



PLAN DE NEGOCIO

ESTABLECIMIENTO DE FINCAS AGROFORESTALES Y CONSERVACIÓN DE BOSQUES NATURALES EN UARGANDUB



COOPERATIVA S/M RIO PALOMA, R.L.

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
COMARCA KUNA YALA
CORREGIMIENTO NARGANÁ No. 1
COMUNIDAD UARGANDUB (RIO AZÚCAR)**

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 Rio Paloma, R.L., ubicado en la Comarca Kuna Yala, comunidad Uargandub (Rio Azúcar), en el corregimiento Narganá No.1, está presentando un plan de negocios “Establecimiento de Fincas Agroforestales y Conservación de Bosques Naturales en Uargandub“. Este Plan incluye la producción de diez (10) hectáreas, una parte con un sistema agroforestal (cultivos agrícolas anuales y permanentes) y la otra con reforestación (especies maderables nativas y frutales), con la participación de 107 asociados 214 beneficiarios indirectos.

El plan incluye las actividades de producción, incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, y abonos orgánicos) y técnicas de post cosecha, para mejorar la calidad del producto y asociado de cultivos agrícolas anuales y permanentes.

El plan de negocio ha identificado mercados potenciales que compran el producto, tales como transportista locales, comercio restaurantes, cabañas, moradores de la comunidad y la población de Narganá. Los productos que se comercializaran son; café, cacao, plátano, caña de azúcar, ñame, otoo, yuca, maíz.

Para la gestión del plan se requiere 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/ 19,421.75, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 12,627.75, lo que representa el 65 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos por 25,540.00; y costos de producción de 14,014.47 y gastos administrativos y de ventas por 2,554.00, letra de banco por 3,536.00 de esta relación obtenemos un saldo positivo anual de 5,435.76.

Este proyecto se recomienda su implementación porque muestra suficiente capacidad de pago para atender los requerimientos de mercado, técnicos y ambientales.

1. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Nombre del negocio:

Establecimiento de Fincas Agroforestales y Conservación de los Bosques Naturales en Uargandub.

Nombre del Socio Estratégico:

Isameily Arosemena

Cedula:

10-710-1509

Nombre de la organización que representa:

Cooperativa de Servicios Múltiples Rio Paloma, R.L.

Sector productivo:

Agroforestería

Rubro a producir: Plátano

Comarca:

Kuna Yala

Corregimiento de:

Narganá No.1

Comunidad de:

Uwarganoub (Río Azúcar)

Contacto:

Edwin Pérez

Cargo de:

Administrador

Tel. celular: 60886578

Correo electrónico: euperez@hotmail.com

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1. Nombre de la organización:

Cooperativa de Servicios Múltiples Rio Paloma, R.L.

2.2. Número de asociados: Total 107

Masculino: 107

Femenino:

2.3 Tiene personería jurídica: Si

Número de personería jurídica: Resolución No. 7-DS.

Fecha: 12 junio 1975.

Representante legal: Benetes Méndez P.

2.4 Cuenta con una oficina local:

Si X

No _____

2.5 Actividades que realiza la organización:

Venta de mercancía seca. Producción agrícola.

2.6 Número de beneficiarios indirectos: 214

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

Botes de 20 pies, motor FB de 25 caballaje, terreno de 10 hectáreas, instalaciones con una oficina.

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

CUADRO 1
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN
Agroforestería	CBMAP	12,627.75	Donación

Fuente: Con base a la información de los participantes.

3. INFORMACIÓN GENERAL

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Establecimiento de Fincas Agroforestales y Conservación de Bosques Naturales en Uargandub“.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Promover la conservación de los bosques naturales y aumentar la disponibilidad de alimentos mediante el establecimiento de parcelas agroforestales utilizando nuevas técnicas de producción sostenible.

Construir un local en la parcela comunitaria para albergar a los trabajadores y como depósitos para la cosechas.

Capacitar a los productores de la comunidad de Uargandub en técnicas agroforestales, y conservación de los recursos naturales y diversidad biológica.

3.3 Actividades que van a realizar con el negocio.

Establecimiento de (10) diez hectáreas de cultivos agrícolas asociadas con árboles frutales y maderables.

Construcción de local en la parcela comunitaria para albergar a los trabajadores y como depósitos para la futuras cosechas.

Capacitar a 150 productores de Uargandub en técnicas agroforestales y en conservación de recursos naturales y biodiversidad.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

La actividad la va a realizar en tierra firme Sarwargandi

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

1 año y medio (18 meses).

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Poca productividad de alimentos agrícola para las familias beneficiarias en el área y la degradación de suelos lo que dificulta esas producciones cerca de la comunidad.

La necesidad de buscar productos para la comercialización en la comunidad, como una alternativa de ingresos económico.

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

Manos de obra , local, los socios y directivos de la cooperativas han recibido capacitaciones en administración de proyectos, son propietario de una tienda de consumo en la comunidad.

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

Mejorar los ingresos, mejorar la alimentación y producir productos de calidad para ofrecer a los miembros de la comunidad.

3.9 Riesgo del proyecto.

Enfermedades del cultivo, las condiciones del clima y otros fenómenos naturales.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1. Descripción del producto o servicio:

¿Cuáles son los productos o servicios que se ofrecerá?

- Plátano en ciento (100 unidades, limpio y calificado.
- Cacao en quintal
- Café en quintal
- Caña de Azúcar
- Ñame
- Otoe
- Yuca
- Maíz

4.2. Características distintivas ante la competencia:

Productos de buen tamaño, calidad ya que será orgánico.

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

En base en los costos de producción, la calidad del producto con prácticas de pos cosecha y los precios de mercado, se estableció en los precios de los productos.

**CUADRO 2
ESTIMACIÓN DE PRECIOS**

RUBROS	UNIDAD	PRECIO
Café	QQ	150.00
Cacao	QQ	180.00
Plátano	Cientos	30.00
Caña de azúcar	QQ	1.00
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 Cuáles son los elementos que diferencian sus productos o servicios de los que ofrece la competencia?

**CUADRO 3
ELEMENTOS DIFERENCIADORES**

PRODUCTOS	ELEMENTOS DIFERENCIADORES
Café, cacao	Su calidad tradicional y orgánico
Frutales, verduras	Su calidad tradicional y orgánico

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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

Para las ventas tomamos en cuenta el mercado local, transportistas que surten los mercados de abastos, los comercios como restaurantes en la Comarca.

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

**CUADRO 4
PERFIL DE SUS CLIENTES**

PRODUCTO	QUIEN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	COMO LLEVAR A LOS CLIENTES	NIVEL DE INGRESO
Plátanos, café, cacao	Intermediario	Empresa	Varganfub, Nargana y alrededores	Contacto directo	Alto
Verduras, plátano, café, cacao, frutales	Sin intermediarios	Las familias	Varganfub, Nargana y alrededores	Contacto directo	Bajo

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	
Servicio al cliente	Productos en sacados
Proveedores	Locales
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 6
IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA**

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	UBICACIÓN
Producto con tecnología convencional. Productores independientes.	En toda la Comarca, vendedores foráneos.
Intermediarios foráneos.	Generalmente de la provincia de Panamá.

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: Productores Individuales.

**CUADRO 7
ESTRATEGIA DE MERCADO**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios Bajos
Producto	Volúmenes de producto.
Punto de venta y canales de distribución	Mercados de intermediarios
Publicidad	No hay
Servicio al cliente	Transporte
Proveedores	Empresas distribuidoras de insumos
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes.

4.9 Proveedores.

CUADRO 8
IDENTIFICACIÓN DE LOS PROVEEDORES

NOMBRE DEL PROVEEDOR	DIRECCIÓN, TELÉFONO, CORREO	INSUMO O SERVICIO QUE SUMINISTRARA	COSTO	TIPO DE PAGO
Empresas Melo	Panamá	Semillas	0.70	Contado
La comunidad	Local	Materiales e insumos naturales		Contado

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5. PLAN DE OPERACIÓN

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

Planificación, compra de semillas, limpieza de terreno, por 4 días con 40 personas diarias.

Preparación y acondicionamiento de la semilla, preparación o acondicionamiento del terreno, manejo de plantaciones, el cuidado del producto por el personal y cosecha, la limpieza del producto.

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

Manual, en el uso de abono orgánico, siembra en sistema de callejones y sistemas de cultivos asociados con sombra temporal y permanente.

Se emplearán prácticas de conservación de suelos.

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

La parcela es accesible de manera permanente de agua. Cuenta con permisos comercial y de salud.

Requiere agua, asistencia técnica.

5.4 Que recurso requiere el proyecto:

El terreno, mano de obra, herramienta, pala, coa, carretilla, azadón y materiales locales.

5.5 Que recurso requiere el proyecto:

Tierra, equipo, herramientas, fuentes de agua, mano de obra, materiales, y los insumos

5.6 Con que recurso cuenta el proyecto:

Con oficina, terreno, transporte.

5.7 Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones

Tener una organización o grupo técnico, mano de obra.

CUADRO 9

RECURSO HUMANO DE COORDINACIÓN

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE O EVENTUAL)	CANT.
Administración	Administrador	1
Contabilidad	Contador	1
Asistencia técnicas	Técnico de campo	1
Producción	Coordinador	1
Comercialización	Coordinador	1
Total		5

Fuente: Con base a la información de los participantes.

En cuanto al personal de campo para las operaciones de producción el bance es el siguiente.

**CUADRO 10
MANO DE OBRA PARA LA PRODUCCIÓN
(EN JORNALES)**

ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Total				2,196.00
Limpieza de terreno	Jornales	27	8.00	216.00
Trazado y estaquillado	Jornales	6	8.00	48.00
Pelar y revisar semilla	Jornales	18	8.00	144.00
Distribución de semilla en el campo	Jornales	6	8.00	48.00
Hacer hoyos	Jornales	42	8.00	336.00
Siembra y fertilización	Jornales	27	8.00	216.00
Resiembra	Jornales	3	8.00	24.00
Aplicación de insecticidas	Jornales	18	8.00	144.00
Aplicación de fertilizantes	Jornales	6	8.00	48.00
Rodajeo (3 ciclos)	Jornales	18	8.00	144.00
Limpieza (5 ciclos)	Jornales	18	8.00	144.00
Deshije (6 ciclos)	Jornales	30	8.00	240.00
Deshoje	Jornales	12	8.00	96.00
Control de hierbas	Jornales	6	8.00	48.00
Cosecha	Jornales	30	10.00	300.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.8 Requerimiento de insumos y materiales:

**CUADRO 11
INSUMOS Y MATERIALES**

MATERIAL / INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Insumos				6,537.00
Semillas	Cepas	6000	0.75	4,200.00
Bocachi	Quintales	18	45.00	810.00
Abonos orgánicos	Quintales	12	48.00	576.00
Herbicidas naturales	Litros	3	17.00	51.00
Insecticida	Litro	30	30.00	900.00
TOTAL				

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.9 Balance de instalación, equipo y herramienta

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

**CUADRO 12
PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Total 4				1,735.00
Bomba de fumigación	Unidad	1	700	700.00
Palas de mano	Unidad	10	11.00	110.00
Carretillas	Unidad	10	75.00	750.00
Machetes	Unidad	5	10.00	50.00
Palas coas	Unidad	5	15.00	75.00
Coas	Unidad	5	10.00	50.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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

CUADRO 13
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN
(SUPERFICIE EN HECTÁREAS Y PRODUCCIÓN ESPERADA)

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO					
	1		2		3	
	HAS	PROD	HAS	PROD	HAS	PROD
Café	1		1	18	1	20
Cacao	1	12	1	15	1	20
Plátano	1	300	1	350	1	400
Caña de azúcar	.15	180	.15	180	.15	225
Ñame	1	180	1	200	1	250
Otoe	1	200	1	200	1	250
Yuca	1	300	1	325	1	350
Maíz	1	35	1	35	1	35

Fuente: Con base a la información de los participantes.

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

La misión del proyecto es brindar de manera permanente en cantidad y calidad para satisfacer las necesidades, de alimentación, de la población.

6.2. ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Comercializar productos de calidad en toda la Comarca y en Panamá.

Ser una organización líder en la producción y comercialización a nivel nacional.

6.3. Valores del proyecto.

Responsabilidad – ser responsable, honestidad- ser honesto, puntualidad –ser puntual, respeto – ser respetuoso con los compañeros, solidaridad - ser solidario con los compañeros.

6.4 Estructura organizativa.

El nivel operativo es decir para las operaciones del plan de negocio se administrara en base a las siguientes unidades de trabajo y coordinación.

La administración. Tiene como función principal coordinar todas las operaciones de la producción y venta; así como informar permanentemente a la junta directiva de los avances y problemas en ella ejecución de las operaciones. Este cargo será ocupado por el presidente de la junta directiva.

Unidad de Finanzas.

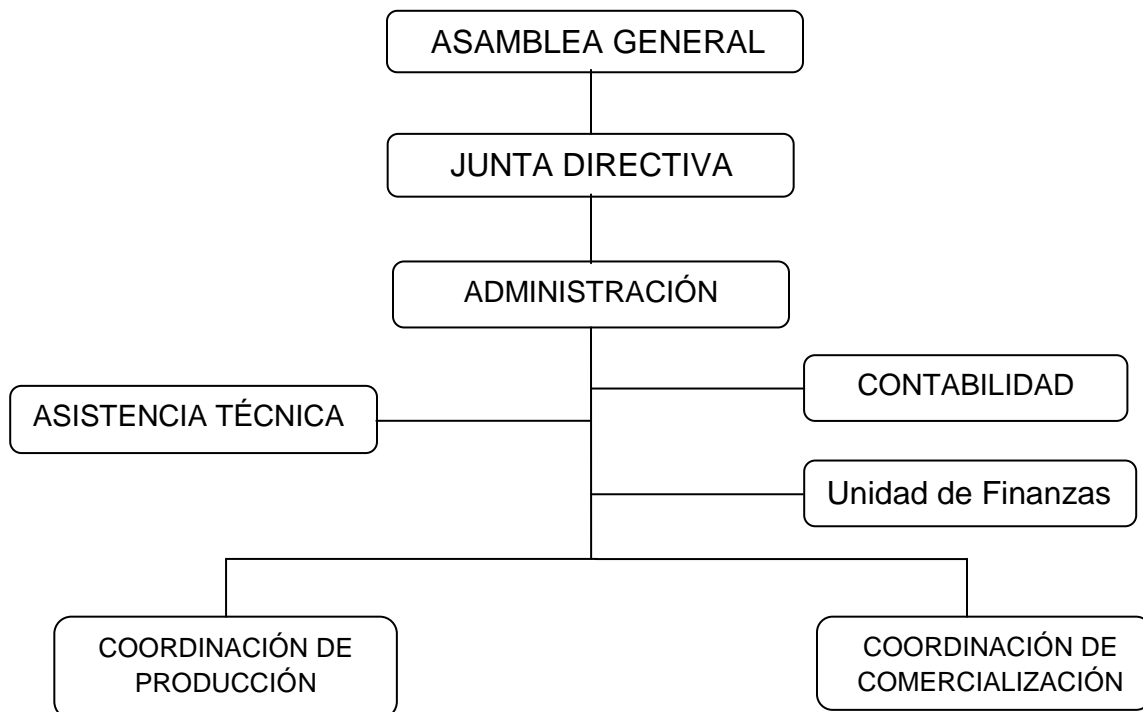
La unidad de manejo de las finanzas es el encargado de llevar el control de contabilidad de ingresos y gastos que se efectúa en el proyecto. Estará bajo la responsabilidad del secretario de finanzas.

Coordinación de producción Será el responsable de velar por para que la producción se mantenga en buen estado para lograr una buena producción. Este puesto lo ocupara el secretario de producción de la junta directiva.

Coordinador de comercialización

Sera el responsable de coordinar las distintas tareas de venta de la producción de la organización y estará bajo la responsabilidad de un directivo de la junta directiva asignado.

ESTRUCTURA ORGÁNICA



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.

Los ingresos del plan de negocios responden a esfuerzo definido en el programa de producción, es decir los resultados o rendimientos de las 3 has de plátano que cultivaran los productores asociados. En ese sentido se espera una producción de 120,000 unidades de plátanos, a un precio estimado en 0.20 cada una. La producción se organizará para que salga de manera escalonada por hectárea

**CUADRO 14
INGRESOS POR VENTAS DEL PRIMER AÑO**

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Café											0.00		0.00
Cacao											1,080.00	1,080.00	2,160.00
Plátano											4,500.00	4,500.00	9,000.00
Caña de azúcar												180.00	180.00
Ñame											3,150.00	3,150.00	6,300.00
Otoe										3,000.00	3,000.00		6,000.00
Yuca											600.00	600.00	1,200.00
Maíz								350.00	350.00				700.00
													25,540.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

**CUADRO 15
INGRESOS POR VENTAS EN CINCO AÑO**

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO				
	1	2	3	4	5
Total	25,540.00	30,280.00	32,980.00	32,980.00	32,980.00
Café	0.00	2,700.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Cacao	2,160.00	2,700.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Plátano	9,000.00	10,500.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Caña de azúcar	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Ñame	6,300.00	6,300.00	6,300.00	6,300.00	6,300.00
Otoe	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Yuca	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Maíz	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2 Costo del plan de Negocio.

Los costos del plan de negocios lo representan los costos de producción, los costos administrativos y de venta y los costos de inversiones.

7.2.1 Costo de producción

Los costos de producción en conceptos de insumos, mano de obra, otros gastos se establecieron por año, por lo tanto para el desarrollo del programa, o sea diez (10 hectáreas), se estima un costo en el primer año de 14,014.47

CUADRO 16
COSTOS TOTALES ANUALES DE PRODUCCIÓN (POR CINCO AÑOS)

RUBRO	1	2	3	4	5
Total	14,014.47	13,815.75	13,851.25	13,851.25	13,851.25
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
Caña de azúcar	228.75	228.75	228.75	228.75	228.75
Ñame	3,192.50	3,192.50	3,192.50	3,192.50	3,192.50
Otoe	3,421.50	3,421.50	3,421.50	3,421.50	3,421.50
Yuca	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00
Maíz	858.50	858.50	858.50	858.50	858.50

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

Los gastos administrativos y de ventas para el funcionamiento de la cooperativa y algún esfuerzo de venta, lo hemos estimados en un 10% de los ingresos por venta y para su implementación presentamos el siguiente presupuesto.

CUADRO 17
GASTOS POR CINCO AÑO

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
Total			2,554.00
Servicios profesionales	Mes	80.00	960.00
Supervisión técnica	Mes	40.00	480.00
Dietas	Mes	45.00	540.00
Movilización	Mes	15.00	180.00
Papelería	Mes	10.00	120.00
Comunicación	Mes	15.00	180.00
Torso	Mes	94.00	94.00

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 18
INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS
SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	3,160.00	2,642.00	518.00
Terrenos y instalaciones Fuentes: Participantes del taller			
	1,300.00	950.00	350.00
Terrenos	300.00	0.00	300.00
Installation de campo	1,000.00	950.00	50.00
Equipos	1,400.00	1,260.00	140.00
Bomba de fumigar	1,400.00	1,260.00	140.00
Herramientas	460.00	432.00	28.00
carretillas	280.00	252.00	28.00
palas	40.00	40.00	0.00
Pala coas	60.00	60.00	0.00
Coas	40.00	40.00	0.00
Machetes	40.00	40.00	0.00

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 los requerimos previo a la puesta en operación del negocio. O sea tenemos que tener esos recursos antes de poner en marcha el plan de negocios.

**CUADRO 19
INVERSIÓN DIFERIDA**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,247.28	1,577.07	670.21
Capacitación	750.00	675.00	75.00
Apertura y tramite de cuenta bancaria	497.28		497.28
Asistencia de mercado	500.00	450.00	50.00
Fortalecimiento administrativo	500.00	452.07	47.93

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 60% de los costos de producción para el primer año de los cultivos permanentes y anuales, con un 40 % aportado en mano de obra por el grupo.

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

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	14,014.47	8,408.68	5,605.79
Café	1,162.72	697.63	465.09
Cacao	778.00	466.80	311.20
Plátano	3,092.50	1,855.50	1,237.00
Caña de azúcar	228.75	137.25	91.50
Ñame	3,192.50	1,915.50	1,277.00
Otoe	3,421.50	2,052.90	1,368.60
Yuca	1,280.00	768.00	512.00
Maíz	858.50	515.10	343.40

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 19,421.75

**CUADRO 21
RESUMEN DE LA INVERSIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APARTADO
Total	19,421.75	12,627.75	6,794.00
Inversion Fija	3,160.00	2,642.00	518.00
Capital de trabajo	14,014.47	8,408.68	5,605.79
diferidos	2,247.28	1,577.07	670.21

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.3 Gastos financieros

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de 12,627.75 solicitado y con las siguientes condiciones:

Monto	12627.75	
Tasa Inters	0.08	anual
Pazo	5	años

**CUADRO 22
SERVICIO DE LA DEUDA**

PERÍODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	12,627.75	1,010.22	2,525.55	3,535.77	10,102.20
2	10,102.20	808.18	2,525.55	3,333.73	7,576.65
3	7,576.65	606.13	2,525.55	3,131.68	5,051.10
4	5,051.10	404.09	2,525.55	2,929.64	2,525.55
5	2,525.55	202.04	2,525.55	2,727.59	0.00

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

CUADRO 23
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGO
DEL PLAN DE NEGOCIO

DETALLE	PERÍODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Café	0.00	2,700.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Cacao	2,160.00	2,700.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Plátano	9,000.00	10,500.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
Caña de azúcar	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
Ñame	6,300.00	6,300.00	6,300.00	6,300.00	6,300.00
Otoe	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
Yuca	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00
Maíz	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00
a. Total de Ingresos	25,540.00	30,280.00	32,980.00	32,980.00	32,980.00
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
Caña de azúcar	228.75	228.75	228.75	228.75	228.75
Ñame	3,192.50	3,192.50	3,192.50	3,192.50	3,192.50
Otoe	3,421.50	3,421.50	3,421.50	3,421.50	3,421.50
Yuca	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00	1,280.00
Maíz	858.50	858.50	858.50	858.50	858.50
b. Total Costo	14,014.47	13,815.75	13,851.25	13,851.25	13,851.25
c. Gastos Administrativos y Ventas	2,554.00	3,028.00	3,298.00	3,298.00	3,298.00
d. Letra del Banco	3,535.77	3,333.73	3,131.68	2,929.64	2,727.59
e. Flujo Neto e=a-b-c-d	5,435.76	10,102.52	12,699.07	12,901.11	13,103.16

Fuente: Con base a la información de los participantes.