



PLAN DE NEGOCIO

DESARROLLOS DE FINCAS INTEGRALES



COMITÉ COMUNITARIO DE DESARROLLO SOSTENIBLE DE LAS DELICIAS

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA COCLÉ
DISTRITO DE LA PINTADA
CORREGIMIENTO PIEDRAS GORDAS
COMUNIDAD LAS DELICIAS**

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

El Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible de Las Delicias, ubicado en la provincia de Coclé, distrito de La Pintada, corregimiento Piedra Gordas, comunidad de Las Delicias, está presentando un plan de negocios para el “Desarrollo de Fincas Integrales”. Este Plan incluye la producción de 9.25 hectáreas en una combinación de productos anuales (maíz, poroto, ñame, plátano) y permanentes (Café y naranja), en la que incluye un total de 20 asociados que participan activamente del comité, y forman parte de 54 beneficiarios indirectos.

Los asociados tiene experiencia de comercialización de sus productos, principalmente en finca, por medio de intermediarios, sin embargo con la formulación de este plan de negocio han identificados posibilidades concretas con empresas comercializadoras de materia prima para sus productos finales, tal es el caso, de empresa de Café Duran y Panamá Front; así como mecanismos para colocar sus productos anuales en el mercado local con prácticas de limpieza, secado y empaque.

Las operaciones del plan de negocio implican el establecimiento de un sistema agroforestal basado en la combinación de actividades anuales (poroto, maíz, plátanos) con actividades permanentes tales como (café, y naranjas). La tecnología es de baja densidad, incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, y abonos orgánicos) y técnicas para mejorar la calidad del producto con secado solar y limpieza y clasificación manual.

Para la administración se requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, producción, como una unidad para el manejo de los aspectos financieros y una unidad para reforzar el proceso de comercialización.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/ 19,959.70, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 17,999.70, lo que representa el 90.1 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos por B/40,213.28 y costos de B/ 22,574.76, gastos de administración de B/. 3,217.06 y letra de financiamiento por B/3,959.93 y de esta manera se generan un excedente de B/10,461.52.

Con los criterios establecidos este proyecto es recomendable por mostrar suficiente capacidad de pago y atender los requerimientos de mercado, técnicos y principalmente ambientales.

I. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Nombre del negocio Desarrollos de Fincas Integrales.

Nombre del Socio Estratégico: Pedro García González.

No. de cédula: 2-721-1848.

Nombre del Socio Estratégico.

No. de cédula:

Nombre de la organización que representa:

Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible de Las Delicias

Clase de Inversión Negocio Ambiental.

Provincia / Comarca Coclé.

Distrito La Pintada.

Corregimiento Piedras Rojas.

Comunidad Las Delicias.

Contactos:

Nombre Pedro García.

Tel. local:

Celular: 64766156.

Correo electrónico _____.

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE.

2.1. Nombre de la organización.

Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible Las Delicias.

2.2. Número de asociados: Total 20.

Masculino. 12.

Femenino. 8.

2.3. Tiene personería jurídica.

No __.

Si X.

Número de la personería jurídica Escritura # 3036, Ficha # 21794, Doc.Redí # 754985.

Fecha 2003.

2.4. Cuenta con una oficina local

Si X Ubicación _____

No __.

2.5. Actividades que realiza la organización.

Producción Agroforestal (actualmente).

2.6. Número de beneficiarios indirectos. 54.

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

La organización no cuenta con instalaciones, solo posee un lote de 950 metros cuadrados y cada socio cuenta con terreno propio de 0.5 hectáreas en adelante.

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

**CUADRO 1
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO**

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN

3. INFORMACIÓN GENERAL.

3.1. Nombre del Plan de Negocio.

Desarrollos de Fincas Integrales.

3.2. Objetivo del plan de negocio.

Implementar cultivos agroforestales que generen ingresos, amplíen la producción y protejan el ambiente, con el fin de mejorar la calidad de vida de los socios y la comunidad.

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

Producción de diferentes rubros:

Siembra de 2,891 plántones **café** a una distancia de 4mts x 4mts. o sea una (1) hectárea de café,

Siembra de 2,891 semillas de **plátanos** a una distancia de 4mts x 4mts. o sea una(1) hectáreas de plátano.

Siembra de 1,285 plántones de **naranja** a una distancia 6mts x 6mts.

Siembra de 321 plántones de **cedro amargo** a una distancia 12mts x 12mts.

Siembra de 72 plántones de **laurel** a una distancia 8mts x 8mts.

Siembra de 72 plántones de **caoba** a una distancia 8mts x 8mts.

Siembra de 1,000 plántones de Espavè para reforestación en el fuentes de ríos y quebradas a una distancia de 8mts x 8mts.

Cultivo por callejones área de 1,000 mts.

Siembra de 5qq. de **maíz**, o sea catorce (14) hectáreas.

Siembra de 5qq **de poroto** o sea tres (3) hectáreas.

Siembra de 5qq **ñame** o sea una (1) hectárea.

Siembra de 144 estacas de **baló a** una distancia de 1mts x 6mts o sea una (1) hectárea de

Plantas medicinales.

Pequeños viveros de plantas medicinales satelitales (6 módulos) que produzcan 200 plantas medicinales cada uno, con la finalidad de no perder las especies en la comunidad por ser remedios caseros.

Elaboración de Lombricompost.

Producido por lombrices rojas california 4 kilos, se construirá 4 módulos será de 1 metro de ancho x 3 metros de largo y 30 centímetros de profundidad, a esta caja se le aplica los desechos de cocina, estiérco de vaca, después de 30 días las lombrices habrán de procesado el alimento, el cual debe ser extraído para el proceso de abonamiento, seguidamente se coloca nuevo alimento en las cajas para continuar con la producción sostenible.

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

En la comunidad de Las Delicias, corregimiento de Piedra Gorda, distrito de La Pintada.

3.5. Tiempo para el desarrollo de las actividades.

Existen actividades anuales (1 años) y cultivos de mediano plazo, el plan de negocios es para un periodo de cinco años.

3.6. Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Para mejorar el ambiente, además se cuenta con empresas que demandan estos productos con las que podemos llegar acuerdos comerciales y además esto genera fuentes de ingresos y trabajo (recursos económicos) para nuestras familias y la comunidad.

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

Herramientas, Terreno, Mano de Obra.

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

Busca mejorar el medio ambiente y generar ingresos económicos al socio y familias y la comunidad y una mejor educación medio ambiental.

3.9. Riesgos del proyecto.

Clima, enfermedades, plagas y mal manejo del cultivo.

4. ESTUDIO DEL MERCADO.

4.1. Descripción del producto o servicio:

¿Cuáles son los productos o servicios que se ofrecerá?

- Producto uno – Poroto.
- Producto dos – Maíz.
- Producto tres –Ñame.
- Producto cuatro – Naranja.
- Producto cinco – Plátano.
- Producto seis - Café Robusta.

4.2. Características distintivas ante la competencia.

Mayor volumen de producción, prácticas de procesamiento (caso del café en pepita y seco, la naranja límpida y clasificada,) y control de calidad. Así como instalaciones apropiadas para la protección de la cosecha y presentaciones.

4.3 Los precios estimados para sus productos o servicios en el mercado?

**CUADRO 2
PRECIOS DE MERCADO**

PRODUCTOS	PRECIO DE MERCADO
PROD-1Poroto	B/.1.00 lbs.
PROD-2Naranja	B/. 0.05 x unidad
PROD-3Maíz seco	B/. 0.50 lbs.
PROD-4Ñame	B/. 1.00 lbs
PROD-5Plátano	B/. 0. 30c/u
PROD-6Café	B/. 14.50 lata

Fuente: Con base a la información de los participantes

4.4. Los elementos que diferencian sus productos de los que ofrece la competencia?

**CUADRO 3
ELEMENTOS DIFERENCIADORES**

PRODUCTOS	ELEMENTOS DIFERENCIADORES
PROD-1 Maíz	Limpio y seco
PROD-2 Poroto	Limpio, clasificado y ensacado
PROD-3Plátano	Limpio y seleccionado
PROD-4Ñame	Limpio y ensacado
PROD-5Café	Limpio y seco
PROD-6Naranja	Clasificadas y ensacadas

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

Los clientes con los que vamos a comercializar nuestros productos son por una parte, las empresas y las familias de las comunidades.

- Las empresas requieren nuestros productos como materia prima para sus procesos de producción (café y naranja): Ambas empresas tanto la de café (DURAN) y naranja (PANAMÁ FRONT) son instituciones bien establecidas con volúmenes altos de comercialización, tanto para el mercado local como de exportación.
- Las familias de las comunidades y pequeños negocios con ingresos bajos y una compra fraccionada (en volúmenes bajos).

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

**CUADRO 4
CARACTERÍSTICAS DEL CLIENTE**

PRODUCTO	CLIENTE	ACTOR	LOCALIZACIÓN	CANAL	INGRESO
Naranjas	Panamá Front	Empresa	Garisin	Directo	Alto Ingresos
Café	Café Duran, Coclé y Zarati	Empresa	Penonomé	Directo	Alto Ingresos
Poroto	Comunidad	Familias	Las Delicias	Directo	Bajo Ingresos
Plátano	Comunidad	Familias	Las Delicias	Directo	Bajo Ingresos
Maíz	Kiosco	Familias	Las Delicias	Directo	Bajo Ingresos

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	Acuerdo de precio con las empresas caso de café y naranja Precios bajos por compra de volumen maíz, ñame y poroto
Producto	En el caso de Naranja y el café introducir prácticas de calidad para cumplir con los requerimiento de las empresas
Punto de venta y canales de distribución	Directo a las empresas compradoras(naranja y café) en mercado local directamente en la organización.
Publicidad	Rótulos en locales públicos, y la promoción de los propios socios
Servicio al cliente	Buena atención al cliente
Proveedores	Comprar volúmenes para reducir los costos de los insumos

Fuente: Con base a la información de los participantes.

4.8. Análisis de la Competencia.

La principal competencia la representa los productores independientes de la comunidad de Las Delicias, quienes cultivan y comercializan estos mismos rubros. En el caso del café y la naranja la competencia no es tan fuerte porque existe un alta precio de compra por las empresas y además existen otros compradores intermediarios y otras empresas compradoras.

La mayor presión es la colocación de los demás rubros (poroto, maíz seco, ñame) en el mercado local, por la competencia de los productores independiente y reducido números de consumidores de la comunidad.

4.8.1. Determinar su competencia y ubicación.

Como ya hemos señalado la principal competencia que tenemos son los productores independientes no organizados de la comunidad que producen prácticamente estos mismos rubros. En las Delicias existes alrededor de unos 15 productores entre pequeños y medianos.

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

Los productores independientes que es la principal competencia, comercializan su producción, principalmente a través de intermediarios y con las empresas compradoras de materias primas.

4.9. Proveedores.

Los principales proveedores de insumos agropecuarios son las empresas agro veterinarias, entre ellas, la compañía MELO ubicada en la ciudad de Penonomé. Todas sus compras son al contado. Los principales productos adquiri-

dos son. Semillas de maíz, abonos completos, ureas, herbicidas, insecticidas y herramientas y enseres agrícolas.

5. PLAN DE OPERACIÓN.

5.1. Proporcione una descripción general de las operaciones diaria para obtener el producto (Todo el procedimiento para obtener el producto).

Se desarrollaran sistemas agroforestales en 9.25 hectáreas de terreno propiedad de los socios, donde se utilizarán especies como el café que se plantará a una distancia de siembra de 4mts x 4mts y se utilizaran 2,891 plantones en su totalidad, a este se le incorpora sombra temporal con plátano que se sembrara a una distancia de siembra de 4mts x 4mt, donde se utilizarán 2,891 semillas de plátano, en esta misma parcela se plantará los cítricos a 6mts x 6mts para ello se necesitan 1,285 plantones de cítricos, los 321 árboles de cedro amargo que se plantará a una distancia de 12mts x 12mts proporcionándole sombra permanente al cultivo de café. Si bien es cierto que las cantidades por hectárea son mayores a las que se han anotado, esto se debe a que se esta haciendo un ordenamiento en las parcelas por lo que es necesario reducir la cantidad de plantones para no saturar el área.

En un área de 1,000 mts por parcela de los socios se implementará el cultivo en callejones para incorporar los rubros como el maíz, poroto y ñame, utilizándose 5 quintales de semilla por cada rubro, los cuales serán distribuidos a cada uno de ellos.

Las 144 estacas de balo se establecerán a una distancia de 1mts x 6mts permitiendo incorporar el maíz, poroto y ñame en distintas coas, también se plantara árboles maderables como laurel y caoba nacional a una distancia de siembra de 8mts x 8mts para lo que se necesitaría 15 árboles por parcela y en su totalidad 144 plantones; 72 de laurel y 72 de caoba nacional.

También se trabajan pequeños viveros de plantas medicinales satelitales (6 módulos), que produzcan 200 plantas medicinales cada uno, con la finalidad de no perder las especies, ya que las mismas son utilizadas por la comunidad para sus remedios caseros.

Por otra parte se reforestan captaciones de agua en el Cerro Agua con Espavé a una distancia de siembra de 8 mts en forma lineal para lo que se necesitan 1,000 plantones,

Elaboración de Lombricompost, este abono es producido por lombrices, sobre todo la roja californiana, que es la que más volumen de alimento procesa y además se reproduce más rápidamente. Para ello se iniciara con 4 kilos de lombrices, se construirán 4 módulos los cuales serán de 1 metro de ancho x 3 metros de largo y 30 centímetros de profundidad, a esta caja se le aplicara los

desechos de la cocina, estiércol de vaca, luego de 30 días las lombrices habrán procesado el alimento, el cual debe ser extraído para el proceso de abonamiento, seguidamente se colocara nuevo alimento en las cajas, para continuar con la producción.

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

Café y naranja: Practicas amigable con el ambiente, con la introducción abonos orgánicos.

Cultivos temporales (poroto, maíz, ñame, plátano). Siembra a chuzo escalonado (técnica de cero labranza), con prácticas orgánicas.

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

Para este plan de operación no se requiere de energía eléctrica, ni regulaciones sanitarias. El nivel de desechos sólidos es mínimo.

5.4. Proceso de producción.

A continuación presentamos el proceso de producción de los cultivos permanentes, en este caso, café y naranja y por otro lado los procesos de los cultivos anuales. En el caso de los cultivos permanentes las principales actividades son:

- Preparación de los viveros.
- Selección de terrenos.
- Limpieza y acondicionamiento.
- Siembra y abonamiento.
- Mantenimiento de plantación.
- Cosecha.

CUADRO 6
PROCESO DE PRODUCCIÓN DE CULTIVOS PERMANENTES

ETAPA/ OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	RECURSOS	MATERIA PRIMA/ INSUMOS
Selección del terreno para vivero	Inspección de alternativas para la ubicar el vivero		Mano de obra
Preparación de abonos orgánicos	Selección de semillas, Preparar el compost	Tanques, carretillas, palas, rastrillo, piquetas y palines.	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 palines.	Bolsas, mano de obra y tierra de aluvión, compost, semilla, pencas, 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, Palas y piquetas	Mano de obra
Siembra	La siembra y el abonamiento de los plantones	Coas, machetes, piquetas, palas	Plantones, 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

Fuente: Con base a la información de los participantes.

En el caso de los cultivos anuales las principales actividades son:

- Limpieza y acondicionamiento de terreno.
- Siembra y abonamiento.
- Mantenimiento de cultivo.
- Cosecha.

CUADRO 7
PROCESO DE PRODUCCION DE CULTIVOS ANUALES

ETAPA/ OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	INSUMOS Y MATERIALES
Preparación de abonos orgánicos	Selección de semillas, Preparar el compost	Tanques, carretillas, palas, rastrillo, piquetas y palines.	Materiales locales, mano de obra, sacos
Limpieza de terreno	Limpiar el terreno de malezas, para condicionar el terreno	Machetes, Palas y piquetas	Mano de obra
Selección de semillas	Adquirir la semilla certificada para la siembra		Semilla certificada o seleccionada
Siembra y abonamiento	La siembra y el abonamiento del cultivos	Coas, machetes, piquetas, palas	Mano de obra
Control de malezas	Seguimiento al crecimiento y desarrollo de malezas	Machetes	Abonos, mano de obra
Control de insecticida	Controlar las plagas	Bomba de mochilas	Mano de obra
Cosecha	Recolectar los frutos del cultivo de manera manual		Mano de obra

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.5. Qué recurso requiere el proyecto:

Cultivos permanentes: Tierra apropiada, pequeñas instalaciones, plantones, abonos orgánicos, insecticidas complementarios, agua, transporte, asistencia técnica.

Cultivos temporales: Semilla certificada, abonos orgánicos (Compost) Fertilizante complementarios, enseres de producción, entre otros.

5.6. Con qué recurso cuenta el proyecto.

La asociación dispone de mano de obra, herramientas, agua, cuenta con terreno o lote de 950 metros y algunas herramientas y enseres.

5.7. Qué personal requiere el proyecto y en qué condiciones.

**CUADRO 8
RECURSO HUMANO**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE O EVENTUAL)	CANTIDAD
Administrador	Eventual	1
Coordinador de producción	Eventual	1
Asistencia técnica	Eventual-MIDA	1
Unidad de comercialización	Eventual	1
Contabilidad	Servicios profesionales	1
Trabajadores de campo	Eventuales	1
Total		6

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.8. Requerimiento de insumos y materiales del proyecto.

**CUADRO 9
SEMILLAS Y PLANTONES**

MATERIAL O INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Total					13,150.00
Naranja	Unidad	Plantones	2,100	4.50	9,450.00
Café	Unidad	Plantones	2500	0.60	1,500.00
Plátano	Unidad	Plantones	2000	0.50	1,000.00
Poroto	Libras	Semilla	600	1.00	600.00
Name	Libras	Semilla	500	0.60	300.00
Maíz	Libras	Semilla	500	0.60	300.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

5.8 Balance de instalación, equipo y herramienta: Proporcione el número de instalaciones, equipo y herramientas que necesita en cada proceso.

CUADRO 10
BALANCE DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

DETALLE	UNIDAD	CANT.	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				2,708.00
Terrenos e instalaciones				1,000.00
Terreno vivero	m2	200	1.00	200.00
Rancho viveros	m2	20	40.00	800.00
Cajas para lombriz cultura	Unidad	8	5.00	40.00
Equipos				1,400.00
Bomba de fumigar	Unidad	2	700.00	1.400.00
Rociadores	Unidad	2	12.00	24.00
Herramientas				308.00
Carretillas	Unidad	2	70.00	140.00
Regaderas	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
Pala coas	Unidad	2	15.00	30.00
Coas	Unidad	2	10.00	20.00
Machetes	Unidad	2	10.00	20.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

CUADRO 11
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	PERÍODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Café asociado(plátano, cítricos y cedro) Latas	39.00	53.00	79.00	79.00	79.00
Naranja (cientos)	0.00	0.00	963.75	963.75	963.75
Plátano (cientos)	694	693.80	693.80	693.80	693.80
Name (QQ)	31.91	31.91	31.91	31.91	31.91
Poroto (QQ)	45.00	45.00	45.00	45.00	45.00
Maíz (QQ)	276.00	276.00	276.00	276.00	276.00
Lombriz compost (kilos)	64.00	128.00	192.00	192.00	192.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN.

6.1. ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Producir de manera permanente productos orgánicos en cantidad y calidad para beneficio de los asociados, la organización y la comunidad en general.

6.2. ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Ser una organización reconocida nacional e internacional como productora y comercializadora de productos orgánicos certificados de alta calidad.

6.3. Valores del proyecto.

Responsabilidad.

Honestidad.

Puntualidad.

Respeto.

Solidaridad.

6.4. Estructura organizativa.

Nivel directivo:

Asamblea General conformada por todos los asociados debidamente inscritos y quien es la entidad con la máxima autoridad de la organización. Tiene como una de sus responsabilidades escoger democráticamente a su junta directiva.

Junta directiva:

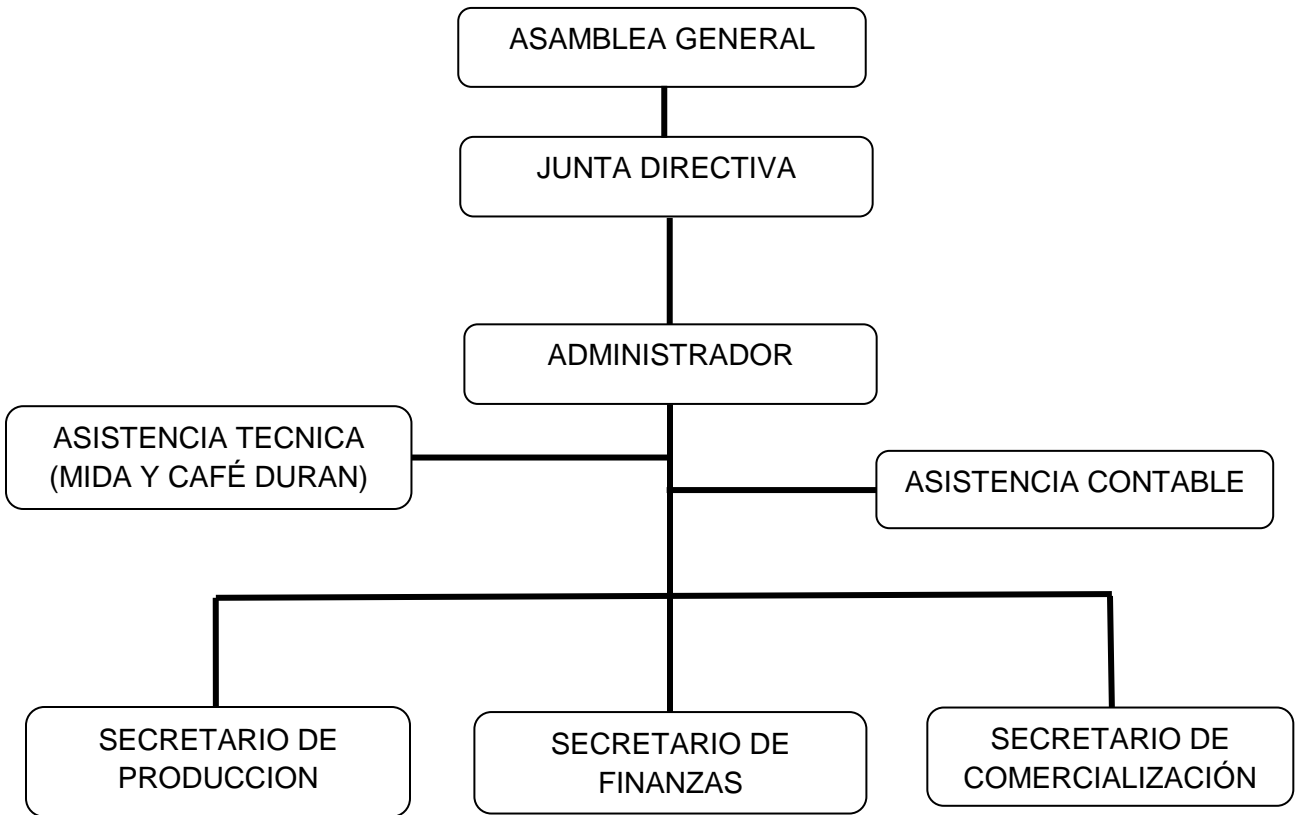
El Presidente: Es el encargado de supervisar el desenvolvimiento de los actividades operativas.

El Secretario de Finanzas: Es el que lleva el control de las finanzas.

Secretario de Producción: El encargado de producción será el responsable de velar por los procesos de producción.

Secretaria de Comercialización: Gestionar mercados para los productos y garantizar un suministro de productos permanentes a los clientes.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



6.5. Estructura jurídica (Incluir fecha de registro, dirección, nombre de los que la administran y cualquier otro aspecto legal). Personería Jurídica otorgado por el Ministerio de Desarrollo Agropecuario MIDA.

Nombre de los asociados:

1. Luis E Lorenzo.
2. Oneida Lorenzo.
3. Simón Martínez.
4. Erlan Guardia.
6. Ana Elicia Martínez.
7. María E Domínguez.
8. José A. Aguilar.
9. Ovidio Aguilar.
10. Macedonio Lorenzo.

7. ASPECTOS FINANCIERO.

7.1. Ingresos del plan de Negocio.

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

**CUADRO 12
INGRESOS DEL NEGOCIO**

(Por el período del Plan de Negocio)

DESCRIPCIÓN	PERÍODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Total	40,213.28	42,232.41	50,077.69	50,077.69	50,077.69
Café	5,913.41	7,884.55	11,826.82	11,826.82	11,826.82
Naranja	0.00	0.00	3,855.00	3,855.00	3,855.00
Plátano	24,284.40	24,284.40	24,284.40	24,284.40	24,284.40
Ñame	2,074.47	2,074.47	2,074.47	2,074.47	2,074.47
Poroto	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00
Maíz	4,968.00	4,968.00	4,968.00	4,968.00	4,968.00
Lombriz compost	48.00	96.00	144.00	144.00	144.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

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 los costos de producción proporcionado por el Ministerio de desarrollo agropecuario.

Los cultivos anuales se le establecieron en base a referencia del MIDA y de los asociados el siguiente resumen de su patrón de costo por hectárea.

CUADRO 13.
COSTOS TOTALES DE PRODUCCIÓN
(ANUAL POR RUBRO)

DESCRIPCIÓN	PERÍODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Total	22,574.76	12,974.70	12,835.66	12,835.66	12,835.66
Café	12,918.56	3,152.50	3,152.50	3,152.50	3,152.50
Ñame	266.65	266.65	127.61	127.61	127.61
Poroto	1,674.00	1,674.00	1,674.00	1,674.00	1,674.00
Maíz	5,171.55	5,171.55	5,171.55	5,171.55	5,171.55
Lombriz compost	564.00	484.00	484.00	484.00	484.00
Plantas medicinales	1,980.00	2,226.00	2,226.00	2,226.00	2,226.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.2.2. Gastos de Administración y Ventas.

Los gastos administrativos y de venta para el funcionamiento de la organización y algún esfuerzo de venta, los hemos estimado en un 8% de los ingresos por venta, para su implementación realizaremos un presupuesto.

CUADRO 14
ESTRUCTURA DE GASTOS ADMINISTRATIVOS

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
Total			3,217.06
Dietas	mes	100.00	1,200.00
Movilización	mes	52.00	624.00
Papelería	mes	52.00	624.00
Comunicación	mes	52.00	624.00
Otros	mes	145.06	145.06

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 15
ACTIVO FIJOS**

DETALLES	TOTAL	SOLIC.	APORTADO
TOTAL	2,708.00	2,508.00	200.00
Terrenos e instalaciones	1,000.00	800.00	200.00
Terrenos	200.00	0.00	200.00
Instalaciones de campo	800.00	800.00	0.00
Cajas de lombriz compost	40.00	40.00	0.00
Equipos	1,400.00	1,400.00	0.00
Bomba de fumigar	1,400.00	1,400.00	0.00
Rociadores	24.00	24.00	0.00
Herramientas	308.00	308.00	0.00
Carretillas	140.00	140.00	0.00
Regaderas manuales	16.00	16.00	0.00
Rociadores	50.00	50.00	0.00
Mangueras	12.00	12.00	0.00
Palas	20.00	20.00	0.00
Palas coas	30.00	30.00	0.00
Coas	20.00	20.00	0.00
Machetes	20.00	20.00	0.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

Según las fuentes de financiamiento para el plan de negocios la inversión fija se estimó en B/2,708.00.

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 16
INVERSIONES DIFERIDAS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	1,789.14	1,289.14	500.00
Capacitación	889.14	889.14	0.00
Apertura y trámite de cuenta	500.00	0.00	500.00
Asistencia de mercado	400.00	400.00	0.00

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 70% de los costos de producción para el primer año de los cultivos permanentes y anuales, con un 30 % aportado en mano de obra por el grupo.

**CUADRO 17
CAPITAL DE TRABAJO PARA PRODUCTORES**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	15,462.56	14,202.56	1,260.00
Café asociado (cítricos, maderables plátano)	12,918.56	11,885.08	1,033.49
Lombriz compost	564.00	476.08	87.91
Plantas medicinales	1,980.00	1,841.40	138.60

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 B/19,959.70.

**CUADRO 18
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	19,959.70	17,999.70	1,960.00
Inversión fija	2,708.00	2,508.00	200.00
Capital de trabajo	15,462.55	14,202.56	1,260.00
Diferidos	1,789.14	1,289.14	500.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.3. Gastos financieros.

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de B/17,999.70 solicitado y con las siguientes condiciones:

MONTO	17,999.70
TASA INTERÉS	0.02 Anual
PLAZO	5 Años

**CUADRO 19
SERVICIO DE LA DEUDA**

PERIODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	17,999.70	359.99	3,599.94	3,959.93	14,399.76
2	14,399.76	288.00	3,599.94	3,887.94	10,799.82
3	10,799.82	216.00	3,599.94	3,815.94	7,199.88
4	7,199.88	144.00	3,599.94	3,743.94	3,599.94
5	3,599.94	72.00	3,599.94	3,671.94	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.

El plan de negocio muestra resultados positivos, en términos que los ingresos generados tiene la capacidad de cubrir los costos de producción, los gastos administrativos y la letra del financiamiento, por lo que su saldo positivo de B/. 10,461.52.

Este resultado muestra que es plan de negocios tiene suficiente capacidad de pago, por lo que es recomendable su implementación, bajo los criterios expuestos.

CUADRO 20
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGO

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Café	5,913.41	7,884.55	11,826.82	11,826.82	11,826.82
Naranja	0.00	0.00	3,855.00	3,855.00	3,855.00
Plátano	24,284.40	24,284.40	24,284.40	24,284.40	24,284.40
Name	2,074.47	2,074.47	2,074.47	2,074.47	2,074.47
Poroto	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00	2,925.00
Maíz seco	4,968.00	4,968.00	4,968.00	4,968.00	4,968.00
Lombriz compost	48.00	96.00	144.00	144.00	144.00
A. TOTAL DE INGRESOS	40,213.28	42,232.41	50,077.69	50,077.69	50,077.69
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Café asociado con cítricos, made- rables y plátano	12,918.56	3,152.50	3,152.50	3,152.50	3,152.50
Name	266.65	266.65	266.65	266.65	266.65
Poroto	1,674.00	1,674.00	1,674.00	1,674.00	1,674.00
Maíz seco	5,171.55	5,171.55	5,171.55	5,171.55	5,171.55
Lombriz compost	564.00	484.00	484.00	484.00	484.00
Plantas medicinales	1,980.00	2,226.00	2,226.00	2,226.00	2,226.00
B. TOTAL DE COSTO	22,574.76	10,748.70	10,609.66	10,609.66	10,609.66
C. GASTOS ADMON Y VENTAS	3,217.06	4,223.24	5,007.77	5,007.77	5,077.77
D. LETRA DEL BANCO	3,959.93	3,887.94	3,815.94	3,743.94	3,671.94
F. FLUJO NETO E=A-B-C-D	10,461.52	23,372.53	30,644.32	30,716.32	30,788.32

Fuente: Con base a la información de los participantes.