



PLAN DE NEGOCIO

**ESTABLECIMIENTO DE SISTEMAS
AGROFORESTALES Y REFORESTACIÓN DE
FUENTES DE AGUA**



**JUNTA ADMINISTRADORA DE ACUEDUCTO
RURAL DE LAS LAJAS**

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA HERRERA
DISTRITO DE LAS MINAS
CORREGIMIENTO LEONES
COMUNIDAD LAS LAJAS**

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

La Junta Administradora de Acueducto Rural de Las Lajas, ubicado en la provincia de Herrera, distrito Las Minas, corregimiento Leones, comunidad Las Lajas, está presentando un plan de negocios para el “Establecimiento de Sistemas Agroforestales y reforestación de fuentes de agua”. Este plan incluye la producción de treinta y siete punto veinticinco (37.25 hectáreas de las cuales 6.25 hectáreas son para reforestación con especies frutales y maderables y 31.25 hectáreas para un sistema agroforestal), de café y cacao en asociación con plátano como sombra temporal, frutales y maderables como sombra permanente, en la que participan 25 asociados, con un promedio de alrededor de media hectárea por asociado.

El plan incluye las actividades de producción de plátanos, incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, y abonos orgánicos) y técnicas para mejorar la calidad del producto con limpieza y seleccionado con propiedades orgánicas.

El plan de negocio ha identificado mercados potenciales que compran el producto en unidades, tales como la Cooperativa Juan XXIII y otros comercios en la ruta Las Minas, Ocu, Santiago de Veraguas. Con esta calidad de producto y con los compradores identificados se ha estimado un precio de venta de B/.0.20 por unidad de plátano y B/. 150.00 en el caso del café.

Para la gestión del Plan se requiere una unidad administrativa integrada por un administrador, un 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/ 38,681.25, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 29,931.25, lo que representa el 77 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos por B/ 67,330.00 y costos y gastos por B/. 44,701.24, manera una un saldo positivo anual de B/. 22,628.31.

Este proyecto es recomendable porque muestra suficiente capacidad de pago para atender los financieros y los requerimientos de mercado, técnicos y principalmente ambientales.

1. PRESENTACIÓN- DE PLAN DE NEGOCIO.

Nombre del negocio: “Establecimiento de Sistema Agroforestales y reforestación de fuentes de agua”.

Nombre del Socio Estratégico. Martina Cruz

No. de cédula: 6-75-218.

Nombre del Socio Estratégico.

No. de cédula:

Nombre de la organización que representa

Junta Administradora de Acueducto Rural de Las Lajas.

Sector productivo Artesanal.

Provincia / Comarca Herrera.

Distrito Las Minas.

Corregimiento Leones.

Comunidad La Torre.

Contactos.

Nombre Martina Cruz

Cargo Vice Presidenta

Tel. local:

Tel. celular: 65 74 92 56

Correo electrónico _____

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE.

2.1 Nombre de la organización.

Junta Administradora de Acueducto Rural de Las Lajas.2.2 Número de asociados Total. 25.Masculino. 19.Femenino. 6.

2.3 Tiene personería jurídica.

No _Si _XNúmero de la personería jurídica Resuelto No.956.Fecha 31 de diciembre de 2008

2.4 Cuenta con una oficina local.

Si X Ubicación _____

No _____

2.5 Actividades que realiza la organización

Generadora de ingreso (actualmente)

No tiene actividades generadoras de ingreso2.6 Número de beneficiarios indirectos 108.

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

NoEstaremos alquilados por corto plazo

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

CUADRO 1
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO

Actividad	Fuente	Monto	Condición

Fuente: Con base a la información de los participantes

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO.

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

“Establecimiento de Sistema Agroforestales y reforestación de fuentes de agua“

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Establecimiento de sistemas agroforestales que generen ingresos y contribuyan a mejorar el ambiente.

Reforestación de fuentes de agua.

Proporcionar talleres de fortalecimiento a los socios

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

Compra de plántones de plátano, insumo y materiales. Producción y mantenimiento de la plantación.

Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

Establecer 37.5 hectáreas en reforestación de fuentes hídricas y fincas agroforestales en terrenos distribuidos en 25 socios de la siguiente manera:

Reforestación 6.25 hectáreas fuentes de agua.

Harino 3,475, a una distancia de siembra de 3m x 3m.

Laurel 3450, a una distancia de siembra de 3m x 3m.

Marañón Curazao 750, a una distancia de siembra de 6m x 6m.

Guabo 750, a una distancia de siembra de 6m x 6m.

Sistemas Agroforestales 31.25 hectáreas.

Naranja 500 plántones, a una distancia de siembra de 6m x 6m.

Aguacate 375 plántones, a una distancia de siembra de 10m x 10m.

Pixbae 375 plántones, a una distancia de siembra de 10m x 10m.

Guanábano 500 plántones, a una distancia de siembra de 6m x 6m.

Plátano 390,625 cepas, a una distancia de siembra de 4m x 4m.

Cacao 140,625 plántones, a una distancia de siembra de 4m x 4m.

Café 10,000plantones, a una distancia de siembra de 4m x 4m.

Se le entregara a cada socio un (1) tanque de biol de 5 galones como repelente y 10 quintales de abono bocashi haciendo un total de 25 tanques de bio y 250 quintales de abono orgánico, adicional un monto de B/.100.00 en gastos administrativos bancarios.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

Las Lajas corregimiento, Leones Distrito Las Minas.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

El Tiempo para producir 1 año.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Comercializar y ganar ingresos, mejorar los ingresos económicos tiene un buen mercado. Se tiene la experiencia de la siembra de plátano y hay asistencia técnica del MIDA

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

Con terreno y mano de obra.

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

Para Mejorar la alimentación y mejorar al ingreso económico estableciendo una fuente de ingresos estable.

3.9 Riesgos del proyecto.

Las vías y caminos de penetración, las 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?

- Establecer 37.5 hectáreas en reforestación de fuentes hídricas y fincas agroforestales en terrenos distribuidos en 25 socios de la siguiente manera:
- Reforestación 6.25 hectáreas fuentes de agua
- Sistemas Agroforestales 31.25 hectáreas

4.2 Características distintivas ante la competencia.

Un plátano que tiene buena calidad al madurarse. Tiene un sabor dulce y orgánico.

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

**CUADRO 2
PROCESO DE PRODUCCIÓN**

PRODUCTOS	PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO
Plátano unidad	0.20
Café	150.00
Naranja	4.00

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**

SERVICIOS	PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO
Servicio - Plátano	Su calidad tradicional y natural

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 las ventas locales, mercados de abasto, las cooperativas de consumo como la Juan XXIII y supermercados.

4.6 Perfil de sus clientes. Describir las características de los clientes a los cuáles va dirigido sus productos.

**CUADRO 4
CARACTERÍSTICA DEL CLIENTE**

PRODUCTO	CLIENTE	ACTOR	LOCALIZACIÓN	CANAL	INGRESO
Plátano	C. J XXIII	Empresa	Santiago de Veraguas	Directo a un comprador	Altos
Café	C. J XXIII	Empresa	Santiago de Veraguas	Directo a un comprador	Altos
Naranja	C. J XXIII	Empresa	Santiago de Veraguas	Directo a un comprador	Altos

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 5
ESTRATEGIA A UTILIZAR**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Más bajo precio cómodo
Producto	Buena calidad de plátano orgánicos
Punto de venta y canales de distribución	Directamente a la empresa
Publicidad	
Servicio al cliente	Entrega en la cooperativa
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 6
PERFIL DE SUS CLIENTES**

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	UBICACIÓN
Producto de plátano con tecnología convencional	En el resto del país, principalmente, Darién Tonosí y Chiriquí

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

**CUADRO 7
ESTRATEGIA DE MERCADO**

Nombre del Competidor uno: Productores Individuales

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 LE SUMINISTRARÁ	COSTO	TIPO DE PAGO
Empresas Moreno	Chitré-Herrera	Semillas	0.70	Contado
Empresas MELO		Insecticidas	25.50	Contado
		Abonos	44.00	Contado
		Ureas	42.00	Contado
		Herbicidas	17.00	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 semilla, preparación o acondicionamiento el manejo de plantaciones el cuidado del producto por el personal.

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

Planificación de siembra fertilización, fumigación, limpieza y cosecha

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

No aplica para la actividad de producción de plátano

5.4 ¿Qué recurso requiere el proyecto?

Tierras, agua, semillas de plátanos, abonos, herramientas, materiales, supervisión técnica,

5.5 Con qué recurso cuenta el proyecto.

Terrenos, fuentes de agua, Herramientas, y mano de obra.

5.6 Qué personal requiere el proyecto y en qué condiciones

Se requiere personal de trabajo para apoyar las actividades administrativas y de supervisión técnica del cultivo y la comercialización.

**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 se requiere:

- Administrador.
- Coordinador de finanzas.
- Coordinador de producción.
- Coordinador de comercialización.
- Personal para labores de campo.

Se requiere entre sus asociados y familiares un total de alrededor de 7300 jornales para implementar las operaciones (limpieza, siembra, aplicaciones de herbicidas entre otras) de producción de las 10 hectáreas de plátano prevista.

5.8 Requerimiento de insumos y materiales para el plan.

Entre los insumos y materiales para el desarrollo del plan tenemos: Plantones, abonos orgánicos, insecticidas naturales, bolsas, semillas, agua y servicios de transporte y carga.

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

**CUADRO 10
PROGRAMA DE PRODUCCION**

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Café (QQ)	136.36	181.82	272.73	272.73	272.73
Plátano(cientos)	2,344	3,125	3516	3516	3516
Naranja (cientos)	0	0	447.76	895.52	1,343.3
Cacao (QQ)	96.43	144.64	160.71	160.71	160.71

Fuente: Con base a la información de los participantes.

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Producir cuidando la tierra, cultivar productos agrícolas sanos para garantizar la alimentación permanente de nuestras familias y la sociedad.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

La visión del proyecto ser una organización moderna en la producción y distribución de productos agrícola atendiendo mercados nacionales y de exportación.

6.3 Valores del proyecto

Responsabilidad

Honestidad

Puntualidad

Respeto y solidaridad.

6.4 Estructura organizativa.

El nivel operativo es decir para las operaciones del plan de negocio se administrará 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.

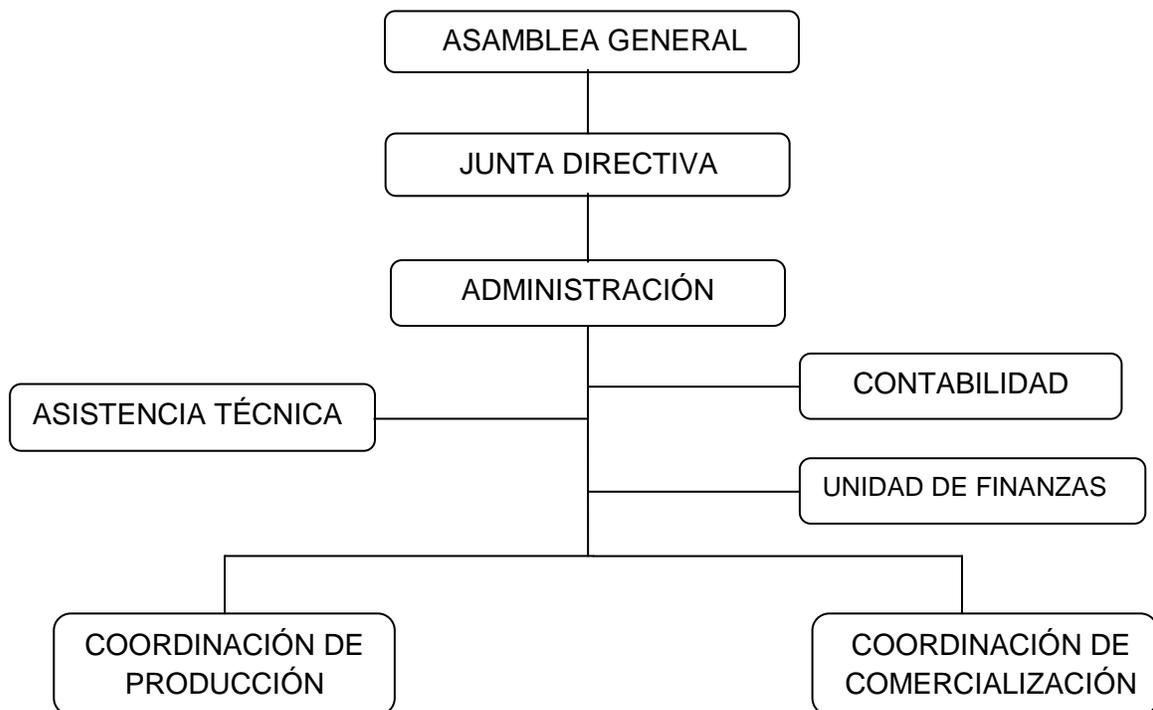
Unidad de Finanzas.

La unidad de manejo de las finanzas es la encargada de llevar el control de la 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 ocupará el secretario de producción de la junta directiva.

Coordinador de comercialización.

Será 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)

Nombre de los asociados

- | | |
|----------------------|---------------------|
| 1. Pedro Pimentel | 6. Andrea Pimentel |
| 2. José Pimentel | 7. Alcides Jaén |
| 3. Nicolás Pimentel | 8. Martina Cruz |
| 4. Neptalis Cruz | 9. Lucecita De León |
| 5. Catalina Pimentel | 10. Israel Jaén |

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 7.81 has de plátano que cultivarán los productores asociados, en ese sentido se espera una producción de 2,344 ciento de plátanos, a un precio estimado en B/. 20.00 cada una. La producción se organizará para que salga de manera escalonada por hectárea

**CUADRO 11
INGRESOS DEL NEGOCIO**

DESCRIPCIÓN	PERIODO ANUAL				
	1	2	3	4	5
Total	67,329.55	89,772.73	113,012.64	114,803.68	116,594.73
Café	20,454.55	27,272.73	40,909.09	40,909.09	40,909.09
Plátano	46,875.00	62,500.00	70,312.50	70,312.50	70,312.50
Naranja	0.00	0.00	1,791.04	3,582.09	5,373.13

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.

**CUADRO 12
COSTOS TOTALES DE PRODUCCION
(POR RUBRO Y POR AÑO)**

RUBRO	1	2	3	4	5
Total	32,730.00	32,730.00	32,730.00	32,730.00	32,730.00
Café	25,870.00	25,870.00	25,870.00	25,870.00	25,870.00
Reforestación	6,860.00	6,860.00	6,860.00	6,860.00	6,860.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

Describir los costos de administración del negocio y los costos de comercialización.

7.2.3 Inversiones del plan de negocios.

Las inversiones se clasifican en fijas, Diferidas, y Capital de Trabajo. Se estima de manera total y según fuente de financiamiento.

7.2.3.1 Inversiones Fijas ¿Con qué cuenta la Empresa?

CUADRO 13
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				3,068.00
Equipos				2,800.00
Bomba de fumigar	Unidad	4	700.00	2,800.00
Herramienta	Unidad			268.00
Carretillas	Unidad	2	70.00	140.00
Regaderasmanuales	Unidad	2	8.00	16.00
Mangueras	Unidad	2	25.00	50.00
Tanques	Unidad	2	6.00	12.00
Palas	Unidad	2	10.00	20.00
Palacoas	Unidad	2	15.00	30.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

¿Que necesita la empresa o qué no tiene?

CUADRO 14
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS (SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO)

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	3,068.00	2,594.40	4,73.60
Equipos	2,800.00	2,380.00	420.00
Bomba de fumigar	2,800.00	2,380.00	420.00
Herramientas	268.00	214.40	53.60
Carretillas	140.00	112.00	28.00
Regaderas manuales	16.00	12.80	3.20
Rociadores	50.00	40.00	10.00
Mangueras	12.00	9.60	2.40
Palas	20.00	16.00	4.00
Palacoas	30.00	24.00	6.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.3.2 Inversiones Diferidas.

CUADRO 15
INVERSIONES DIFERIDAS

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,883.25	2,181.85	701.40
Capacitación	1,200.00	1,080.00	120.00
Trámite de cuenta bancaria	500.00	100.00	400.00
Asistencia de mercado	1,183.25	1,001.85	181.40

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

CUADRO 16
CAPITAL DE TRABAJO PARA PRODUCTORES

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	32,730.00	25,155.00	7,575.00
Café	25,870.00	20,696.00	5,174.00
Reforestación	6,860.00	4,459.00	2,401.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.4 El resumen de la inversión total del plan de negocio

**CUADRO 17
RESUMEN DE LAS INVERSIONES**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	38,681.25	29,931.25	8,750.00
Inversión Fija	3,068.00	2,594.40	473.60
Capital de trabajo	32,730.00	25,155.00	7,575.00
Diferido	2,883.25	2,181.85	701.40

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.3. Gastos financieros.

Los gastos financieros se establecieron en base a las condiciones de financiamiento local, para poder también evaluar la capacidad de pago de un financiamiento.

MONTO	29,931.25
TASA INTERÉS	0.02 anual
PLAZO	5 años

**CUADRO 18
SERVICIO DE LA DEUDA**

PERÍODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO FINAL
1	29,931.25	598.63	5,986.25	6,584.88	23,945.00
2	23,945.00	478.90	5,986.25	6,465.15	17,958.75
3	17,958.75	359.18	5,986.25	6,345.43	11,972.50
4	11,972.50	239.45	5,986.25	6,225.70	5,986.25
5	5,986.25	119.73	5,986.25	6,105.98	0.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.4 Gastos administrativos y de venta.

Los gastos administrativos y de venta representan cerca del 10% de los ingresos por venta y alcanzaron para el primer año B/. 5,386.36.

CUADRO 19
ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
Total			5,386.36
Asistencia técnica	Mes	125.00	1,500.00
Servicios contables	Mes	90.00	1,080.00
Dietas	Mes	80.00	960.00
Movilización	Mes	80.00	960.00
Papelería	Mes	20.00	240.00
Comunicación	Mes	50.0	600.00
Otros	Mes	46.36	46.36

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.5 Flujo de caja proyectada a 5 años.

El flujo de caja como relación de ingresos producto de la venta de plátanos por unidad, menos los desembolsos costos para la producción, un presupuesto para apoyar la administración y venta, así como el desembolso de la letra de financiamiento (capital más interés), el resultado es positivo o sea B/22,628.31 para el primer año, cual muestra que este plan de negocio tiene suficiente capacidad de pago y por lo tanto es conveniente su financiamiento e implementación.

CUADRO 20
FLUJO DE CAJA PROYECTADA

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Café	20,454.55	27,272.73	40,909.09	40,909.09	40,909.09
Plátano	46,875.00	62,500.00	70,312.50	70,312.50	70,312.50
Naranja	0.00	0.00	1,791.04	3,582.09	5,373.13
A. TOTAL DE INGRESOS	67,330.00	89,773.00	113,013.00	114,804.00	116,595.00
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Café	25,870.00	25,870.00	25,870.00	25,870.00	25,870.00
Reforestación	6,860.00	6,860.00	6,860.00	6,860.00	6,860.00
B. TOTAL COSTO	32,730.00	32,730.00	32,730.00	32,730.00	32,730.00
C. GASTOS ADMITIVOS Y VENTAS	5,386.36	7,181.82	9,041.01	9,184.29	9,327.58
D. LETRA DEL BANCO	6,585.00	6465	6,345	6,225.70	6105.98
E. FLUJO NETO E=A-B-C-D	22,628.31	43,395.76	64,896.20	66,663.69	68,431.17

Fuente: Con base a la información de los participantes.