



PLAN DE NEGOCIO

**DESARROLLO DE AGRICULTURA ORGÁNICA Y
PRODUCCIÓN MÁS LIMPIA**



**COMITÉ COMUNITARIO DE DESARROLLO SOSTENIBLE
DE ZANCONA.**

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA COCLÉ
DISTRITO DE OLA
CORREGIMIENTO EL PALMAR
COMUNIDAD LA ZANCONA**

2013

PRESENTACIÓN

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

En el uso y manejo de este plan se manifiestan varios aspectos, como son:

- Lograr nuestros objetivos como organización o como empresario.
- Permitir la toma de decisiones para la asignación de recursos de manera adecuada.
- Utilizar como herramienta para adquirir financiamiento.
- Permitir la visualización de nuestras debilidades y corregirlas.
- Presentar la información básica sobre la organización, el mercado, aspectos técnicos, costos, recursos y la forma de organización.

RESUMEN EJECUTIVO

El Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible de Zancona, ubicado en la provincia de Coclé, distrito de Ola, corregimiento El Palmar, comunidad La Zancona, está presentando un plan de negocios para “El Desarrollo de agricultura orgánica y producción más limpia”. Este Plan incluye la producción de 13 hectáreas de poroto en dos ciclos, lo que equivale a 10 hectáreas en el año, para 20 asociados que participan activamente del comité, con un promedio de alrededor de media hectárea por asociado.

El plan incluye las actividades de producción de café, asociadas con cultivos anuales (sombra temporal) y árboles maderables y frutales como sombra permanente, incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, y producción y uso de abonos orgánicos) y técnicas para mejorar la calidad del producto con secado solar y limpieza y clasificación manual.

El plan ha identificado mercados potenciales que compran café seco, limpio y clasificado, tales como las empresas de Café Duran, La Cooperativa la Esperanza de los Campesinos, entre otras. Con esta calidad de producto y con los compradores identificados se ha estimado un precio de venta de B/65.00 por quintal. Para la administración del plan se requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, producción, elaboración de abonos orgánicos, así como 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/33,010.50, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 29,837.50, lo que representa el 90.39 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos por B/ 22,806.00 y costos, gastos y letra del banco por B/. 35,551.28, lo que genera un balance negativo de B/. -12,745.28 para el primer año. Para los años siguientes este balance se hace positivo y creciente.

El proyecto no muestra capacidad de pago para el primer año, principalmente por las inversiones fuertes de establecimiento de café, además de las inversiones en reforestación como sombra permanente. Sin embargo a partir del segundo año el balance se hace positivo mostrando un resultado ampliamente positivo. Frente a esta situación, que de seguro influye en parte financiera, puntualmente los requerimientos de capital de trabajo para el año dos (2) es necesario de buscar alternativa de financiamiento o en su efecto ampliar las actividades de cultivos temporales (poroto).

1. PRESENTACIÓN

Nombre del negocio. “Desarrollo de agricultura orgánica y producción más limpia”.

Nombre del Socio Estratégico. Hermógenes González.

No. de cédula. 2-129-246.

Nombre del Socio Estratégico

No. de cédula: _____

Nombre de la organización que representa:

Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible de Zancona.

Sector productivo. Producción

Provincia / Comarca. Coclé

Distrito. Ola

Corregimiento. El Palmar

Comunidad. La Zancona

Contactos _____

Nombre: Esteban Ortega

Cargo. Presidente.

Tel. local: _____.

Tel. celular: _____.

Correo electrónico _____.

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1 Nombre de la organización.

Comité Comunitario de Desarrollos Sostenibles de Zancona.

2.2 Número de asociados Total 20.

Masculino 10.

Femenino 10.

2.3 Tiene personería jurídica.

No Si

Número de la personería jurídica:

Doc. Redi 8386, sección Mercantil, Ficha 22571. Sigla C.

Fecha 2005

2.4 Cuenta con una oficina local.

Si Ubicación

No

2.5 Actividades que realiza la organización.

No genera ingresos actualmente por falta de abonos y otros productos que apoyen las producciones.

2.6 Número de familias que participaron en la organización.

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
PRÉSTAMO O DONACIÓN**

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN
Mejoras en Agricultura orgánica	CBMAC		Protección de cuenca.

Fuente: Con base a la información de los participantes

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Desarrollo de agricultura orgánica y producción más limpia.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Establecer un vivero comunal con prácticas de conservación de suelos, y uso de abonos orgánicas, que permita obtener rendimientos económicos, con impactos positivos al ambiente.

Orientar a los socios y productores del área en el uso de técnicas apropiadas para la elaboración y uso de abonos e insecticidas orgánicos.

Introducir técnicas sostenibles y amigables con el ambiente que permitan el mejoramiento del grano a través del secado solar que mejore la calidad del producto.

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

Establecimiento de un vivero para la producción de especies frutales y maderables, así como cultivos anuales (café).

Preparación de los abonos orgánicos e insecticidas naturales.

Siembra y abonamiento de plántones para la reforestación y para el cultivo de sombra permanente y temporal.

Aplicación de controles a plagas y enfermedades.

Cosecha del producto.

Construcción y usos de los secadores solares sostenibles.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

En la Provincia de Coclé, Distrito de Olá, Corregimiento El Palmar, Comunidad La Zancona.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

Para el desarrollo de la actividad se requiere 12 meses.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Ampliar y mejorar la calidad de la producción de poroto.

Incorporación de técnicas de agricultura orgánica que permitan mejorar la productividad.

Incorporar técnicas de secado que mejoren la calidad del producto.

Generar ingresos para las familias asociadas al comité.

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

Cuentan con un grupo de personas que están organizados, con tierras de propiedad de los 20 socios y experiencia en el manejo técnico.

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

Implementar un sistema de producción sostenible con prácticas de agricultura orgánica y técnicas de secado que mejoren los rendimientos y la calidad del producto para lograr mejores ingresos y con ello mejorar las condiciones de las familias.

3.9 Riesgo del proyecto.

Aspectos ambientales, el incremento de precio de los insumos o productos agrícolas.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1 Descripción del producto o servicio.

¿Cuáles son los productos o servicios que se ofrecerá?

- Producto uno: Café Orgánico.
- Producto dos: Poroto.
- Producto tres: Plantones de árboles maderables.
- Producto cuatro: Plantones de árboles frutales.
- Producto quinto: Abonos orgánicos.

4.2 Características distintivas ante la competencia.

Productores independientes no organizados, con escalas de producción de 0.5 a 1 hectárea de cultivo de poroto. Su sistema de comercialización es a través de intermediarios que compra directamente en campo.

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

El precio de poroto vendido localmente, se estima en B/150.00el quintal en pepita y seco.

4.4 ¿Cuáles son los elementos que diferencian sus productos de los que ofrece la competencia?

El poroto que se pretende vender tiene condiciones que lo hacen diferentes de los demás productores, tales diferencias son:

- Secado.
- Limpiado y clasificado.
- Empacado en bolsas .
- Fraccionamiento en empaques.
- Bajo contenido de químicos.

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

Empresas que comercializan mercancías, en caso del café directamente a los empresas como materia prima, con alta calidad para ser procesado y vendidos a precios altos B/. 150.00el quintal. Estas empresas tienen una fuerte capacidad de compra de materias primas y busca productos de calidad, es decir granos limpios, secos y clasificados.

CUADRO 2**PERFIL DEL CLIENTE**

PRODUCTOS	DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE
Café	EMPRESA DE CAFÉ DURAN. Penonomé Coclé. Es una empresa líder en la compra para el procesamiento y distribución de café a nivel nacional. También realizado operaciones de importación. Tiene relaciones bien establecidas con organizaciones de productores en Las Minas de Herrera. Veraguas y Chiriquí
	Cooperativa Esperanza de los campesinos. Es una empresa importante en el compra, procesamiento, distribución y exportación de café a nacional e internacional. Tiene instalaciones bien establecidas en Santa Fe en Veraguas y muestra gran interés compra de café de mejor calidad. Su estrategia de mercado nacional e internacional está basada en el mercadeo solidario.

Fuente: Con base a la información de los participantes

4.6 Mencione las estrategias que utilizará para mantener su mercado. Para cada producto o servicio.

CUADRO 3**ESTRATEGIA A UTILIZAR**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios alto
Producto	Calidad seco, limpio y clasificado , empacado en sacos de 65 libras
Punto de venta y canales de distribución	Centro de acopio de la producción
Publicidad	
Servicio al cliente	Acopio de la producción de todos los asociados productores en un sitio accesible.
Proveedores	
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes

4.7 Análisis de la Competencia.

4.7.1 Determinar su competencia y ubicación.

La competencia lo representa los productores independientes del área quienes se dedican a la producción de poroto. En el área se estima 30 productores con escalas de promedio de media hectárea. La mayoría de ellos tienden a vender su producción de manera individual y secado solamente.

Productores independientes no organizaciones.

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

**CUADRO 4
ESTRATEGIA**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios bajos
Producto	Baja calidad en términos de humedad, limpieza y clasificado
Punto de venta y canales de distribución	Intermediarios, Transportista
Publicidad	
Servicio al cliente	
Proveedores	No hay integración con los proveedores
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes.

4.8. Proveedores.

**CUADRO 5
PROVEEDORES**

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	INSUMO O SERVICIO QUE LE SUMINISTRARÁ	TIPO DE PAGO
1. Empresas MELO	Penonomé	Insumos agrícolas y herramientas	Contado
2. Confesor González	Santiago-Pueblo Nuevo	Elemento Nutual Eficiente	Contado

Fuente: Con base a la información de los participantes

5. PLAN DE OPERACIÓN

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

- Preparación de la tierra con ella limpieza y marcado de las parcelas.
- Selección de semillas.
- Siembras y abonamiento.
- Limpiezas e incorporación de buenazas.
- Tratamiento con insecticidas naturales de plagas y enfermedades.
- Cosecha.
- Limpieza y clasificación.
- Secado solar.
- Ensacado.

5.2 Describa la tecnología que se va a utilizar en el Plan de negocios.

La actividad se desarrollará enfocada a producir poroto con prácticas de agricultura orgánica, entre ellas, conservación de suelos, producción de abonos e insecticida naturales.

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

La actividad no requiere ningún de requisito regulatorio.

5.4 Qué recurso requiere el Plan de negocio.

Tierras, mano de obra, instalaciones, materiales e insumos orgánicos, materiales locales.

5.5 Con qué recurso cuenta el Plan de negocios.

Tierras, mano de obra, materiales locales (tierra de montaña, materiales vegetales, maderas etc.

5.6 Qué personal requiere el proyecto y en qué condiciones.

Un coordinador de producción. Directivo.

Un coordinador de mercadeo. Directivo.

Un coordinador de producción. Directivo.

**CUADRO 6
RECURSO HUMANO**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE O EVENTUAL)	CANTIDAD
Unidad de administración	P	1
Unidad de producción	P	1
Unidad de comercialización	P	1
Unidad de Finanzas	P	1
Total		4

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.8 Requerimiento de materiales e insumos.

**CUADRO 7
MATERIALES INSUMOS Y MATERIALES**

Nombre del producto: Insumos orgánicos.

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
Semilla	Quintal	20	100.00	2,000.00
Abonos orgánicos	Sacos	150	6.00	900.00
Compost	Sacos	200	3.00	600.00
Insecticidas naturales	Litros	50	4.00	200.00
Repelentes naturales	Litros	50	5.00	250.00
Sacos	Unidad	300	0.35	105.00
Plástico reutilizable/secador solar artesanal	Yarda	180	10.00	1,800.00
Materiales		10	200.00	2,000.00
Otros materiales para secador solar		10	100.00	1,000.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

5.9 Balance de instalación, equipo y herramienta.

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

CUADRO 8**PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO**

OPERACIÓN	EN QUE CONSISTE	MAQUINARIAS/EQUIPOS	C/U	CANT	C/TOTAL
Preparación del terreno	Limpieza, marcado	Coas	10.00	5	50.00
		Machetes	10.00	5	50.00
Preparación de abono	Elaboración de abonos orgánicos	Carretillas	10.00	75	750.00
		Palas	10.00	11	110.00
		Pala coas	5.00	15	75.00
Manejo del cultivo	Seguimiento al cultivo	Bomba de Fumigar	1.00	700	700.00
Manejo pos cosecha	Bajar la humedad	Secador solar artesanal	18.00	350	6,300.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

5.10 Programa de Producción: (Cantidad a producir por mes o año).

CUADRO 9
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO(AÑO)				
	1	2	3	4	5
Plantones de maderables	3,000.00	3,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
Plantones de café	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Café(quintales)	0.00	150.00	150.00	175.00	175.00
Plátano(cientos)	1,750.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Poroto(quintales)	2.00	2.00	2.00	2.50	2.50
Lombriz compost	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Brindar un servicio de pilado de arroz con calidad a los productores de arroz y la comunidad en general.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Ser una cooperativa que atienda todo el norte de Coclé con Equipos modernos e instalaciones adecuadas. Equipo de transporte para brindar un servicio completo a todos los productores de grano que requiera un proceso

6.3 Valores del proyecto.

Responsabilidad.

Seriedad.

Honestidad.

Respeto.

Solidaridad.

6.4 Estructura organizativa.

Nivel directivo:

Asamblea General. La integran todos los miembros del comité y es la máxima autoridad.

Junta Directiva: Está integrado por un presidente, Vice presidente, secretario de organización, secretario de producción, secretario de finanzas, de vigilancia y dos vocales.

Nivel Operativo

La Unidad de Administración: Tiene como tareas la de coordinar y supervisar las operaciones que se implementarán con el plan de negocio. Esta función la cumple el presidente del comité, quien informa a la junta directiva de las operaciones realizadas.

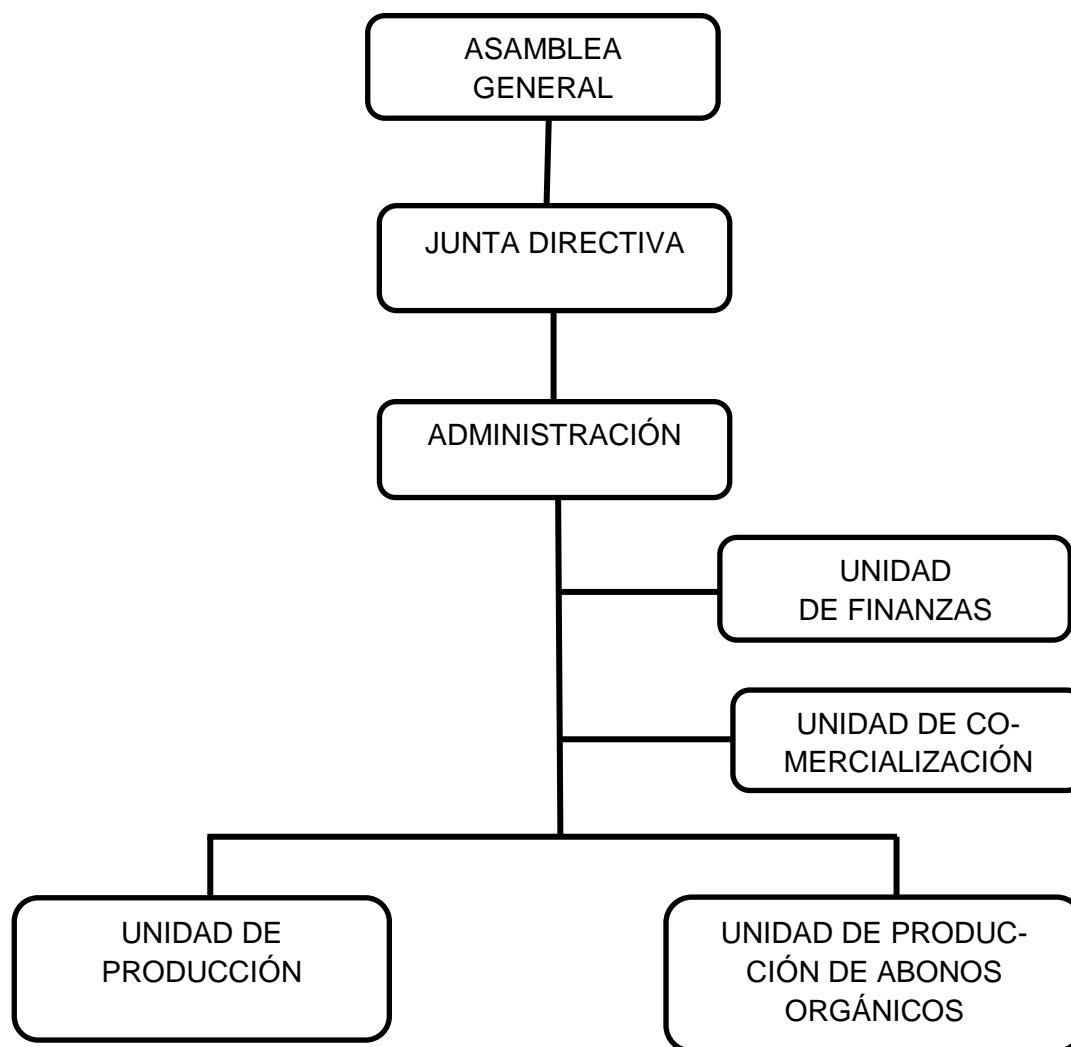
Unidad de Finanzas. Es la encargada del manejo todos los recursos financieros del negocio. Estará bajo la responsabilidad del secretario de finanzas

Unidad de comercialización: Es la unidad responsable de concretizar los mercados, a través de contratos formales para la venta de la producción. Estará bajo la responsabilidad del secretario de comercialización.

Unidad de Producción: El encargado de coordinar todas las operaciones de producción. Esta unidad está bajo la responsabilidad del secretario de producción.

Unidad de elaboración de abonos orgánicos: Es responsable de coordinar todas las operaciones para la producción de abonos orgánicos. Estará bajo la responsabilidad de un asociado productor escogido por la junta directiva.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



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

7. ASPECTOS FINANCIERO.

7.1 Ingresos del plan de Negocio.

La estimación de los ingresos anuales en función del programa de producción.

CUADRO 10
ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS ANUALES

DESCRIPCIÓN	PROGRAMA DE INGRESOS ANUALES				
	1	2	3	4	5
Total	22806.00	80103.50	80103.50	87378.50	87378.50
Plantones de maderables	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00	1500.00
Plantones de café	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00	6000.00
Café(quintales)	1500.00	15277.50	15277.50	15277.50	15277.50
Plátano(cientos)	13580.00	13580.00	13580.00	13580.00	13580.00
Poroto(quintales)	130.00	43650.00	43650.00	50925.00	50925.00
Lombriz compost	96.00	96.00	96.00	96.00	96.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2. Costo y Gastos del plan de Negocio.

Los costos de producción y los gastos administrativos se han estimado en base al programa de producción.

7.2.1 Costo de producción.

Los costos anuales se han establecido en base al patrón de gastos y al programa de producción para cada año.

CUADRO 11
ESTIMACIÓN DE LOS INGRESOS ANUALES

RUBRO	1	2	3	4	5
TOTAL					
Plantones maderables	475.125	1267	1267	1267	1267
Plantones café	779.63	623.70	623.70	623.70	623.70
Café	14570.86	10083.15	10083.15	10083.15	10083.15
Plátano	10167.25	10167.25	10167.25	10167.25	10167.25
Poroto	80.60	80.60	80.60	80.60	80.60
Lombriz compost	553.60	553.60	553.60	553.60	553.60

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

En base a estos criterios se detallaron los gastos de administración y ventas, para el primer año.

CUADRO 12
GASTO DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	V/TOTAL
Total			1824.48
Dietas	Mes	90.00	1,080.00
Comunicación	Mes	25.00	300.00
Movilización	Mes	20.00	240.00
Papelería	Mes	12.00	144.00
Otros	Año	60.48	60.48

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3. Inversiones.

Las inversiones las hemos clasificado en inversiones fijas, Inversiones Diferidas, Capital de Trabajo y así como también según fuente de financiamiento.

7.2.3.1. Inversiones Fijas.

El monto total de las inversiones fijas ascendieron a B/ 2,427.40

CUADRO 13
ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				2427.4
TERRENOS Y INSTALACIONES				1000
Rancha Viveros	M2	50	20	1000
EQUIPOS				700
Bombas Fumigar	UNIDAD	1	700	700
HERRAMIENTAS				727.4
Carretillas	UNIDAD	5	75	375
Palas	UNIDAD	10	11	110
Pala-coas	UNIDAD	8	15	120
Coas	UNIDAD	6	10	60
Machetes	UNIDAD	6	10.4	62.4

Fuente: Con base a la información de los participantes

De este total de la inversión fija el 47 % o sea B/ 1,151.44 se solicita como financiamiento.

**CUADRO 14
ACTIVOS FIJOS SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,427.40	1,284.66	1,142.74
TERRENOS Y INSTALACIONES	1,000.00	0.00	1,000.00
RANCHA VIVEROS	1,000.00	0.00	1,000.00
EQUIPOS	700.00	630.00	70.00
BOMBA DE FUMIGAR	700.00	630.00	70.00
HERRAMIENTAS	727.40	654.66	72.74
CARRETILLAS	375.00	337.50	37.50
PALAS	110.00	99.00	11.00
PALACOAS	120.00	108.00	12.00
Coas	60.00	54.00	6.00
MACHETES	62.40	56.16	6.24

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3.2. Inversiones Diferidas.

La inversión diferida alcanza los 4,510.60 de los cuales el 90% es solicitado como financiamiento.

**CUADRO 15
INVERSIONES DIFERIDAS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
TOTAL	3,956.05	3,186.45	769.60
CAPACITACION	1,200.00	1,080.00	120.00
APERTURA DE CUENTA BANCARIA	600.00	100.00	500.00
ASISTENCIA DE MERCADO	1,233.72	1,103.72	130.00
FORTALECIMIENTO ADMINISTRATIVO	922.33	902.73	19.60

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

El capital de trabajo para el primer año asciende a un monto de B/ 26,074.73 de los cuales se solicita para financiamiento el 94%.

**CUADRO 16
CAPITAL DE TRABAJO**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	26,627.05	25,366.39	1,260.66
Plantones maderables	475.13	451.37	23.76
Plantones café	779.63	779.63	0.00
Café	14,570.86	13,842.31	728.54
Plátano	10,167.25	9,658.89	508.36
Poroto	80.60	80.60	0.00
Lombriz compost	553.60	553.60	0.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3.4. Resumen de la inversión.

**CUADRO 17
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL
(SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO)**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	33,010.50	29,837.50	3,173.00
INVERSION FIJA	2,427.40	1,284.66	1,142.74
CAPITAL DE TRABAJO	26,627.05	25,366.39	1,260.66
DIFERIDOS	3,956.05	3,186.45	769.60

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.3. Estimación de los gastos financieros.

MONTO	29,837.5
TASA INTERÉS	0.08 anual
PLAZO	5 años

CUADRO 18
SERVICIO DE LA DEUDA

PERIODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	29,837.47	2,387.00	5,967.49	8,354.49	23,869.98
2	23,869.98	1,909.60	5,967.49	7,877.09	17,902.48
3	17,902.48	1,432.20	5,967.49	7,399.69	11,934.99
4	11,934.99	954.80	5,967.49	6,922.29	5,967.49
5	5,967.49	477.40	5,967.49	6,444.89	0.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.4. Flujo de caja proyectado.

Los resultados muestran que los ingresos provenientes de las ventas de porotos clasificados, secos y ensacados, cubren los costos de producción, los gastos de administración y venta, así como también la letra de financiamiento de las operaciones. Esta situación nos permite señalar que este plan de negocios tiene suficiente capacidad de pagos de todos sus compromisos y aun que da un saldo positivo. Por esta razón se recomienda la implementación de este negocio. Además de este rubro hay otras producciones como Café, plátano, y también lo concerniente a la reforestación y el abono orgánico.

CUADRO 19
FLUJO DE CAJA PROYECTADA A 1 AÑO

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Plantones de maderables	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Plantones de café	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Café	1,500.00	15,277.50	15,277.50	15,277.50	15,277.50
Plátano	13,580.00	13,580.00	13,580.00	13,580.00	13,580.00
Poroto	130.00	43,650.00	43,650.00	50,925.00	50,925.00
Lombriz compost	96.00	96.00	96.00	96.00	96.00
TOTAL DE INGRESOS	22,806.00	80,103.50	80,103.50	87,378.50	87,378.50
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Plantones maderables	475.13	1,267.00	1,267.00	1,267.00	1,267.00
Plantones café	779.63	623.70	623.70	623.70	623.70
Café	14,570.86	10,083.15	10,083.15	10,083.15	10,083.15
Plátano	10,167.25	10,167.25	10,167.25	10,167.25	10,167.25
Poroto	80.60	80.60	80.60	80.60	80.60
Lombriz compost	553.60	553.60	553.60	553.60	553.60
B. TOTAL COSTO	25,372.30	20,884.60	20,884.60	20,884.60	20,884.60
C. GASTOS ADMON Y VENTAS	1,824.48	6,408.28	6,408.28	6,990.28	6,990.28
D. LETRA DEL BANCO	8,354.50	7,877.10	7,399.70	6,922.30	6,444.90
E. FLUJO NETO E=A-B-C-D	-12,745.28	44,933.52	45,410.92	52,581.32	53,058.72

Fuente: Con base a la información de los participantes.