



PLAN DE NEGOCIO

DESARROLLO AGROINDUSTRIAL COMO ALTERNATIVA DE CONSERVACIÓN AMBIENTAL



**COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES
MANOS DILIGENTES R.L.**

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA COCLÉ
DISTRITO DE LA PINTADA
CORREGIMIENTO PIEDRAS GORDAS
COMUNIDAD EL GUABO**

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 Cooperativa de Servicios Múltiples Manos Diligentes R.L. ubicada en la provincia de Coclé, distrito de La Pintada, corregimiento Piedras Gordas, comunidad El Guabo, está presentando un plan de negocios para “Desarrollo Agroindustrial como Alternativa de Conservación“, para promover el servicio de pilado, la venta de cascarilla, la promoción ambiental y la reforestación entre los asociados de la cooperativa y agricultores de la comunidad.

El programa de producción está basado, en una capacidad de pilado de diez (10) quintales por hora, esto genera una capacidad máxima, con un turno de operación de 480 quintales por semanas, o sea un total de 384 quintales al año.

La capacidad de procesamiento o pilado para el primer año se ha estimado en base a cuatro (4) horas de trabajo por semana, lo cual permite procesar 160 quintales por semana y llegar a 7,680 quintales por año.

El plan de negocio ha identificado, a través de los registros del MIDA, región de Coclé y los sondes en su agencia en la Pintada, un mercado potencial integrado por agricultores de subsistencia y en el ámbito de los pequeños y medianos en la comunidad y las comunidades aledañas.

Para la administración del Plan se requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, producción, y reforzar la unidad para el manejo de los aspectos financieros y una unidad para la operación de procesamiento de arroz.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/15,500.00 de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 13,500.00, lo que representa el 87%. Con este plan de producción para el primer año, se estimaron ingresos por B/. 15,514.60, costos de operación de B/. 6,180.00, gastos de administración y venta de B/. 1,241.09 y una letra de financiamiento anual de B/. 3,779.94, lo que generara un total de salidas de B/. 11,201.03; lo que da como resultado un balance entre entradas y salidas positivo (capacidad de pagó positiva) de B/. 4,312.00.

Este proyecto es recomendable, siempre que se sigan los criterios establecidos, por mostrar suficiente capacidad de pago y atender los requerimientos de mercado, técnicos y principalmente ambientales, de manera sostenible en el periodo de evaluación del plan de negocios.

1. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

Nombre del negocio:

Desarrollo agroindustrial como alternativa de conservación ambiental.

Nombre del Socio Estratégico:

Felicita Rodríguez H

No. de cédula: 2-101-1601.

Nombre del socio estratégico:

Uritha de Reyes.

No. de cédula: 2-105-62.

Nombre de la organización que representa:

Cooperativa de Servicios Múltiples Manos Diligentes R.L.

Sector productivo:

Agroindustrial.

Provincia. Coclé.

Distrito. La Pintada.

Corregimiento. Piedras Gordas.

Comunidad. El Guabo.

Contactos. 65 45 05 35.

Nombre:

Felicita Rodríguez.

Cargo. Suplente de la Junta Directiva.

Celular. 65 05 05 34.

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE.

2.1. Nombre de la organización.

Cooperativa de Servicios Múltiples Manos Diligentes R.L.

2.2. Número de asociados

Total 20

Masculino: 11.

Femenino: 9.

2.3. Tiene personería jurídica.

No .

Si X.

Número y Fecha de la personería jurídica:

20/DRC/P.T/2008. Del 25 de Noviembre de 2007.

2.4. Cuenta con una oficina local.

Sí X. Ubicación. El Guabo.

No .

2.5. Actividades que realiza la organización.

Generadora de ingreso (actualmente): Venta de mercancía seca.

2.6. Número de familias que participaron en la organización. 20.

2.7. Posee la organización bienes, terrenos e instalaciones (Describe).

Terreno con un oficina y un pequeño local comercial.

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

**CUADRO 1
FINANCIAMIENTO PRÉSTAMO – DONACIÓN**

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN
Consumo	COSESCO	6.800.00	Préstamo 3% mensual, 2 años
Construcción	IPACOO	4.000.00	Donación

Fuente: Con base a la información de los participantes

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

3.1 Nombre del Plan de Negocio: Desarrollo agroindustrial como alternativa de conservación.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Reforestar aéreas en la comunidad de El Guabo con especies nativas maderables y frutales e instalar una pequeña pilladora de arroz.

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

El pilado de arroz y maíz. Venta de cascarilla y promoción ambiental y reforestación entre los asociados de la cooperativa y agricultores de la comunidad.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

En Machuca corregimiento de Piedras Gordas, distrito de la Pintada, provincia de Coclé.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

El período del plan de negocio es de cinco años (5).

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Los pequeños agricultores se tienen que desplazar a grandes distancia para poder recibir el servicio de pilado de arroz y maíz y esto implica altos costos de transporte y pérdida de tiempo, esto obliga a los agricultores a vender su producción en cascara y posteriormente tener que comprar pilado en las tiendas de la localidad, la mayoría de los agricultores deforestas sus pequeños predios principalmente por falta de capacitación y de visión de la siembra de árboles como una actividad económica y ambiental.

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

Cuenta con un terreno donado.

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

Mejorar la condición de vida de los asociados y sus familias y de la comunidad en general.

3.9 Riesgo del proyecto: Plagas en los cultivos de arroz que puedan afectar los rendimientos de los pequeños agricultores.

4. ESTUDIO DEL MERCADO.

4.1 Descripción del producto o servicio:

¿Cuáles son los servicios que se ofrecerá?

- Servicio uno
El pilado de arroz y venta de cascarilla.
- Servicio dos
El pilado de maíz.

4.2 Características distintivas ante la competencia:

- Ofrecer buen servicio al cliente.
- Buscar los precios más bajo.

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

CUADRO 2
PRECIOS DEL SERVICIO DE PILADO DE ARROZ Y MAÍZ SECO

SERVICIOS	PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO
Pilado de arroz	Pilado 1.50 por saco

Fuente: Con base a la información de los participantes

4.4 Cuáles son los elementos que diferencian sus servicios, de los que ofrece la competencia?

CUADRO 3
ELEMENTOS DIFERENCIADORES

SERVICIOS	PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO
Pilado de arroz	Servicio, accesibilidad y tecnología, con la entrega de su pulidora

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

**CUADRO 4
ELEMENTOS DIFERENCIADORES**

SERVICIOS	DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE
Servicio -1 Pilado de Arroz	Agricultores del área que cultiva en pequeñas escala arroz para el auto consumo y la venta local

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

**CUADRO 5
PERFIL DE CLIENTES**

PRODUCTO	QUIÉN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	CÓMO LLEVAR A LOS CLIENTES	NIVEL DE INGRESO
Servicio de Pilado de arroz	Agricultores de arroz	Familia	El guabo Machuca El Jovo Jujucal Marta Bermejo	Aviso a través de los negocios	Mediano y bajo

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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

CUADRO 6 ESTRATEGIA A UTILIZAR

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Por quintal cascara 1.50
Servicios	Aumento de volumen de trabajo
Punto de venta y canales de distribución	Preparar el local para mejor servicio al cliente con buen espacio
Publicidad	Aviso por medio de los asociados
Servicio al cliente	El pilado de arroz que podamos pedir servicio alguna necesidad para la pilladora
Proveedores	
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes.

4.8. Análisis de la competencia.

4.8.1. Determinar su competencia y ubicación.

**CUADRO 7
IDENTIFICACIÓN DE LOS COMPETIDORES**

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	UBICACIÓN
Albino	La Pintada
Candelario	La Pintada

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

Nombre del Competidor uno: Piladora Albino.

**CUADRO 8
IDENTIFICACIÓN DE LA ESTRATÉGICA DE LOS COMPETIDORES**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Altos
Servicio	Pilado y secado
Punto de venta	Instalaciones amplias
Publicidad	No hay
Servicio al cliente	
Proveedores	
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes

Nombre del Competidor dos: Piladora Candelario.

**CUADRO 9
IDENTIFICACIÓN DE LA ESTRATÉGICA DE LOS COMPETIDORES**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Altos
Producto	Pilado y secado
Punto de venta	Instalaciones amplias
Publicidad	No hay
Servicio al cliente	
Proveedores	
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes.

4.9. Proveedores.

Los proveedores del plan de negocios Hay que identificar sus proveedores.

**CUADRO 10
IDENTIFICACIÓN DE LOS PROVEEDORES**

NOMBRE DEL PROVEEDOR	DIRECCIÓN, TELÉFONO, CORREO	INSUMO/SERVICIO	TIPO DE PAGO
1. Estación de combustible	Penonomé -Coclé	Diesel	contado
2. Empresas Sacos S A	Aguadulce, Coclé	Sacos e hilos	contado
3. La Casa del Molinero S.A	Santiago de Veraguas	Repuestos de equipos de molienda	contado
4. Maquinaria Panamá Centro	Vía interamericana Aguadulce- Coclé		

Fuente: Con base a la información de los participantes

5. PLAN DE OPERACIÓN.

5.1 Descripción general de las operaciones diaria para obtener el servicio. Tales como, los días de servicio, horario de atención, las variaciones que se puedan dar en el año según las estaciones del año, todo el procedimiento para obtener el producto.

El servicio sería 3 veces a la semana de 7.00 a.m a 3.00 p.m. Si hay aumento de pilado se sube a más tiempo de atención.

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

El equipo de tecnología es una maquinaria de pilado de arroz.

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

Cuenta con abastecimiento de agua, energía eléctrica, y espacio para mantenimiento y tratamiento de los desechos.

5.4 Qué recurso requiere el proyecto.

Terreno, local, equipo de pilado, pesa, carretilla, pala, saco, instalación, eléctrica, suministro de agua terreno y un personal entrenado para la operación del equipo.

5.5 Con qué recurso cuenta el proyecto.

Terrenos, local y enseres menores.

5.7 Qué personal requiere el proyecto y en qué condiciones.

Una persona por semana (tres días a la semana). En calidad operador en condición de eventual.

5.8 Balance de instalación, equipo y herramienta.

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

CUADRO 11
PROCESO DE PRODUCCIÓN PARA EL PILADO DE ARROZ

DETALLE	UNIDAD	CANT.
Total		
INSTALACIONES		
Terreno (Lote)	mts2	500
Instalación abierta	mts 2	40
Oficina	mts 2	12
EQUIPOS		
Piladora de arroz		1
Pesa		1
HERRAMIENTAS		
Palas	Unidad	1
Carretilla	Unidad	1
Rastrillo	Unidad	1
Cubos de 50 lb	Unidad	5

Fuente: Con base a la información de los participantes

5.9 Programa de Producción.

El programa de producción está basado, en una capacidad de pilado de 10 quintales por hora, esto genera una capacidad máxima, con un turno de operación de 480 quintales por semana, para un total de 384 quintales al año.

La capacidad de procesamiento o pilado para el primer año se ha estimado en base a cuatro (4) horas por semana, cual permite procesar 160 quintales por semana y llegar a 7680 quintales por año.

CUADRO 12
ESTIMACIÓN DE LA CAPACIDAD DE PROCESAMIENTO

CAPACIDAD	QQ/Hr	Hrs/Día	QQ/Día	Días/Sem	QQ/Sem	SEM/año	QQ/año	Has/Año	Has
ARROZ									
Máxima (turno de 8hrs.)	10	8	80	6	480	48	23,040	60	384
Capacidad para el 1 año	10	4	40	4	160	48	7,680	60	128
Capacidad para el 2 año	10	8	80	4	320	48	15,360	60	256
Capacidad para el 3 año	10	8	80	5	400	48	19,200	60	320

Fuente: Con base a la información de los participantes.

El programa de producción contempla las actividades de servicio de pilado de arroz y servicio de pilado de maíz.

**CUADRO 13
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN**

DETALLE	PERIODO EN MESES												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Pilado arrozqqs.	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	120	720
Cascarilla	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144

Fuente: Con base a la información de los participantes

El programa de producción contempla las actividades de Reforestación.

**CUADRO 14
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN**

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Plantones de maderables	2,550	2,550	2,550	2,550	2,550

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 y Solidaridad.

6.4 Estructura organizativa.

Nivel directivo, integrado por:

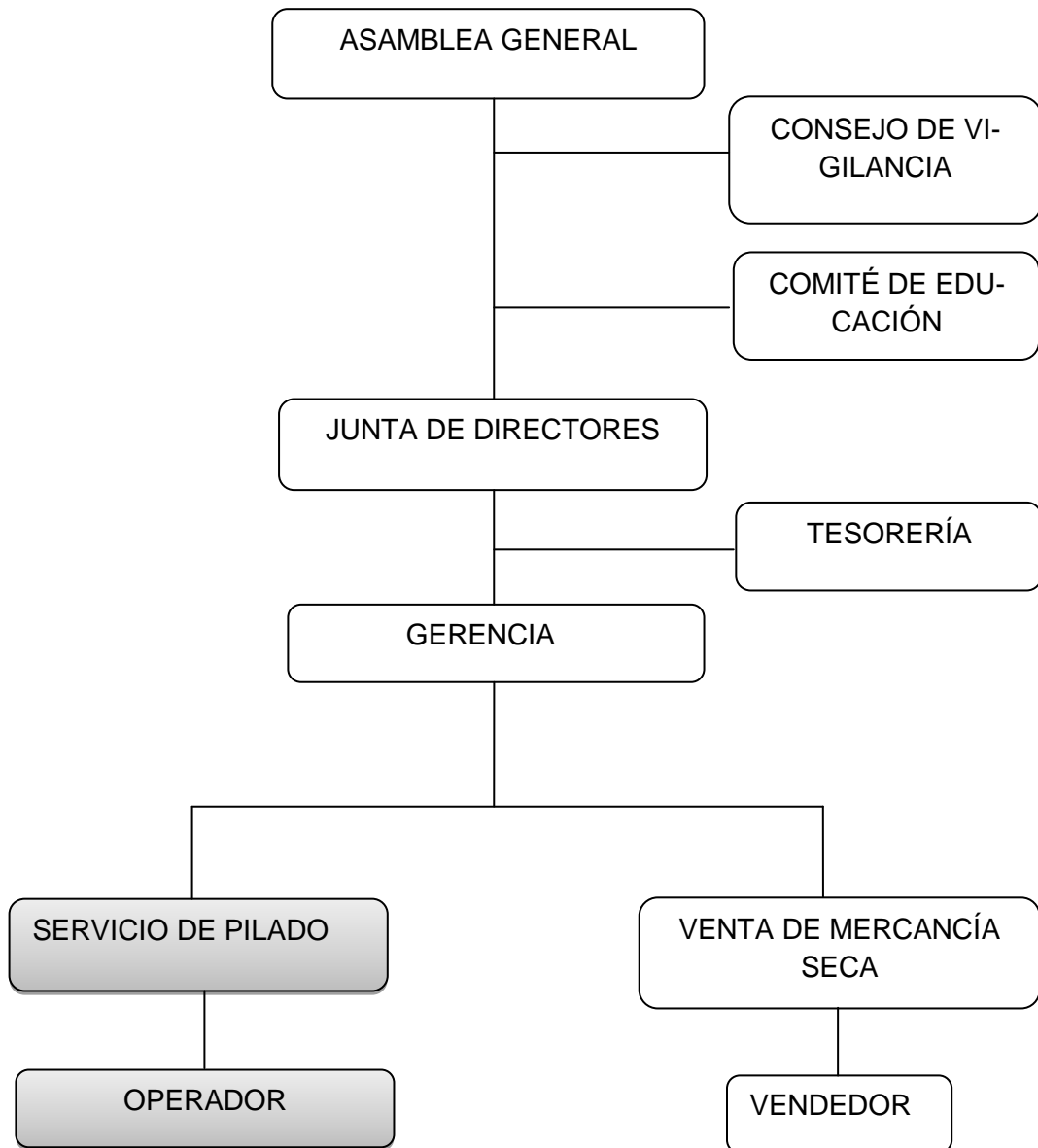
- Asamblea General: Nosotros los socios de la cooperativa somos los encargados de vigilar la máquina de pilar, en la primera etapa la actividad se realizara rotativamente un socio por semana.
- Junta de Directores: Es la unidad que tiene como responsabilidad administrar las operaciones de la cooperativa y está bajo el mando de la Asamblea General
- Consejo de Vigilancia: Tiene la responsabilidad de vigilar la aplicación de los estatutos, y reglamentaciones aprobadas por la Asamblea General.
- Comité de Educación. Es la responsable de implementar un programa de capacitación en educación cooperativa y brindar asistencia social a todos los asociados.
- El tesorero de la cooperativa es el encargado de las finanzas de del registro y custodia de los recursos financieros y compromisos de la cooperativa

Nivel Operativo es integrado por:

- Unidad de Gerencia.
- Operador de molino.
- Vendedor comercial.

Estructura organizativa de la cooperativa con el proyecto.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



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

La cooperativa está respaldada por las leyes que regulan el cooperativismo en Panamá y su personería jurídica es otorgada por el IPACOOOP entidad responsable de la regulación del movimiento cooperativo.

Esta legalidad le permite a la cooperativa realizar y operar actividades económicas a beneficio de sus asociados y de terceros.

Nombre de los asociados

1. Mario Yohny Mendoza Pérez– Presidente.
 2. Juana A Sánchez de Domínguez – Vicepresidente.
 3. Melinda Rodríguez T – Tesorera.
 4. Cristóbal Sánchez T –Secretario.
 5. Yisa Martínez – Vocal.
 6. Ernesto Pérez – Suplente.
 7. Felicia Rodríguez H – Suplente.
 8. Sebastiana Rodríguez M. – Suplente.
 9. Juana Sebastián Rodríguez M.
 10. Eladia de Sánchez.
 11. Digno Hernández.
 12. Melida Rodríguez.
- Junta de Vigilancia
13. Uritha de Reyes N.
 14. Gumersindo G.
 15. Rosa Martínez.

7. ASPECTOS FINANCIERO.

7.1 Ingresos del Plan de Negocio para el primer año de operación.

**CUADRO 14
INGRESOS DEL NEGOCIO
(PRIMER AÑO)**

DETALLE	MESES DEL AÑO												TOTAL	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Total	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	1292.80	15513.60
Servicio de pilado de arroz	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	1280.00	15360.00
Venta de cascarilla	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	153.60

Fuente: Con base a la información de los participantes

Para los siguientes años se ha propuesto mejoras en los procesos y con la experiencia se podrán tener el siguiente comportamiento de ingresos por año en un periodo de cinco (5 años).

**CUADRO 15
INGRESOS DEL NEGOCIO
(PERIODO DEL PLAN DE NEGOCIOS)**

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Total	15,513.60	30,873.60	38,553.60	38,553.60	38,553.60
Servicio de pilado de arroz	15,360.00	30,720.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00
Venta de cascarilla	153.60	153.60	153.60	153.60	153.60

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2 Costo y gastos del plan de Negocio.

Los costos y gastos del plan de negocio se han estimado tanto para el primer año, como para todo el periodo o sea cinco años.

7.2.1 Costo del servicio.

Los costos de servicios corresponden a las salidas necesarias para prestar el servicio de pilado de arroz y de maíz. Incluyen personal, combustibles y lubricantes, mantenimiento entre otras.

**CUADRO 16
COSTO DE SERVICIO UNITARIO ANUALES**

DETALLE	UNIDAD	CANT.	C/U	COSTO /DÍA	DÍAS /SEM	COSTO /SEM	SEM /MES	COSTO /MES	MES /AÑO	COSTO /AÑO
Personal	Jornal	1	10.00	10.00	4	40.00	4	160.00	12	1,920.00
Combustible	Galón	4	4.00	16.00	4	64.00	4	256.00	12	3,072.00
Pelotas de hijo	Unidad	0.5	3.00	1.50	4	6.00	4	24.00	12	288.00
Sacos	Unidad	5	0.45	2.25	5	11.25	5	56.25	13	731.25
Mant. y repuesto	Tarifa	10%								920.60
SEGUNDO AÑO										
DETALLE	UNIDAD	CANT.	C/U	COSTO /DÍA	DÍAS /SEM	COSTO /SEM	SEM /MES	COSTO /MES	MES /AÑO	COSTO /AÑO
Personal	Jornal	2	12.00	24.00	4	96.00	4	384.00	12	4,608.00
Combustible	Galón	8	4.50	36.00	4	144.00	4	576.00	12	6,912.00
Pelotas de hijo	Unidad	1	3.00	3.00	4	12.00	4	48.00	12	576.00
Sacos		10	0.45	4.50	4	18.00	4	72.00	13	936.00
Mant. y repuesto		12%								1,104.72
TERCER AÑO										
DETALLE	UNIDAD	CANT.	C/U	COSTO /DÍA	DÍAS /SEM	COSTO /SEM	SEM /MES	COSTO /MES	MES /AÑO	COSTO /AÑO
Personal	Jornal	2	12.00	24.00	4	96.00	4	384.00	12	46,08.00
Combustible	Galón	10	5.00	50.00	4	200.00	4	800.00	12	9,600.00
Pelotas de hijo	Unidad	1.5	3.00	4.50	4	18.00	4	72.00	12	864.00
Sacos	Unidad	15	0.45	6.75	4	27.00	4	108.00	13	1,404.00
Mant. y repuesto		15%								1,380.90

Fuente: Con base a la información de los participantes

En cuanto al costo por año en base a los criterios de producción se estimó los costos anuales para el periodo del plan de negocio.

**CUADRO 17
COSTO DE SERVICIOANUAL**

DETALLE	1	2	3	4	5
Total	6180.00	13920.00	17568.00	17568.00	17568.00
Personal	1920.00	4608.00	4608.00	4608.00	4608.00
Combustible	3072.00	6912.00	9600.00	9600.00	9600.00
Pelotas de hijo	288.00	576.00	864.00	864.00	864.00
Sacos	100.00	864.00	1296.00	1296.00	1296.00
Mant. y repuesto	800.00	960.00	1200.00	1200.00	1200.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.2. Gastos de Administración y Ventas.

Describir los gastos de administración del negocio y ventas.

**CUADRO 18
ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTA**

DETALLE	UNIDAD	DIAS/SEM	C/UNITARIO	C/SEM	SEM/AÑO	C/ANUAL
Total						1234.94
Dieta	dias	4	5	20.00	45	900.00
Papelería	mes			5.00	10	50.00
Comunicación	mes			5.00	20	100.00
Movilización	mes			8.00	20	160.00
Otros						24.94

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3. Inversiones.

Las inversiones del plan de negocios hemos agrupado en fijas, capital de trabajo y diferidas.

7.2.3.1 Inversiones Fijas.

Las inversiones fijas incluyen los terrenos, instalaciones, equipos y mobiliarios y las herramientas y enseres.

**CUADRO 19
ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				12,367.00
TERRENOS Y INSTALACIONES				4,154.00
Terrenos	m2	354	1.00	354.00
Instalaciones pilado	m2	20	100.00	2,000.00
Oficina	m3	12	150.00	1,800.00
EQUIPOS				8,000.00
Pilladora de arroz y motor diésel	Unidad	1	8,000.00	8,000.00
HERRAMIENTAS				213.00
Carretillas	Unidad	1	75.00	75.00
Palas	Unidad	6	6.00	36.00
Rastrillo	Unidad	6	6.00	36.00
Piquetas	Unidad	6	6.00	36.00
Machetes	Unidad	6	5.00	30.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

¿Que necesita la empresa o qué no tiene?.

**CUADRO 20
ACTIVOS FIJOS**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	12,367.00	11,040.00	1,327.00
TERRENOS Y INSTALACIONES	4,154.00	3,040.00	1,114.00
Terrenos	354.00		354.00
Instalaciones pilado	2,000.00	1,600.00	400.00
Oficina	1,800.00	1,440.00	360.00
EQUIPOS	8,000.00	8,000.00	0.00
Pilladora de arroz y motor diésel	8,000.00	8,000.00	0.00
HERRAMIENTAS	213.00	0.00	213.00
Carretillas	75.00		75.00
Palas	36.00		36.00
Rastrillo	36.00		36.00
Piquetas	36.00		36.00
Machetes	30.00		30.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.2 Inversiones Diferidas.

**CUADRO 21
INVERSIONES DIFERIDAS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	800.00	640.00	160.00
Capacitación	300.00	240.00	60.00
Fortalecimiento administrativo	500.00	400.00	100.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

**CUADRO 22
ESTIMACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,333.25	1,819.80	513.45
Personal	160.00	83.20	76.80
Combustible	256.00	204.80	51.20
Pelotas de hijo	24.00	19.20	4.80
Sacos	56.25	45.00	11.25
Mant. y repuesto	200.00	158.00	42.00
Plantones	1,637.00	1,309.60	327.40

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3.4 Determinar de la Inversión total.

La inversión total del plan de negocio asciende a un monto total de B/. 15,500.00 de los cuales se solicita como apoyo financiero el monto de B/. 13,500.00; o sea el 87%.

**CUADRO 23
CUADRO RESUMEN TOTAL DE LA INVERSIÓN
(SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO)**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	15,500.25	13,499.80	2,000.45
Inversión fija	12,367.00	11,040.00	1,327.00
Capital de trabajo	2,333.25	1,819.80	513.45
Diferidos	800.00	640.00	160.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.3 Estado de resultado para el primer año.

Los resultados de la operación para el primer año muestran un balance positivo en la relación de ingresos y costos y gastos.

CUADRO 24
ESTADO DE RESULTADO (PRIMER AÑO)

Detalle	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
INGRESOS													
Servicio/pilado arroz	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	15,360.00
Venta de cascarilla	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	12.80	153.60
A. TOTAL DE INGRESOS	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	1,292.80	15,513.60
COSTO DE SERVICIO													
Personal	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	160.00	1,920.00
Combustible	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	256.00	3,072.00
Pelotas de hijo	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	24.00	288.00
Sacos	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	56.25	675.00
Mant. y repuesto	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	66.67	800.00
B. TOTAL COSTO DEL SERVICIO	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	562.92	6,755.00
C. UTILIDAD BRUTA	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	729.88	8,758.60
Gastos Admón. y ventas	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	103.42	1,241.09
													0.00
D. UTILIDAD NETA	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	626.46	7,517.51
Gastos financieros	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	90.00	1,079.98
E. UTILIDAD NETA (después/intereses)	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	536.46	6,437.53

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.4. Flujo de caja proyectada a 5 años.

El flujo de caja para medir la capacidad de pago del plan de negocios, en un periodo de cinco años nos muestra un saldo favorable, es decir que muestra capacidad para enfrentar todos los compromisos de producción, administración y venta y financiamiento.

CUADRO 25
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGO
(PERIODO DE PLAN DENEGOCIOS)

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Servicio de pilado de arroz	15,360.00	30,720.00	38,400.00	38,400.00	38,400.00
Venta de cascarilla	153.60	153.60	153.60	153.60	153.60
A. TOTAL DE INGRESOS	15,513.60	30,873.60	38,553.60	38,553.60	38,553.60
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Personal	1,920.00	4,608.00	4,608.00	4,608.00	4,608.00
Combustible	3,072.00	6,912.00	9,600.00	9,600.00	9,600.00
Pelotas de hijo	288.00	576.00	864.00	864.00	864.00
Sacos	100.00	864.00	1,296.00	1,296.00	1,296.00
Mantenimiento	800.00	960.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Plantones Maderables	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
B. TOTAL COSTO	6,180.00	13,920.00	17,568.00	17,568.00	17,568.00
C. GASTOS ADMITIVOS Y VENTAS	1,241.09	2,469.89	3,084.29	3,084.29	3,084.29
D. LETRA DEL BANCO	3,779.94	3,563.95	3,347.95	3,131.95	2,915.96
E. TOTAL DE DESEMBOLSOS E=B+C+D	11,201.03	19,953.84	24,000.24	23,784.24	23,568.24
F. FLUJO NETO F=A-E	4,312.57	10,919.76	14,553.36	14,769.36	14,985.36

Fuente: Con base a la información de los participantes

COTIZACIÓN

Fecha: 26 de marzo de
2013

Pag. 1/1

Nombre: Juan González
Dirección: Santiago de Veraguas
6671-5725 Correo:
Teléfono: gonzalezjuande@yahoo.com

NO. 69-13

Item	Código	Cant.	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1		1	Molino Triturador Marca Maq-tron Modelo M 10000 Plus Producción de 8 a 60 qq por hora con tamiz de 0.8 mm, 2.0 mm y 3.0 mm, Maíz en grano seco		3,925.23

SUB TOTAL 3,925.23
7% ITBMS 274.77
TOTAL 4,200.00

Términos de pago: Contra entrega
Tiempo de Entrega: inmediata
Condiciones Especiales:

Cotizado por:

**Alcibíades
Medina
Ejecutivo
de ventas**

COTIZACIÓN

Fecha: **22 de marzo de**
2013

Pag. 1/1

Nombre: Juan González
Dirección: Santiago de Veraguas
6671-5725 Correo: gon-
Teléfono: zalezjuande@yahoo.com

NO. 69-13

Item	Códi- go	Cant.	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
1		1	Pilladora de Arroz Marca Satake Modelo SB-10D, un solo espacio.		5,800.00
2		1	Motor diesel Marca VikinoMod. RV24.50 de 22 hp		2,803.74
SUB TOTAL					8,603.74
7% ITBMS					602.26
TOTAL					9,206.00

