



## **PLAN DE NEGOCIO**

### **ESTABLECIMIENTO DE VIVEROS FORESTAL**



**COOPERATIVA DE SERVICIOS MÚLTIPLES  
DE ECOTURISMO DE PEDASÍ R.L.**

**UBICACIÓN DEL PROYECTO  
PROVINCIA LOS SANTOS  
DISTRITO DE PEDASÍ  
CORREGIMIENTO PEDASÍ  
COMUNIDAD PEDASÍ**

**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 Ecoturismo de Pedasí, ubicada en la provincia de Los Santos, distrito de Pedasí, del corregimiento de Pedasí, comunidad de Pedasí. Está presentando un Plan de Negocios para “Establecimiento de Viveros Forestal”. Este Plan incluye la producción y comercialización plantones de árboles maderables y frutales, a través del establecimiento de un vivero forestal, en los predios de la cooperativa, lo que involucra 26 asociados y 76 beneficiarios indirectos. A demás se promocionara la reforestación con los moradores vecinos de la cooperativa con plantones maderables y frutales.

El plan de negocio ha identificado mercado local para la venta de plantones, principalmente las pequeñas fincas de residentes de otras áreas y de productores que realizan reforestación de sus predios.

El plan incluye las actividades de construcción de local para depósitos, y los ranchos para los viveros, acopio de materiales, la preparación de abonos orgánicos, producción de los plantones, el mantenimiento y su venta. También la promoción de la reforestación entrega de plantones, jornada de reforestación en la comunidad.

Para la administración del Plan requiere de una unidad operativa, o comité de vivero, y coordinar con las estructuras establecidas en la cooperativa.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/. 21,796.55, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/.18,471.55, lo que representa el 85 %. Con este Plan de Negocios, se estimaron ingresos por B/. 16,500.00 y costos, gastos y letra (capital más interés), por B/. 15,449.95, manera una un balance negativa de B/.1,049.95.

Este inversión ambiental desde el punto de vista de negocios es no es recomendable porque muestra capacidad de pago para atender los requerimientos de mercado, técnicos financieros y ambientales, a pesar de que las inversiones fija son muy altas e incluyen también una reforestación como con un limitado retorno.

La recomendación gira en torno a aumentar los volúmenes de negocios, o sea producción de más plantones e incluir otros productos, ya sea abonos orgánicos sólidos, líquidos, repelentes naturales de manera de empujar más el flujo de caja y poder mejorar la capacidad de pago.

## I. PRESENTACIÓN

Nombre del negocio:

Establecimiento de viveros Forestales.

Nombre del Socio:

Lidia Samaniego de Moran.

No. de cédula:

Nombre del Socio:

No. de cédula:

Nombre de la organización que representa:

Cooperativa de Servicios Múltiple de Ecoturismo de Pedasi, R.L.

Sector productivo: Agroforestería

Provincia / Comarca: Los Santos

Distrito: Pedasi

Corregimiento: Pedasí

Comunidad: Pedasí

Contactos:

Nombre

Cargo:

Tel. celular: 6766-6452

Correo electrónico \_\_\_\_\_

**2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE**

2.1. Nombre de la organización:

Cooperativa de Servicios Múltiples y Eco Turismo de Pedasí2.2. Número de asociados Total 26

Masculino 13

Femenino 13

2.3 Tiene personería jurídica:

No

Si  XNúmero de la personería jurídica: Resuelto No. IPACOOOP PJ-DR-16 del 24 de junio de 1996.

Fecha 30 de mayo de 1996.

2.4 Cuenta con una oficina local

Si  Ubicación Playa ArenalNo  X

2.5 Actividades que realiza la organización

Venta de plantonesVenta de Comida2.6 Número de beneficiarios indirectos: 76

2.7 Posee la organización bienes, terrenos e instalaciones:

Terreno, Rancho, Deposito galera

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

**CUADRO 1  
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO**

| ACTIVIDAD | FUENTE | MONTO | CONDICIÓN |
|-----------|--------|-------|-----------|
|           |        |       |           |

### **3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO**

**3.1** Nombre del Plan de Negocio.

Establecimiento de viveros forestales.

**3.2** Objetivo del plan de negocio.

Mejorar el sistema de vida familiar teniendo mejores fuentes de ingresos.

**3.3** Actividades que se van a realizar con el negocio.

Reuniones para delegar responsabilidades de cada uno del grupo.

**3.4** Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

Playa el arenal Pedasi.

**3.5** Tiempo para el desarrollo de las actividades.

Las actividades de implementación de las inversiones ambientales están estimada en un (1) año y el periodo de la operación de cinco (5) años.

**3.6** Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

La fuente de ingresos y la reforestación ecológica.

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

Carretilla, pala, piqueta, bolsas; y la mano de obra

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

Ofrecer calidad, tener un buen éxito.

**3.9** Riesgo del proyecto.

Plagas, cambios climáticos.

#### 4. ESTUDIO DEL MERCADO.

##### 4.1 Descripción del producto o servicio.

¿Cuáles son los productos que se ofrecerá?

- Producto uno Plantaciones maderables, ornamentales, frutales, medicinales.

##### 4.2 Características distintivas ante la competencia.

En el área existen pequeños viveros para satisfacer los pequeños agricultores.

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

**CUADRO 2  
PROCESO DE PRODUCCIÓN**

| PRODUCTOS    | PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO |
|--------------|-------------------------------|
| 1 Maderables | 0.60                          |
| 2 Frutales   | 0.40                          |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

##### 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                    |
|--------------|--|
| 1 Maderables | Variedades nativas de semillas seleccionadas |
| 2 Frutales   | Variedades y claridad de los plantones       |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

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

**CUADRO 4  
CLIENTES IDENTIFICADOS**

| PRODUCTOS               | DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE                  |
|-------------------------|--|
| 1 Plantones maderables  | Mercado local en la comunidad            |
| 2 Plantones de frutales | Mercado local, programa de reforestación |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

**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<br>MUJER<br>FAMILIA | LOCALIZACIÓN | COMO LLEVAR A LOS CLIENTES | NIVEL DE INGRESO |
|-------------------------|---------------------|----------------------------|--------------|----------------------------|------------------|
| 1 Plantones maderables  | Productores         | Familia                    | Pedasí       | Visitas directas           | Medios y altos   |
| 2 Plantones de frutales | emprendedores       | Familias                   | Pedasí       | Programas radiales         | Medios y altos   |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

**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 Bajos                          |
| Producto                                 | Buena calidad                          |
| Punto de venta y canales de distribución | Nivel local atreves de la organización |
| Publicidad                               | Los clientes de boca a oído            |
| Servicio al cliente                      | Buena atención                         |
| Proveedores                              |  |
| Otros                                    | Tener local para la venta de productos |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.



## 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           |
|--------------------------|---------------------|
| Viveros de las escuelas  | Pedasí y las tablas |
|                          |                     |
|                          |                     |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

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

Nombre del Competidor uno Viveros escolares

**CUADRO 8  
ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN**

| FACTOR                                   | ESTRATEGIA                |
|--|---------------------------|
| Precio                                   | Precios bajos             |
| Producto                                 | Buena calidad             |
| 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 |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

## 4.9 Proveedores

Hay que identificar sus proveedores

**CUADRO 9  
PROVEEDORES DE INSUMOS Y MATERIALES**

| NOMBRE DEL PROVEEDOR | DIRECCIÓN<br>TELÉFONO<br>CORREO | INSUMO O SERVICIO<br>QUE LE SUMINISTRARA | TIPO DE PAGO |
|----------------------|---------------------------------|--|--------------|
| Melo y CIA           |                                 | Bolsas, semilla,<br>herramientas         | contado      |
| Almacenes Moreno     |                                 | Bolsas, semilla,<br>herramientas         | contado      |
| Pilladoras de arroz  |                                 | Cascara de arrocillo,<br>pelidura        | contado      |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

## 5. PLAN DE OPERACIÓN

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

Acopio de materiales, preparación de los ranchos para viveros, compra de insumos, limpieza del terreno, llenado de bolsas, siembra de semillas, riego, monitoreo.

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

Artesanal y manual.

**5.3** Proceso de producción

Los procesos de vivero requieren una fase de preparación, acopio y siembra y mantenimiento del material o sea los plántones.

**CUADRO 10  
PROCESO DE PRODUCCION DE CULTIVOS PERMANENTES**

| ETAPA OPERACIÓN                   | EN QUÉ CONSISTE   | RECURSOS  | MATERIA PRIMA INSUMOS REQUERIDOS   |
|-----------------------------------|---|---|--|
| Selección del terreno para vivero | Inspección de alternativas para la ubicación del vivero   |   | Mano de obra   |
| Preparación de abonos orgánicos   | Selección de semillas, Preparar el compost  | Tanques, carretillas, palas, rastrillo, piquetas y paladines.             | Materiales locales, mano de obra, sacos  |
| Preparación del vivero            | Construcción de una ranchar, cargar tierra, llenado de bolsa, colocación de semilla, riego con agua | Regaderas, carretillas, palas, rastrillo, piquetas, machetes y paladines. | Bolsas, mano de obra y tierra de aluvión, compost, semilla, pajas, 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 plántones  | Coas, machetes, piquetas, palas   | Plántones, 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   |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

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

Se cuenta con servicio de energía y agua permanente.

**5.5** Que recurso requiere el proyecto:

Mano de obra, herramientas y enseres, terrenos, transporte.

**5.6** Con que recurso cuenta el proyecto.

Instalaciones, Terrenos, mano de obra.

**5.7** Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones

Idóneo con deseos de trabajar artesana capacitada y activa. Un personal preparado en comercialización con conocimiento básico para establecer acuerdos y contratos de compra de productos agropecuarios.

**CUADRO 11  
RECURSO HUMANO REQUERIDOS**

| ÁREAS DE TRABAJO                 | PUESTO (PERMANENTE/ EVENTUAL)          | CANT     |
|----------------------------------|--|----------|
| Administración                   | Administrador (Eventual)               | 1        |
| Coordinación de Producción       | 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        |
| <b>Total</b>                     |  | <b>6</b> |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

**5.8** Requerimiento de insumos y materiales del proyecto.

Bolsas para plantones, tierra de montaña, gallinaza, cascarilla, semilla

**5.9** Balance de instalación, equipo y herramienta.

**CUADRO 12**  
**BALANCE DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS**

| DETALLE                         | UNIDAD | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL     |
|---------------------------------|--------|----------|----------------|-----------------|
| <b>Total</b>                    |        |          |                | <b>5,571.00</b> |
| <b>Terrenos y instalaciones</b> |        |          |                | <b>3,775.00</b> |
| Terrenos                        | m2     | 500      | 1              | 500.00          |
| Deposito                        | m2     | 15       | 85             | 1,275.00        |
| Terreno vivero                  | m2     | 1000     | 1              | 1,000.00        |
| Rancho viveros                  | m2     | 50       | 20             | 1,000.00        |
| <b>Equipos</b>                  |        |          |                | <b>1,400.00</b> |
| Bomba de fumigar                | unidad | 2        | 700            | 1,400.00        |
| <b>Herramientas</b>             |        |          |                | <b>396.00</b>   |
| Carretillas                     | unidad | 1        | 75             | 75.00           |
| Regaderas                       | unidad | 5        | 20             | 100.00          |
| Palas                           | unidad | 5        | 6              | 30.00           |
| Rastrillo                       | unidad | 5        | 6              | 30.00           |
| Piquetas                        | unidad | 5        | 6              | 30.00           |
| Pala coas                       | unidad | 2        | 30             | 60.00           |
| Azadas                          | unidad | 5        | 6              | 30.00           |
| Palines                         | unidad | 4        | 4              | 16.00           |
| Machetes                        | unidad | 5        | 5              | 25.00           |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

### 5.10 Programa de producción.

**CUADRO 13**  
**PROGRAMA DE PRODUCCIÓN**

| DESCRIPCIÓN             | MESES DEL AÑO |              |              |              |              |
|-------------------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                         | 1             | 2            | 3            | 4            | 5            |
| Producción de plántones | <b>25000</b>  | <b>25000</b> | <b>35000</b> | <b>35000</b> | <b>35000</b> |
| Maderables              | 10000         | 10000        | 15000        | 15000        | 15000        |
| Frutales                | 15000         | 15000        | 20000        | 20000        | 20000        |
| Reforestación           | 2.5           | 2.5          |              |              |              |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

## 6.- ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN:

### 6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Satisfacen una necesidad de las población y de los turistas que nos visitan en el campaña interiorana ofreciendo deliciosos platos ingresos de los negocios.

### 6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Ser una empresa líder, manteniendo una clientela dando siempre un buen servicios de calidad y ofreciendo módicos precios

### 6.3 Valores del proyecto:

Respeto, honestidad y responsabilidad.

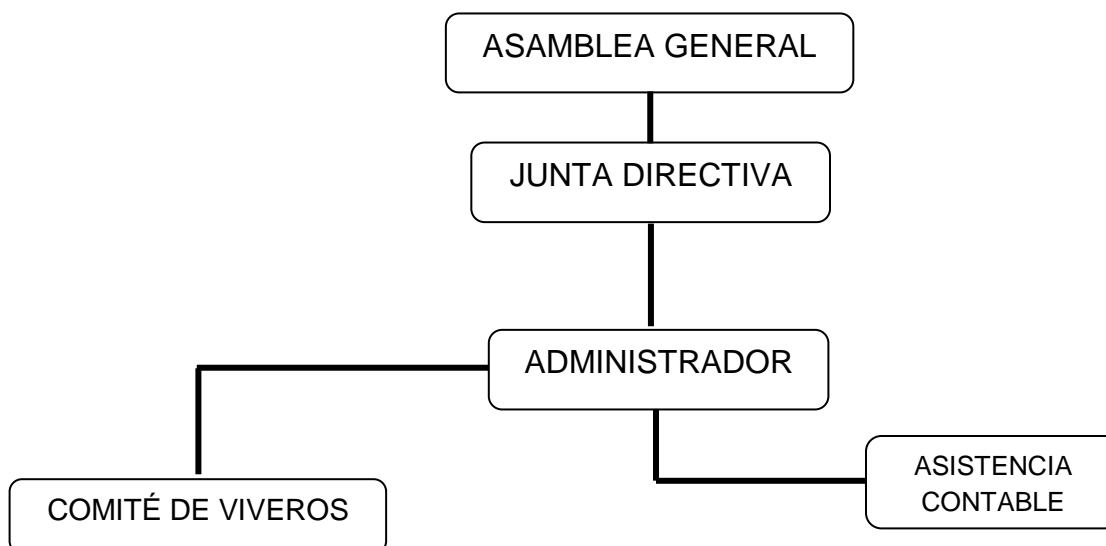
### 6.4. Estructura organizativa;

La estructura directiva está integrada por una Asamblea General, una Junta de Directores, y una Junta de Vigilancia. Estos órganos son los responsables de la conducción estratégica de la cooperativa.

El nivel operativo está integrado por un gerente, una asistente, un contador. El gerente tendrá como función de llevar el control de la empresa. el encargado de llevar La contabilidad.

El Plan de negocio para viveros se administrara a través de un comité que estará adscrito a la gerencia de la cooperativa para la condición logística.

### ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



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

Resultado No. IPACOOB PJ-DR-16 del 24 de junio de 1996

Nombre de los asociados

1. Lidia Santamaría
2. Maglio Moran
3. Cintia Moran
4. Norma Moran
5. Librada Zambrano
6. Nelda Crespo
7. Yulisa Pérez
8. Gremaldo Franco
9. Presidente Aristides
10. Tesorero Keny Hortera
11. Vocal Rillo Vergara

## 7. ASPECTOS FINANCIERO

### 7.1 Ingresos del plan de Negocio.

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

**CUADRO 14  
INGRESOS DEL NEGOCIO**

| DESCRIPCIÓN  | PERIODO DEL PROYECTO |                  |                  |                  |                  |
|--------------|----------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|              | 1                    | 2                | 3                | 4                | 5                |
| <b>Total</b> | <b>16,500.00</b>     | <b>16,500.00</b> | <b>22,750.00</b> | <b>22,750.00</b> | <b>22,750.00</b> |
| Maderables   | 4,500.00             | 4,500.00         | 6,750.00         | 6,750.00         | 6,750.00         |
| Frutales     | 12,000.00            | 12,000.00        | 16,000.00        | 16,000.00        | 16,000.00        |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

### 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 la información de proporcionada por los participantes de esta organización.

#### 7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

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

**CUADRO 15  
ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTA**

| DETALLE                 | UNIDAD | C/UNITARIO | CANT. | C/TOTAL         |
|-------------------------|--------|------------|-------|-----------------|
| <b>Total</b>            |        |            |       | <b>1,320.00</b> |
| Servicios profesionales | mes    | 40         | 12    | 480.00          |
| Dietas                  | mes    | 35         | 12    | 420.00          |
| Movilización            | mes    | 15         | 12    | 180.00          |
| Papelería               | mes    | 9          | 12    | 108.00          |
| Comunicación            | mes    | 10         | 12    | 120.00          |
| Varios                  | año    | 12         | 1     | 12.00           |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

### 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 16  
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJOS**

| DETALLE                         | UNIDAD | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL    |
|---------------------------------|--------|----------|----------------|----------------|
| <b>Total</b>                    |        |          |                | <b>6646.00</b> |
| <b>Terrenos e instalaciones</b> |        |          |                | <b>5670.00</b> |
| Terrenos                        | M2     | 120      | 1.00           | 120.00         |
| Deposito (4mX6m)                | M2     | 24       | 200.00         | 4800.00        |
| Rancha para viveros             | M2     | 10       | 75.00          | 750.00         |
| <b>HERRAMIENTAS</b>             |        |          |                | <b>416.00</b>  |
| Carretillas                     | Unidad | 4        | 75.00          | 300.00         |
| Palas                           | Unidad | 4        | 8.00           | 32.00          |
| Azadas                          | Unidad | 4        | 8.00           | 32.00          |
| Coas                            | Unidad | 4        | 8.00           | 32.00          |
| Machetes                        | Unidad | 4        | 5.00           | 20.00          |
| <b>ENSERES</b>                  |        |          |                | <b>560.00</b>  |
| Mangueras de Jardinería         | Unidad | 4        | 20.00          | 80.00          |
| Garrafones                      | Unidad | 10       | 6.00           | 60.00          |
| Lona                            | Rollo  | 6        | 70.00          | 420.00         |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

La inversión fija según fuente de financiamiento, nuestra que del total del plan de negocio B/. 5,720.50; lo que representa el 86%



**CUADRO 17**  
**INVERSIÓN FIJA SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

| DETALLES                 | TOTAL          | SOLIC.         | APORTADO      |
|--------------------------|----------------|----------------|---------------|
| <b>Total</b>             | <b>6646.00</b> | <b>5720.50</b> | <b>925.50</b> |
| Terrenos e instalaciones | <b>5670.00</b> | <b>5272.50</b> | <b>397.50</b> |
| Terrenos                 | 120.00         | 0.00           | 120.00        |
| Depósito (4mX6m)         | 4800.00        | 4560.00        | 240.00        |
| Rancho para viveros      | 750.00         | 712.50         | 37.50         |
| <b>HERRAMIENTAS</b>      | <b>416.00</b>  | <b>0.00</b>    | <b>416.00</b> |
| Carretillas              | 300.00         | 0.00           | 300.00        |
| Palas                    | 32.00          | 0.00           | 32.00         |
| Azadas                   | 32.00          | 0.00           | 32.00         |
| Coas                     | 32.00          | 0.00           | 32.00         |
| Machetes                 | 20.00          | 0.00           | 20.00         |
| <b>ENSERES</b>           | <b>560.00</b>  | <b>448.00</b>  | <b>112.00</b> |
| Mangueras de Jardinería  | 80.00          | 64.00          | 16.00         |
| Garrafones               | 60.00          | 48.00          | 12.00         |
| Lona                     | 420.00         | 336.00         | 84.00         |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

### 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 18**  
**ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES DIFERIDAS**

| DETALLES      | TOTAL            | SOLICITADO       | APORTE          |
|---------------|------------------|------------------|-----------------|
| <b>Total</b>  | <b>13,384.38</b> | <b>11,484.89</b> | <b>1,899.50</b> |
| Frutales      | 3,312.50         | 2,981.25         | 331.25          |
| Maderables    | 6,384.38         | 5,745.94         | 638.44          |
| Reforestación | 3,687.50         | 2,757.70         | 929.81          |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

### 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 las operaciones del vivero.

**CUADRO 19  
CAPITAL DE TRABAJO PARA PRODUCTORES**

| DETALLES      | TOTAL     | SOLICITADO | APORTE   |
|---------------|-----------|------------|----------|
| <b>Total</b>  | 13,384.38 | 11,484.89  | 1,899.50 |
| Frutales      | 3,312.50  | 2,981.25   | 331.25   |
| Maderables    | 6,384.38  | 5,745.94   | 638.44   |
| Reforestación | 3,687.50  | 2,757.70   | 929.81   |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

### 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/. 29,573.10

**CUADRO 20  
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS**

| DETALLE            | TOTAL            | SOLICITADO       | APORTADO        |
|--------------------|------------------|------------------|-----------------|
| <b>Total</b>       | <b>21,796.54</b> | <b>18,471.55</b> | <b>3,325.00</b> |
| Inversión fija     | 6,646.00         | 5,720.50         | 925.50          |
| Capital de trabajo | 13,384.38        | 11,484.89        | 1,899.50        |
| Diferidos          | 1,766.16         | 1,266.16         | 500.00          |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

## 7.3 Gastos financieros

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de B/. 18,471.55 solicitado y con las siguientes condiciones:

MONTO 18,471.55  
 TASA  
 INTERÉS 0.04 anual  
 PAZO 3 años

CUADRO 21

| PERIODO | SALDO AL INICIO | INTERÉS | CAPITAL  | LETRA    | SALDO AL FINAL |
|---------|-----------------|---------|----------|----------|----------------|
| 1.00    | 18,471.55       | 738.86  | 3,694.31 | 4,433.17 | 14,777.24      |
| 2.00    | 14,777.24       | 591.09  | 3,694.31 | 4,285.40 | 11,082.93      |
| 3.00    | 11,082.93       | 443.32  | 3,694.31 | 4,137.63 | 7,388.62       |
| 4.00    | 7,388.62        | 295.54  | 3,694.31 | 3,989.85 | 3,694.31       |
| 5.00    | 3,694.31        | 147.77  | 3,694.31 | 3,842.08 | 0.00           |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.

#### 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 5 años y con ello evaluar la capacidad de pago de los compromisos que tiene el plan de negocios.

CUADRO 22  
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGO DEL PLAN DE NEGOCIOS

| DETALLE                             | PERIODO (EN AÑOS) |                  |                  |                  |                  |
|-------------------------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
|                                     | 1                 | 2                | 3                | 4                | 5                |
| INGRESOS                            |                   |                  |                  |                  |                  |
| Maderables                          | 4,500.00          | 4,500.00         | 6,750.00         | 6,750.00         | 6,750.00         |
| Frutales                            | 12,000.00         | 12,000.00        | 16,000.00        | 16,000.00        | 16,000.00        |
| <b>A. TOTAL DE INGRESOS</b>         | <b>16,500.00</b>  | <b>16,500.00</b> | <b>22,750.00</b> | <b>22,750.00</b> | <b>22,750.00</b> |
| COSTO DE PRODUCCIÓN                 |                   |                  |                  |                  |                  |
| Maderables                          | 3,312.50          | 3,312.50         | 4,968.75         | 4,968.75         | 4,968.75         |
| Frutales                            | 6,384.38          | 6,384.38         | 8,512.50         | 8,512.50         | 8,512.50         |
| <b>B. TOTAL COSTO</b>               | <b>9,696.78</b>   | <b>9,696.88</b>  | <b>13,481.25</b> | <b>13,481.25</b> | <b>13,481.25</b> |
| <b>C. GASTOS ADMITIVOS Y VENTAS</b> | <b>1,320.00</b>   | <b>1,650.00</b>  | <b>2,275.00</b>  | <b>2,275.00</b>  | <b>2,275.00</b>  |
| <b>D. LETRA DEL BANCO</b>           | <b>4,433.17</b>   | <b>4,285.40</b>  | <b>4,137.63</b>  | <b>3,989.85</b>  | <b>3,842.08</b>  |
| <b>E. FLUJO NETO E=A-B-C-D</b>      | <b>1,049.95</b>   | <b>867.73</b>    | <b>2,856.12</b>  | <b>3,003.90</b>  | <b>3,151.67</b>  |

Fuentes: Con base a la información proporcionada por los participantes al taller de planes de negocios.