



PLAN DE NEGOCIO

ESTABLECIMIENTO DE PARCELAS AGRÍCOLAS MEDIANTE TÉCNICAS AGROFORESTALES



RÍO ARRIDI

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
COMARCA KUNA YALA
CORREGIMIENTO NARGANÁ No. 1
COMUNIDAD ARRIDUP**

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 Rio Arridi, ubicado en la Comarca Kuna Yala, en el corregimiento de Narganá No.1, comunidad Arridup, está presentando un plan de negocios para “Establecimiento de parcelas agrícolas mediante técnicas agroforestales”. Este Plan incluye la producción de diez (10) hectáreas en agroforestales, cultivos agrícolas asociados con cultivos temporales y cultivos permanentes, en la que participan 56 asociados.

El plan incluye las actividades de producción agroforestal, incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, agua y abonos orgánicos) y técnicas para mejorar la calidad del producto.

El plan de negocio ha identificado mercados potenciales del área que compran el producto, tales como restaurantes, hoteles, pequeños negocios y familias de la comunidad. Con esta calidad de producto y con los compradores identificados se ha estimado un precio de venta de: café 150.00 (quintal), cacao 180.00 (quintal), plátano 30.00 (ciento), ñame 35.00 (quintal), otoo 30.00 (quintal), yuca 4.00 (quintal), maíz 20.00 (quintal).

Para la gestión del Plan requiere que una unidad administrativa integrada por un administrador, coordinador de producción, un coordinador de comercialización y una unidad para el manejo de los aspectos financieros. La estrategia es que los directivos asumirán la parte operativa del negocio, recibiendo dietas, hasta que los niveles de producción y negocio permitan estructurar un personal profesional rentado.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/ 12,785.25, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 10,097.25, lo que representa el 78.9 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos por 17,550.00; y costos de 8,854.85 y gastos administrativos y ventas por 1,755.00, y una letra al banco de 2,827.23 de esta relación entre ingresos, costos y gastos obtenemos un balance positivo anual de 4,112.93, en el primer año.

Este proyecto lo recomendamos implementar porque muestra suficiente capacidad de pago para atender el requerimiento de mercado, técnico, organizativo y principalmente ambiental.

I. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Nombre del negocio:

“Establecimiento de parcelas agrícolas mediante técnicas agroforestales.”

Nombre del Socio Estratégico:

Frankito Morre H

No. de cédula:

10-9-269

Nombre del Socio Estratégico:

Juencio Pérez

No. de cédula:

10-722-01

Nombre de la organización que representa:

Río Arridi.

Sector productivo:

Agroforestería

Provincia / Comarca:

Cuna Yala

Distrito Corregimiento:

Nargana No.1

Comunidad Arridup

Contactos:

Nombre Frankito Morrís H

Tel. local: -----; Tel. celular: 66699604

Correo electrónico _____

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1. Nombre de la organización:

Río Arridi

2.2. Número de asociados: Total 56

Masculino 56Femenino 0

2.3 Tiene personería jurídica:

No X

Si _____

Número de la personería jurídica:

Fecha _____

2.4 Cuenta con una oficina local:

Si _____ Ubicación _____

No _____

2.5 Actividades que realiza la organización:

Producción Agrícola para auto consumo o venta de estos productos se vende en la comunidad

2.6 Numero de beneficiarios indirectos.

290

2.7 Posee la organización bienes, terrenos e instalaciones (Describa):

NO.

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:

Establecimiento de parcelas agrícolas mediante técnicas agroforestales

3.2 Objetivo del plan de negocio:

Introducir nuevas técnicas de producción agrícola, mediante sistemas agroforestales y conservación de suelo y agua, producir cacao.

3.3 Actividad que se van a realizar con el negocio:

Preparación de viveros y vender plántones a los socios interesados.

Establecer 10 hectáreas de parcelas agroforestal.

3.4 Dirección de donde se va a desarrollar la actividad:

La parcela está ubicada en tierra firme ubicada a una distancia de una hora de la comunidad.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades:

5 años, primera etapa.

3.6 Razones que motiva al desarrollo de este negocio:

Alternativa económica para la familia, establecer métodos o técnicas de conservación de suelos y mejoramientos de los socios, el manejo adecuado del sistema agroforestal.

3.7 Con que recursos cuenta para el desarrollo de la actividad:

Mediante aporte de los socios y aporte de CBMAP.

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

Comercializar producto y generar ingresos de la familia.

3.9 Riesgo del proyecto:

Inundación, plagas, sequía, organización.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1 Descripción del producto o servicio.

¿Cuáles son los productos o servicios que se ofrecerá?

- Productos – Producción orgánico:
Cacao, café, plátano, ñame, otoe, yuca, maíz.

4.2 Características distintivas ante la competencia.

Producción netamente orgánica calidad sin químicos.

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

**CUADRO 2
PRECIOS DE MERCADO**

RUBROS	UNIDAD	PRECIO
Café	QQ	150.00
Cacao	QQ	180.00
Plátano	Ciento	30.00
Ñame	QQ	35.00
Otoe	QQ	30.00
Yuca	QQ	4.00
Maíz	QQ	20.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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 agrícolas	Producción orgánica

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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

Los clientes con los que vamos a comercializar nuestros productos son por una parte, las empresas y las familias de las comunidades

- Las empresas requieren nuestro productos como materia prima para sus procesos de producción.
- Las familias de las comunidades y pequeños negocios con ingresos bajos y una compra en volúmenes bajos.

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	QUIEN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	COMO LLEVAR A LOS CLIENTES	NIVEL DE INGRESO
Verduras Plátanos, cacao	Población local Empresas	Familia Empresa	Comarca Kuna Yala,	Contacto directo	Bajo Alto
Café	Empresa	Empresa	Panamá	Directamente	Altos
Frutales	Empresas	Empresas	Kiyala	Directamente	Altos

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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

**CUADRO 5
ESTRATEGIA A UTILIZAR**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Bajos
Producto	Producto natural cultivado tradicionalmente
Punto de venta/canales de distribución	Directamente a la empresa
Publicidad	De boca a boca
Servicio al cliente	

Fuente: Con base a la información de los participantes.

4.8 Análisis de la Competencia.

La principal competencia la representa los productores independientes de la comunidad de Arridup.

4.8.1 Determinar su competencia y ubicación.

Como ya hemos señalado la principal competencia que tenemos son los productores independientes, no organizados de la comunidad que producen prácticamente estos mismos rubros.

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

Los productores independientes que es la principal competencia, comercializan sus producción, principalmente a través de intermediarios y con las empresas compradoras de materias primas.

4.9 Proveedores.

Los principales proveedores de insumos agropecuarios son las empresas agro veterinarias, entre ellas, la empresa Melo ubicada en la ciudad.

Todas sus compras son al contado. Los principales productos adquiridos son. Semillas de maíz, abonos completos, ureas, herbicidas, insecticidas y herramientas y enseres agrícolas.

5. PLAN DE OPERACIÓN

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

Construirá centros de acopio en la comunidad, cultivos permanentes. Establecimiento de viveros, limpieza de áreas y abonamiento, mantenimiento de plantación, poda y cosecha. Elaborar abono insecticidas orgánicos en los cultivos temporales: limpieza de terreno, preparación del suelo, con técnica de cerro labranza (aplicación de compost, siembra y abonamiento, manejo de plagas y malezas, cosecha y venta del producto.

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

Establecer métodos o técnicas de conservación y mejoramiento de suelo. Sistemas de producción agroforestal con cultivos de café asociados, con cultivo de plátanos y verduras como sombra temporal y arboles maderables y frutales para sombras permanentes.

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

Seleccionar semilla germinación, siembra mantenimiento de cultivo, podar limpieza cada 3 meses, podar 4 meses, abonamiento 2 veces al año.

5.4 Proceso de producción

Siembra simultanea de cultivo agrícola y forestal para establecer las 10 hectáreas propuestas.

Desarrollo de los 4 temas de capacitación para fortalecer los conocimientos de los socios estratégicos, en agricultura orgánica y sistemas de producción agroforestales y reforestación.

CUADRO 6
PROCESO DE PRODUCCION DE CULTIVOS PERMANENTES

ETAPA OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	EQUIPO HERRAMIENTAS	MATERIA PRIMA/ INSUMOS REQUERIDOS
Selección del terreno para vivero	Inspección de alternativas para la ubicar el vivero		Mano de obra
Preparación de abonos orgánicos	Selección de semillas, Preparar el compost	Tanques, carretillas, palas, rastrillo, piquetas y palines.	Materiales locales, mano de obra, sacos
Preparación del vivero	Construcción de una rancho, cargar tierra, llenado de bolsa, colocación de semilla, riego con agua	Regaderas, carretillas, palas, rastrillo, piquetas, machetes y pelines.	Bolsas, mano de obra y tierra de aluvi3n, compost, semilla, pencas, maderas, clavos
Mantenimiento de vivero	Riego, control de hierbas, e insectos	Machetes.	Mano de obra,
Limpieza de terreno	Limpiar el terreno de malezas, para condicionar el terreno	Machetes, Pals y piquetas	Mano de obra
Siembra	La siembra y el abonamiento de los plantones	Coas, machetes, piquetas, palas	Plantones, mano de obra
Mantenimiento	Seguimiento al crecimiento y desarrollo del cultivo	Machetes	Abonos, mano de obra
Cosecha	Recolectar los frutos del cultivo de manera manual		Mano de obra

Fuente: Con base a la informaci3n de los participantes.

En el caso de los cultivos anuales las principales actividades son:

- Limpieza y acondicionamiento de terreno
- Siembra y abonamiento
- Mantenimiento de cultivo
- Cosecha

CUADRO 7
PROCESO DE PRODUCCION DE CULTIVOS ANUALES

ETAPA/ OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	INSUMOS Y MATERIALES REQUERIDOS
Preparación de abonos orgánicos	Selección de semillas, Preparar el compost	Tanques, carretillas, palas, rastrillo, piquetas y palines.	Materiales locales, mano de obra, sacos
Limpieza de terreno	Limpiar el terreno de malezas, para condicionar el terreno	Machetes, Pals y piquetas	Mano de obra
Selección de semillas	Adquirir la semilla certificada para la siembra		Semilla certificada o seleccionada
Siembra y abonamiento	La siembra y el abonamiento del cultivos	Coas, machetes, piquetas, palas	Mano de obra
Control de malezas	Seguimiento a crecimiento y desarrollo de malezas	Machetes	Abonos, mano de obra
Control de insecticida	Controlar las plagas	Bomba de mochilas	Mano de obra
Cosecha	Recolectar los frutos del cultivo de manera manual		Mano de obra

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.5 Que recurso requiere el proyecto:

Cultivos permanentes: Tierra apropiada, pequeñas instalaciones, plantones, abonos orgánicos, insecticidas complementarios, agua, transporte, Asistencia técnica

Cultivos temporales: Semilla certificada, abonos orgánicos (Compost) Fertilizante complementarios, enseres de producción, entre otros.

5.6 Con que recurso cuenta el proyecto:

Terreno, personal técnico, cuenta con 60 miembros o trabajadores

5.7 Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones:

Personal técnico, personal administrativo, trabajadores.

**CUADRO 8
RECURSO HUMANO**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE O EVENTUAL)	CANTIDAD
Administrador	Eventual	1
Coordinador de producción	Eventual	1
Asistencia técnica	Eventual	1
Unidad de comercialización	Eventual	1
Contabilidad	Servicios profesionales	1
Trabajadores de campo	Eventuales	1
Total		5

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.8 Balance de instalación, equipo y herramienta: Proporcione el número de instalaciones, equipo y herramientas que necesita en cada proceso.

**CUADRO 9
BALANCE DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				1,030.00
Terrenos y instalaciones				270.00
Terreno	M2	150	1.00	150.00
Ancha de insumos y productos	M2	12	10.00	120.00
Equipos				300.00
Bomba de fumigar	Unidad	4	75.00	300.00
Herramientas				460.00
Carretillas	Unidad	4	70.00	280.00
Palas	Unidad	4	10.00	40.00
Palacoas	Unidad	4	15.00	60.00
Coas	Unidad	4	10.00	40.00
Machetes	Unidad	4	10.00	40.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.9 Programa de Producción: (Cantidad a producir por año)

CUADRO 11
PROGRAMA TOTALES DE PRODUCCION
(POR RUBRO Y POR AÑO)

RUBRO	1	2	3	4	5
Total	8,854.85	8,656.13	8,691.63	8,691.63	8,691.63
Café	1,162.72	993.50	993.50	993.50	993.50
Cacao	778.00	748.50	784.00	784.00	784.00
Plátano	3,092.50	3,092.50	3,092.50	3,092.50	3,092.50
Ñame	1,436.63	1,436.63	1,436.63	1,436.63	1,436.63
Otoe	1,539.68	1,539.68	1,539.68	1,539.68	1,539.68
Yuca	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00
Maíz	269.33	269.33	269.33	269.33	269.33

Fuente: Con base a la información de los participantes.

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Mejorar calidad de vida de las familias y de comunidad.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

En el futuro el producto que llegue en el mercado nacional e internacional.

6.3 Valores del proyecto:

Responsabilidad

Honestidad

Puntualidad

Respeto

Solidaridad

6.4 Estructura organizativa.

Nivel directivo:

Junta directiva: Es la responsable de administrar las operaciones de la organización y responsable directamente ante la asamblea. Está integrada por:

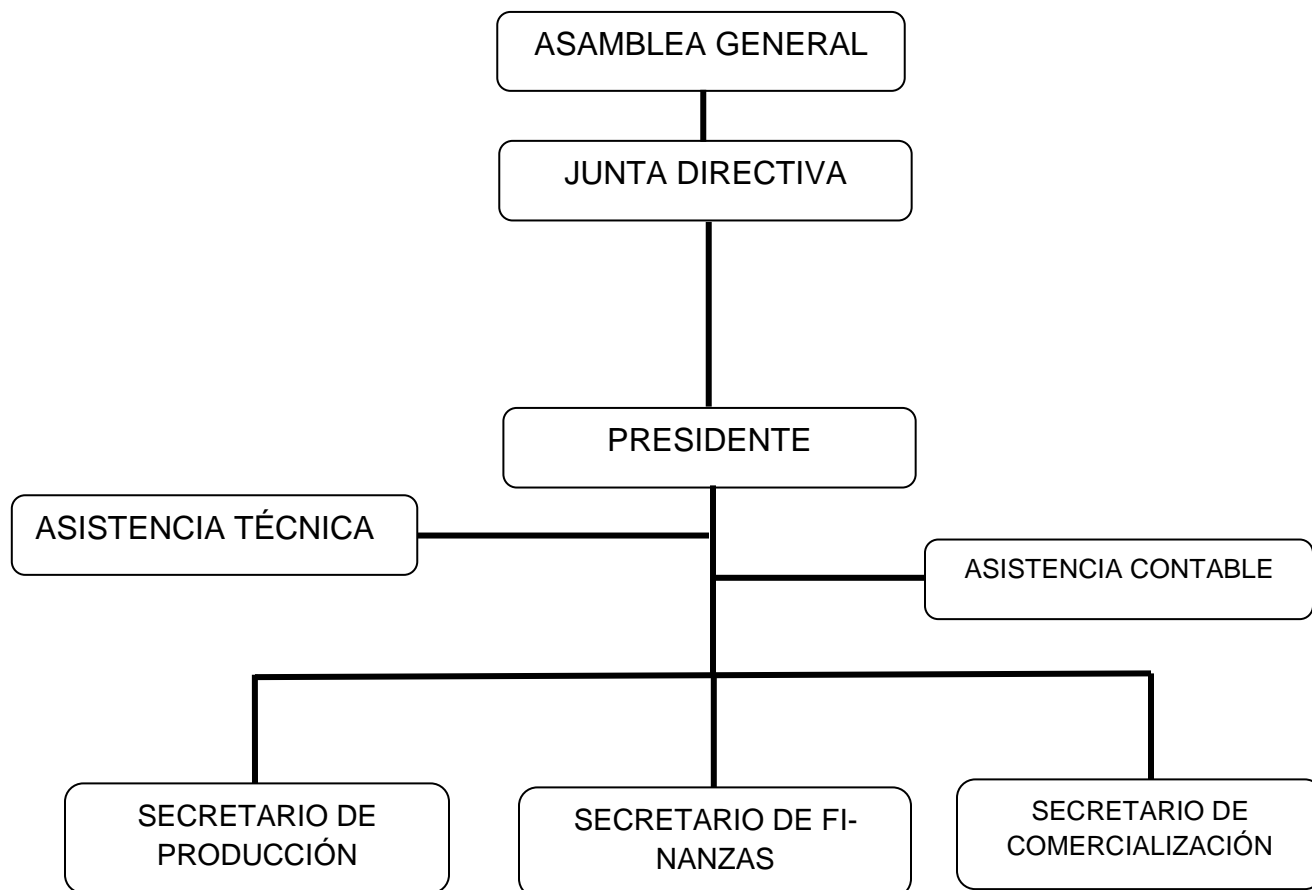
El Presidente: Es el encargado de supervisar el desenvolvimiento de los actividades operativas

El secretario de finanzas: Es el que lleva el control de las finanzas.

Secretario de producción: El encargado de producción será el responsable de velar por los procesos de producción.

Secretaria de comercialización: Gestionar mercados para los productos y garantizar un suministro de productos permanentes a los clientes.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



6.5 Información sobre la organización que administra la inversión.

Nombre: Centro Dule Igar

Año de constitución: 21 de junio de 2007

Datos de la personería jurídica: PJ No. 113-54

Entidad que la otorgó: Ministerio de Gobierno y Justicia

Nombre, dirección y teléfono del representante de la organización administrativa:

Nombre: Willians Pérez Junka

Dirección: corregimiento, Narganá, comunidad Isla Tigre, calle principal

Experiencia: .Establecimiento de fincas agroforestal para mejorar y diversificar los cultivos, monto 15,464.50 CBMAP II.

7. ASPECTOS FINANCIERO

7.1 Ingresos del plan de Negocio.

Los ingresos del plan de negocios están firmado por la venta de productos anuales y la venta de productos de plantaciones permanentes y otros ingresos.

**CUADRO 12
INGRESOS DEL NEGOCIO**

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO				
	1	2	3	4	5
Total	17550.00	22290.00	24990.00	24990.00	24990.00
Café	0.00	2700.00	3,000.00	3000	3000
Cacao	2160.00	2700.00	3,600.00	3600	3600
Plátano	9000.00	10500.00	12,000.00	12000	12000
Ñame	2835.00	2835.00	2835.00	2835.00	2835.00
Otoe	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00
Yuca	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
Maíz	315.00	315.00	315.00	315.00	315.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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 base a los costos de producción proporcionado por el Ministerio de desarrollo agropecuario.

CUADRO 13
COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN
(POR RUBRO Y POR AÑO)

RUBRO	1	2	3	4	5
Total	8,854.85	8,656.13	8,691.63	8,691.63	8,691.63
Café	1,162.72	993.50	993.50	993.50	993.50
Cacao	778.00	748.50	784.00	784.00	784.00
Plátano	3,092.50	3,092.50	3,092.50	3,092.50	3,092.50
Ñame	1,436.63	1,436.63	1,436.63	1,436.63	1,436.63
Otoe	1,539.68	1,539.68	1,539.68	1,539.68	1,539.68
Yuca	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00
Maíz	269.33	269.33	269.33	269.33	269.33

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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 10% de los ingresos por venta, para su implementación realizaremos un presupuesto.

CUADRO 14
COSTO ADMINISTRATIVO Y DE VENTA

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
Total			1755.00
Servicios profesionales	Mes	60.00	720.00
Supervisión técnica	Mes	30.00	360.00
Dietas	Mes	25.00	300.00
Movilización	Mes	15.00	180.00
Papelería	Mes	5.00	60.00
Comunicación	Mes	5.00	60.00
Otros	Mes	75.00	75.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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 15
ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				1,030.00
Terrenos y instalaciones				270.00
Terreno	M2	150	1.00	150.00
Rancha de insumos y productos	M2	12	10.00	120.00
Equipos				300.00
Bomba de fumigar	Unidad	4	75.00	300.00
Herramientas				460.00
Carretillas	Unidad	4	70.00	280.00
Palas	Unidad	4	10.00	40.00
Pala coas	Unidad	4	15.00	60.00
Coas	Unidad	4	10.00	40.00
Machetes	Unidad	4	10.00	40.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.2 Inversiones Diferidas:

Son recursos que se destinarán 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 16
INVERSIONES DIFERIDAS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,900.40	2,197.37	703.03
Capacitación	1,200.00	1,080.00	120.00
Apertura y tramite de cuenta bancaria	500.00		500.00
Asistencia de Mercado	700.00	630.00	70.00
Fortalecimiento administrativo	500.40	487.37	13.03

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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 17
CAPITAL DE TRABAJO PARA PRODUCTORES**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	8,855.00	7,084.00	1,771.00
Café	1,163.00	930.00	233.00
Cacao	778.00	622.00	156.00
Plátano	3,093.00	2,474.00	619.00
Ñame	1,437.00	1,149.00	287.00
Otoe	1,540.00	1,232.00	308.00
Yuca	576.00	461.00	115.00
Maíz	269.00	215.00	54.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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 10,097.25

CUADRO 18
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	12785.25	10097.25	2688.00
Inversion fija	1030.00	816.00	214.00
Capital de trabajo	8854.85	7083.88	1770.97
Diferidos	2900.40	2197.37	703.03

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.3 Gastos financieros

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de 19888.00 solicitado y con las siguientes condiciones:

MONTO	10097.25
TASA INTERÉS	0.08 anual
PAZO	5 años

CUADRO 19
SERVICIO DE LA DEUDA

PERIODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	10097.25	807.78	2019.45	2827.23	8077.80
2	8077.80	646.22	2019.45	2665.67	6058.35
3	6058.35	484.67	2019.45	2504.12	4038.90
4	4038.90	323.11	2019.45	2342.56	2019.45
5	2019.45	161.56	2019.45	2181.01	0.00

Fuentes: Con base a la información de los participantes

7.4 Flujo de caja proyectado

Por tratarse de un plan de negocios agroforestal y contener cultivos anuales y permanentes se hizo necesario proyectarlo a 10 años y con ello evaluar la capacidad de pago de los compromisos que tiene el plan de negocios.

CUADRO 20
FLUJO DE CAJA PROYECTADO A 5 AÑOS

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Café	0.00	2700.00	3000.00	3000.00	3000.00
Cacao	2160.00	2700.00	3600.00	3600.00	3600.00
Plátano	9000.00	10500.00	12000.00	12000.00	12000.00
Ñame	2835.00	2835.00	2835.00	2835.00	2835.00
Otoe	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00	2700.00
Yuca	540.00	540.00	540.00	540.00	540.00
Maíz	315.00	315.00	315.00	315.00	315.00
a. Total de Ingresos	17,550.00	22,290.00	24,990.00	24,990.00	24,990.00
Costo de Producción					
Café	1,162.72	993.50	993.50	993.50	993.50
Cacao	778.00	748.50	784.00	784.00	784.00
Plátano	3,092.50	3,092.50	3,092.50	3,092.50	3,092.50
Ñame	1,436.63	1,436.63	1,436.63	1,436.63	1,436.63
Otoe	1,539.68	1,539.68	1,539.68	1,539.68	1,539.68
Yuca	576.00	576.00	576.00	576.00	576.00
Maíz	269.33	269.33	269.33	269.33	269.33
b. Total Costo	8,854.85	8,656.13	8,691.63	8,691.63	8,691.63
c. Gastos Admtivos y Ventas	1,755.00	2,229.00	2,499.00	2,499.00	2,499.00
d. Letra del Banco	2,827.23	2,665.67	2,504.12	2,342.56	2,181.01
e. Flujo neto e=a-b-c-d	4,112.93	8,739.20	11,295.26	11,456.81	11,618.37

Fuentes: Con base a la información de los participantes