proyecto.

La mano de obra no sea calificada.

La región donde se desarrolla el proyecto no sea del interés del público.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1 Descripción del producto o servicio.

¿Cuáles son los productos que se ofrecerá?

- Producto uno Artesanías
Pañuelos, abanicos, balones, toallas, bolsos.
- Producto dos Pollera
Polleras montunas – vaquillas de lujos, tembleques, juego de cabezas
- Producto tres Ropa de bebe
Juego de sabanillas, toallitas, cabeza - 12 pares de tembleque, tamaño, tapa oreja, flores, pavo, mosqueta, mariposa
- Tejido de pajita – trencilla, encaje, punta

4.2 Características distintivas ante la competencia:

Acabado, color, durabilidad, valor folclórico, diseños variados.

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

CUADRO 2
PRECIOS DE PRODUCTOS ARTESANALES

PRODUCTOS	PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO
Trencilla de mundillo	Sencillo 290.00 - 400.00 Completo 600.00
Tejido de pajita	Angosto 30.50 Ancho 60.00
Tembleque	Color 250.00 Lujo 600.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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
Productos artesanales típicos	Materiales de calidad en el acabado
	Mano de obra de confección especializada
	Diseños típicos auténticos y exclusivos
Productos de manualidades para el hogar	Materiales de calidad
	Mano de obra de confección especializada
	Modelos variados

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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

**CUADRO 4
CLIENTES IDENTIFICADOS**

PRODUCTOS	DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE
Productos artesanales típicos	Armadoras de polleras y trajes típicos de la localidad, que venden polleas completas en todo el país y en el exterior.
Productos de tembleques	Empresas, negocios especializados de artesanías y de sedería y tiendas o almacenes por departamento.

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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

**CUADRO 5
IDENTIFICACIÓN DE LOS CLIENTES**

PRODUCTO	QUIEN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	DISTRIBUCIÓN	NIVEL DE INGRESO
Trajes y adornos típicos	Persona dedicadas al negocio de armar polleras para la venta.	Empresas	En la provincia de los santos, principalmente en las tablas	Directamente	Alto
Tembleques	Medio y alto ingreso	Empresas	En la provincia de los santos, principalmente en las tablas	Directamente, a través de alianzas de negocios	

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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

**CUADRO 6
ESTRATEGIA A UTILIZAR**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios altos
Producto	Acabados, y diseños exclusivos
Canales de distribución	Alianzas de negocios a armadoras de polleras
Publicidad	
Servicio al cliente	Entrega de productos directamente a las empresas
Proveedores	Exclusivos, materiales de calidad
Otros	

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

4.8 Análisis de la Competencia.

4.8.1 Determinar su competencia y ubicación.

**CUADRO 7
IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA**

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	UBICACIÓN
Artesanía individual	Pocri
Artesanía individual	Santo Domingo
Artesanía individual	San José

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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

Los principales competidores son los artesanos Independientes, y talleres de producción mecanizada.

**CUADRO 8
ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios bajos
Producto	Completo
Punto de venta y canales de distribución	Local y personal
Publicidad	Las mismas
Servicio al cliente	Buena atención
Proveedores	
Otros	Tener local para la venta

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

4.9 Proveedores

Los proveedores identificados para la actividades de confección de artesanías están ubicados en Las Tablas, en la provincia de Los Santos y en la ciudad de Chitré en Herrera.

**CUADRO 9
PROVEEDORES DE INSUMOS Y MATERIALES**

PROVEEDOR	DIRECCIÓN, TELÉFONO, CORREO	INSUMO O SERVICIO QUE LE SUMINISTRARA	COSTO	TIPO DE PAGO
Sedería, Marielis	Las Tablas	Tela (yarda)	17.00	Contado
Almacén Ducasa	Las Tablas	Hilos pelotas, Hilos madera	7.00 0.60	Contado Contado
Almacén León	Chitré	Perlas docenas	3.50	Contado
Cuan		Alambre ¼ Suarosqui collar	11.00 3.50	Contado Contado

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.- PLAN DE OPERACIÓN

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

Todos los días no hay un horario específico, pero si, se dedican varias horas, según la temporada en nuestro país si se acerca ferias, festivales, carnavales y otros eventos exposiciones tiene más salida los trabajos.

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

Terminología artesanal manual

5.3 Proceso de producción

El proceso de confección de los productos artesanales comprende las fases de compra hasta la entrega del producto al aliado comercial.

CUADRO 10
PROCESO DE CONFECCIÓN DE ARTESANÍAS

ETAPA/ OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	RECURSOS	MATERIA PRIMA / INSUMOS
Compra de materiales	Cotizar, comprar y trasladar los materiales al taller	Teléfono, transporte, personal de compra	Telas, hilos, aguja, materiales diversos
Diseños de productos	Crear modelos	Personal	papel periódico, lápices
Confección	Elaborar los productos artesanales	Maquinaria, personal	Electricidad, agujas de maquina
Control de calidad	Revisar y verificar el producto	Personal	
Empaque	Empacar debidamente el producto terminado	personal	Cajas, papel manila
Entrega del producto	Entregar personalmente el producto al aliado comercial	Transporte, personal	Goma, hilos, cajetas, bolsas

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.4 Proporcione detalles sobre los requisitos.

Se cuenta con servicios de energía eléctrica, agua potable, señal telefónica permisos comerciales.

5.5 Que recurso requiere el proyecto.

Maquinaria, personal capacitado, instalación para adecuar el taller, materiales e insumos.

5.6 Con que recurso cuenta el proyecto.

Local, personal con experiencia.

5.7 Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones.

Personal humano que esté capacitado en confección de puntadas básicas tembleques, corte y confección.

**CUADRO 11
RECURSO HUMANO REQUERIDOS**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE/ EVENTUAL)	CANT
Administración	Administrador (Eventual)	1
Coordinación de confección	Coordinador (Eventual)	1
Coordinación de comercialización	Coordinador (Eventual)	1
Unidad de finanzas	Responsable de las finanzas (eventual)	1
Contabilidad	Asistente contable(eventual)	1
Asistencia técnica		1
Total		6

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.8 Requerimiento de insumos y materiales del proyecto.

**CUADRO 12
SEMILLAS Y PLANTONES**

MATERIAL O INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Espave	Unidad	Plantones	75	0.40	30.00
Mango	Unidad	Plantones	75	0.40	30.00
Cítricos	Unidad	Semilla	75	3.50	262.50
Guanábana	Unidad	Semilla	75	0.45	30.00
TOTAL					352.50

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.9 Balance de instalación, equipo y herramienta.

CUADRO 13
BALANCE DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TOTAL				4,590
EQUIPAMIENTO				4,380
Máquinas de coser	unidad	7	250	1,750
Maquina semiindustrial	unidad	2	925	1,850
Mesitas	unidad	7	40	280
Mesa	unidad	1	200	200
Sillas	unidad	30	10	300
ENSERES				210
Enseres de costura	Juego	21	10	210

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.10 Programa de producción.

El programa anual para la confección de artesanías para el primer año, y por mes con una cartera de once artículos.

CUADRO 14
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Toallitas	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	120
Encajes	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Batitas	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	60
Juego de sábanillas	6		6		6		6		6		6		36
Toallas trabajadas	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Juego de tembleques	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12
Balcones	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	48
Bolsas de henequén	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	96
Pañuelos tejidos	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72
Abanicos Tejidos	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	36
Camisitas	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	72

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN.

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Conservar las tradiciones artesanales de nuestro país. Tener un grupo bien organizado en nuestra comunidad.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Organización líder en la producción artesanal de nuestro vestidos típicos ropa de bebe y otros.

6.3 Valores del proyecto.

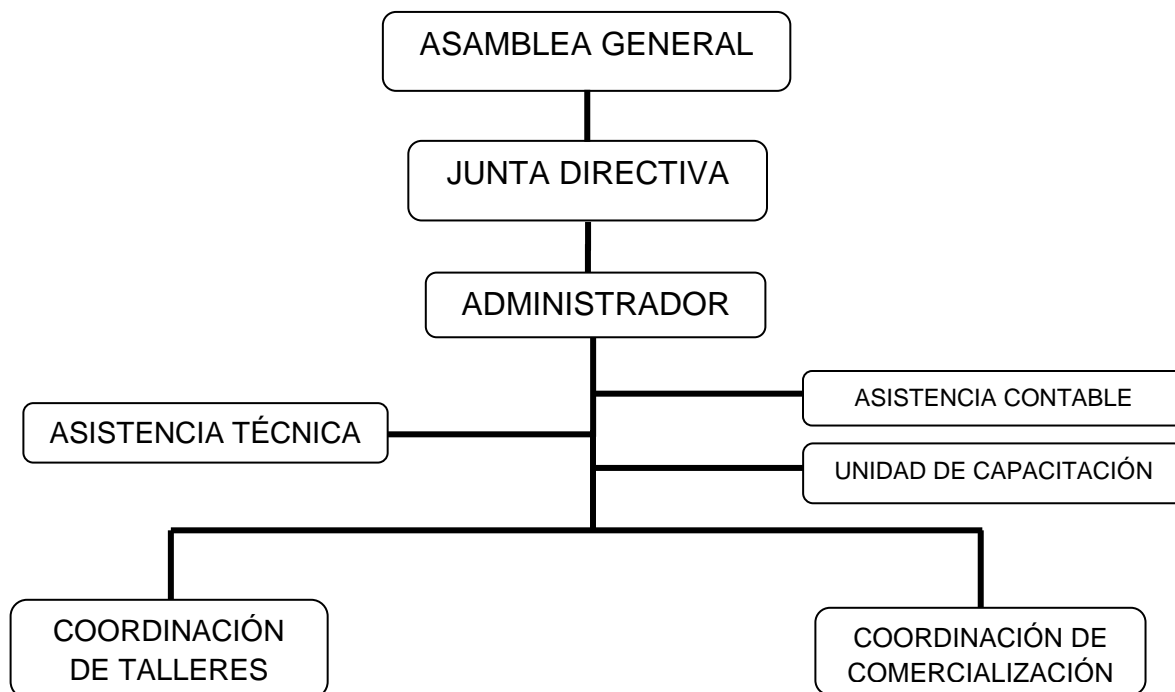
Defensa y conservación de las tradiciones, autenticidad de nuestros productos responsabilidad, unidad, respeto. Creatividad.

6.4. Estructura organizativa.

La organización tiene su estructura directiva integrada por una asamblea general, una junta directiva y los comités de trabajo. Para el nivel operativo se requiere una estructura básica integrada por:

- El gerente tendrá como función de dirigir, organizar para el buen funcionamiento de la asociación.
- Unidad de finanzas encargada de los registros contables, el presupuesto y los aspectos de cobros y pagos en coordinación con el secretario finanzas de la junta directiva.
- Coordinación de Confección, es responsable de la distribución y organización de la confección, control de calidad, y empaque de los productos.
- El coordinador de confección será el responsable de velar por la cantidad y la calidad de los productos que se tienen que producir.
- Coordinación de comercialización de acuerdo a la necesidad del comercializador o cliente. Conseguir abastecer al comercio o el cliente en su debido tiempo.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



6.5. Estructura jurídica.

Personería jurídica se establece el artículo 2 numeral 12 de la Ley 12 del 25 de enero de 1973, resuelto No. DAL -012-PJ-2011.Panamá del 1 de marzo 2011.

El listado de asociados inscrito en la organización

1. Dalila Soriano C. - Presidenta
2. Julia L. Flores de Aparicio – Vice Presidente
3. Rocina del C. Cerrud - Secretaria de Acta y Archivo
4. Letsy C. Prado – Secretaria de Finanzas
5. Fidel A. Soriano – Secretario de Producción
6. Lilibeth Soriano - Fiscal
7. Dulcelina Caballero Vocal 1
8. Noris del C. Cerrud Vocal 2
9. Edilda Gutiérrez
10. Roberto Aparicio
11. Robín Soriano
12. Carmelita Melgar
13. Dionesdis Vera

7. ASPECTOS FINANCIERO.

7.1 Ingresos del plan de Negocio.

Los ingresos del plan de negocios están conformados por la venta de artículos y manualidades que se han programado con base a los precios establecidos producto de los costos.

**CUADRO 16
ESTRUCTURA DE PRECIOS**

DETALLE	PRECIO
Toallitas	5.00
Encajes	135.00
Batitas	40.00
Juego de sábanillas	175.00
Toallas trabajadas	40.00
Juego de tembleques	150.00
Balcones	60.00
Bolsas de henequén	25.00
Pañuelos tejidos	28.00
Abanicos Tejidos	40.00
Camisitas	12.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

Para el primer año de operaciones se estableció un programa de ingresos con base a los precios y al programa de producción.

**CUADRO 17
INGRESOS DEL NEGOCIO
(Primer año de operación)**

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Total	36,50	2,600	3,650	2,600	3,650	2,600	3,650	2,600	3,650	2,600	3,650	2,600	37,500
Toallitas	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	600
Encajes	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	1,080	12,960
Batitas	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Juego de sábanillas	1,050	0	1,050	0	1,050	0	1,050	0	1,050	0	1,050	0	6,300
Toallas trabajadas	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	320	3,840
Juego de tembleques	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	1,800
Balcones	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240	2,880
Bolsas de henequén	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2,400
Pañuelos tejidos	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	168	2,016
Abanicos Tejidos	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	1,440
Camisitas	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	72	864

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

Para el periodo de evaluación se estimaron los ingresos con base a al programa de producción anual.

CUADRO No 18
INGRESOS ANUAL DEL NEGOCIO

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Total	37,500.00	53,120.00	55,470.00	56,770.00	56,770.00
Toallitas	600.00	1,000.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00
Encajes	12,960.00	25,920.00	25,920.00	25,920.00	25,920.00
Batitas	2,400.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Juego de sabanillas	6,300.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00
Toallas trabajadas	3,840.00	4,000.00	4,000.00	5,000.00	5,000.00
Juego de tembleques	1,800.00	3,600.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
Balcones	2,880.00	1,200.00	1,500.00	1,800.00	1,800.00
Bolsas de henequén	2,400.00	3,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Pañuelos tejidos	2,016.00	2,800.00	3,360.00	3,360.00	3,360.00
Abanicos Tejidos	1,440.00	2,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Camisitas	864.00	960.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

7.2 Costo y gastos del plan de Negocio.

Los costos y gastos del negocio incluyen los costos de materiales, la mano de obra, otros gastos y los gastos de administración y venta, los costos de inversión y los gastos de financiamiento.

7.2.1 Costo de confección.

Los costos de confección proporcionada por los participantes al taller, concepto de mano de obra, materiales y otros por producto.

CUADRO 19
COSTOS DE CONFECCIÓN ARTESANÍAS

DETALLE	ESTIMACIÓN DE COSTOS			
	MATERIAL	M.O	OTROS	TOTAL
Total				691.05
Toallitas	2.00	1		3.00
Encajes	10.00	10		20.00
Batitas	10.90	19		29.90
Juego de sabanillas	36.50	104		140.50
Toallas trabajadas	19.30	14.5		33.80
Juego de tembleques	70.00	48		118.00
Balcones	15.00	25		40.00
Bolsas de henequén	8.25	12		20.25
Pañuelos tejidos	8.25	12		20.25
Abanicos Tejidos	11.00	17		28.00
Camisitas	4.35	5		9.35
Vestidos típicos estilizados	77.00	151		228.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

Los costos de los cultivos permanentes también se calcularon en base a los patrones de costo del MIDA y con información de los participantes.

CUADRO 20
COSTOS DE PRODUCCIÓN CULTIVOS FORESTALES

DETALLE	CANT	C/U	C/T
Total			768.50
Insumos			478.50
Plantones			
Mango	75	0.40	30.00
Aguacate	75	0.40	30.00
Cítricos	75	3.50	262.50
Guanábana	75	0.40	30.00
Espave	75	0.40	30.00
Abono orgánico			48.00
Compost	3	10.00	30.00
Bocashi	3	6.00	18.00
Mano de obra			240.00
Traslado de plantones	2	10.00	20.00
Limpieza	4	10.00	40.00
Siembra y abonamiento	4	10.00	40.00
Resiembra	2	10.00	20.00
Manejo de plantación	12	10.00	120.00
Otros servicios			50.00
Transporte de insumos	2	25.00	50.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

Los gastos administrativos y de venta para darle soporte a la operación y a las ventas, los hemos estimado en un 10% de los ingresos por venta, para su implementación realizaremos un presupuesto.

**CUADRO 21
ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTA**

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	CANTIDAD	C/TOTAL
Total				2,462.00
Servicios profesionales	mes	80.00	12	960.00
Dietas	mes	70.00	12	840.00
Movilización	mes	25.00	12	300.00
Papelería	mes	10.00	12	120.00
Comunicación	mes	15.00	12	180.00
Varios	año	62.00	1	62.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

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 22
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJOS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				4,590.00
EQUIPAMIENTO				4,380.00
Máquinas de coser	unidad	7	250.00	1,750.00
Maquina semiindustrial	unidad	2	925.00	1,850.00
Mesitas	unidad	7	40.00	280.00
Mesa	unidad	1	200.00	200.00
Sillas	unidad	30	10.00	300.00
ENSERES				210.00
Enseres de costura	Juego	21	10.00	210.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

Del total de la inversión fija se requiere como apoyo financiero para el plan de negocios B/. 4,590.00

CUADRO 23
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJOS
(según fuente de financiamiento)

DETALLES	TOTAL	SOLIC.	APORTADO
Total	4,590.00	4,590.00	0
EQUIPAMIENTO	4,380.00	4,380.00	0
Máquinas de coser	1,750.00	1,750.00	0
Maquina semiindustrial	1,850.00	1,850.00	0
Mesitas	280.00	280.00	0
Mesa	200.00	200.00	0
Sillas	300.00	300.00	0
ENSERES	210.00	210.00	0
Enseres de costura	210.00	210.00	0

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

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 24
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES DIFERIDAS

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	29,334.00	26,290.00	3,044.00
Inversión fija	4,590.00	4,590.00	0.00
Capital de trabajo	22,254.00	20,010.00	2,244.00
Diferidos	2,490.00	1,690.00	800.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

Para determinar el capital de trabajo se calculó en base a un 80% de los costos de producción para el primer año de los cultivos permanentes y anuales, con un 20 % aportado en mano de obra por el grupo.

CUADRO 25
CAPITAL DE TRABAJO PARA ARTESANOS

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	22,254.00	20,010.00	2,244.00
Producción artesanal	20,796.00	18,716.40	2,079.60
Reforestación	1,458.00	1,293.60	164.40

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

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 B/. 29,334.00

CUADRO 26
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	29,334.00	26,290.00	30,44.00
Inversión fija	4,590.00	4,590.00	0.00
Capital de trabajo	22,254.00	20,010.00	2,244.00
Diferidos	2,490.00	1,690.00	800.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

7.3 Gastos financieros.

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de 26,290.00 solicitado y con las siguientes condiciones.

MONTO	26,290.00
TASA INTERÉS (%)	0.04 anual
PAZO	5 años

CUADRO 27

PERÍODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	26,290.00	1,051.60	5,258.00	6,309.60	21,032.00
2	21,032.00	841.28	5,258.00	6,099.28	15,774.00
3	15,774.00	630.96	5,258.00	5,888.96	10,516.00
4	10,516.00	420.64	5,258.00	5,678.64	5,258.00
5	5,258.00	210.32	5,258.00	5,468.32	0.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio

7.4. Flujo de caja proyectado.

Por tratarse de un plan de negocios para la confección, con mejoras y equipamiento, además de una reforestación de dos (2) hectáreas de fuentes de agua, se hizo necesario proyectarlo a cinco (5) años y con ello evaluar la capacidad de pago de los compromisos que se generan con la operación.

CUADRO 28
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGO DEL PLAN DE NEGOCIOS

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Toallitas	600.00	1,000.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00
Encajes	12,960.00	25,920.00	25,920.00	25,920.00	25,920.00
Batitas	2,400.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00
Juego de sabanillas	6,300.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00
Toallas trabajadas	3,840.00	4,000.00	4,000.00	5,000.00	5,000.00
Juego de tembleques	1,800.00	3,600.00	5,400.00	5,400.00	5,400.00
Balcones	2,880.00	1,200.00	1,500.00	1,800.00	1,800.00
Bolsas de henequén	2,400.00	3,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Pañuelos tejidos	2,016.00	2,800.00	3,360.00	3,360.00	3,360.00
Abanicos Tejidos	1,440.00	2,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00
Camisitas	864.00	960.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
A. TOTAL DE INGRESOS	37,500.00	53,120.00	55,470.00	56,770.00	56,770.00
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Toallitas	360.00	600.00	750.00	750.00	750.00
Encajes	1,920.00	3,840.00	3,840.00	3,840.00	3,840.00
Batitas	1,794.00	3,588.00	3,588.00	3,588.00	3,588.00
Juego de sabanillas	5,058.00	10,116.00	10,116.00	10,116.00	10,116.00
Toallas trabajadas	3,244.80	3,380.00	3,380.00	4,225.00	4,225.00
Juego de tembleques	1,416.00	2,832.00	4,248.00	4,248.00	4,248.00
Balcones	1,920.00	800.00	1,000.00	1,200.00	1,200.00
Bolsas de henequén	1,944.00	2,430.00	4,050.00	4,050.00	4,050.00
Pañuelos tejidos	1,458.00	2,025.00	2,430.00	2,430.00	2,430.00
Abanicos Tejidos	1,008.00	1,400.00	2,800.00	2,800.00	2,800.00
Camisitas	673.20	748.00	935.00	935.00	935.00
Reforestación	1,537.00	0.00	0.00	0.00	0.00
B. TOTAL COSTO	22,333.00	4,440.00	4,590.00	4,590.00	4,590.00
C. GASTOS ADMITIVOS Y VENTAS	2,462.40	4,249.60	4,437.60	4,541.60	4,541.60
D. LETRA DEL BANCO	6,309.60	6,099.28	5,888.96	5,678.64	5,468.32
E. FLUJO NETO E=A-B-C-D	6,395.00	38,331.12	40,553.44	41,959.76	42,170.08

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio