



PLAN DE NEGOCIO

**ESTABLECIMIENTO DE SISTEMAS AMIGABLES CON
EL AMBIENTE**



JUNTA ADMINISTRADORA DE ACUEDUCTO RURAL

EL CASTILLO

UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA HERRERA
DISTRITO DE LAS MINAS
CORREGIMIENTO EL TORO
COMUNIDAD EL CASTILLO

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 El Castillo, ubicada en la provincia de Herrera, distrito de Las Minas, corregimiento de El Toro, comunidad El Castillo, está presentando un plan de negocios de inversiones ambientales para el “Establecimiento de Sistema amigables con el Ambiente“. Este Plan incluye la producción de cincuenta (50) hectáreas. (12.5 hectáreas para reforestación y 37.5 hectáreas para sistemas agroforestales).

El plan incluye las actividades de producción de café, cacao y plátanos, asociado con árboles maderables y frutales, como sombras permanentes e incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, y abonos orgánicos) y técnicas para mejorar la calidad del producto.

El plan de negocio ha identificado mercados potenciales que compran el producto en racimos, tales como transportistas locales y del distrito de Chitré de la provincia de Herrera, con esta calidad de producto y con los compradores identificados se ha estimado un precio de venta de B/. 20.00 el ciento.

Para la gestión del Plan se requiere una unidad administrativa integrada por un administrador, un técnico de campo, 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 los negocios permitan estructurar un personal profesional rentado.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/ 36,962.50, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 28,212.50, lo que representa el 76.32 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos por B/. 68,269.00; y costos y gastos por B/. 23,510.09, de esta relación obtenemos un saldo positivo anual de B/. 44,759.39

A este monto del proyecto tenemos que agregarle algunas medidas de reforzamiento ambiental producto que el proyecto tiene una categoría de neutro, como son un programa de reforestación en las fincas de los agricultores asociados, con árboles maderables de especies nativas y frutales, que implican la reforestación 12.5 hectáreas distribuidas entre los ríos Tebarios y Suay, Quebradas El Toro, El Castillo y Los Pozos y Ojos de Agua.

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

1. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS.

Nombre del negocio: Establecimiento de Sistema amigables con el Ambiente“.

Nombre del Socio Estratégico: Pacífico Pinto.

Cédula: 6-50-1115.

Nombre de la organización que representa.

Junta Administradora de Acueducto Rural El Castillo.

Sector productivo: Ambiental.

Rubro a producir: Café y cacao, plátanos asociado con árboles maderables y frutales.

Provincia / Comarca: Herrera.

Distrito de Las Minas.

Corregimiento de El Toro.

Comunidad de El Castillo.

Contacto: Porfirio Pinto.

Cargo de Secretario.

Tel. celular: 974 0018.

Correo electrónico _____.

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1 Nombre de la organización.

Junta Administradora de Acueductos Rurales El Castillo.

2.2 Número de asociados. Total 25.

Masculino: 21.

Femenino: 4.

2.3 Tiene personería jurídica. Si.

Número: 256 del 30 de abril del 2006.

Fecha: 24 de agosto del 2001.

2.4 Cuenta con una oficina o local.

Si —.

No X.

2.5 Actividades que realiza la organización.

Prácticas agrícolas y pecuarias.

2.6 Número de beneficiarios indirectos. 106.

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

No posee bienes ni terreno.

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

**CUADRO 1
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO**

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN
Producción Agroforestal	CBMAP	5,000 Plantones de plátano	Donación

Fuente: Con base a la información de los participantes.

3. INFORMACIÓN GENERAL

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Establecimiento de Sistema amigables con el Ambiente“.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Generar ingresos con la venta de cacao, café y plántanos, para su venta y para el consumo propio.

3.3 Actividades que va a realizar con el negocio.

Se establecerán con platones frutales, maderables, café, cacao y plátano. Siembra y abonamiento, manejo de cultivo, cosecha y acopio de productos, gestión del producto.

3.4 Dirección de dónde se van a desarrollar las actividades.

La actividad la va a realizar la Junta Administradora de Acueductos Rural del Castillo, del corregimiento del Toro de Las Minas.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

1 año para la ejecución de la inversión, con un periodo de operación de las inversiones ambientales de cinco año.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Comercialización del producto y generar ingresos que puede traer más beneficios a las familias y la comunidad.

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

Con terreno y con la mano de obra no calificada.

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

Mejorar los ingresos de las familias, mejorar la alimentación, mejorar el ambiente, reforestación de las fuentes de agua entre otros.

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?

➤ Producto uno Árboles maderables y frutales (Sombra permanente).

Café distancia de 4m x 4m - 7,500 plantones(300 plantones por cada socio).

Cacao distancia de 4m x 4m, - 5,000plantones (20 plantones).

Plátano distancia de 4m x 4m, - 12,500 cepas (Sombra Temporal).

Pixbae distancia de 10m x 10m - 500 plantones (20 plantones a cada socio).

Naranja distancia de 6m x 6m - 625 plantones(25 plantones a cada socio).

Guanábana distancia de 6m x 6m - 500 plantones(20 plantones).

Aguacate distancia de 10m x 10m - 500 plantones (20 plantones a cada socio).

➤ **Producto dos Plantones Maderables.**

Esparvé distancia de 10m x 10m – 500 plantones (20 plantones).

Caoba distancia de 3m x 3m– 1,250 plantones(50 plantones).

Pomarrosa distancia de 6m x 6m - 1,250 plantones (50 plantones).

Marañón Curazaodistancia de 6m x 6m – 1,250 plantones (50 plantones).

4.2 Características distintivas ante la competencia.

Productos de tamaño y calidad orgánica.

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

**CUADRO 2
PROCESO DE PRODUCCIÓN**

PRODUCTOS	PRECIO UNITARIO
Plátano	B/.20.00
Café	B/. 150.00
Naranja	B/. 4.00
Cacao	B/. 180.00

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
Plátano	Productos orgánicos
Café	Productos orgánicos
Naranja	Productos orgánicos
Cacao	Productos orgánicos

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 los mercados locales, transportistas que surten los mercados de abastos.

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	QUIÉN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	CÓMO LLEVAR A LOS CLIENTES	NIVEL DE INGRESO
Plátanos	Intermediario	Empresa	Chitré, Las Minas de Herrera	Contacto directo	Alto
Café	Intermediario	Empresa	Chitré, Las Minas de Herrera	Contacto directo	Alto
Naranja	Intermediario	Empresa	Chitré, Las Minas de Herrera	Contacto directo	Alto
Cacao	Intermediario	Empresa	Chitré, Las Minas de Herrera	Contacto directo	Alto

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	Bajos
Producto	Producto natural cultivado tradicionalmente
Punto de venta/canales de distribución	Directamente a la empresa
Publicidad	De boca en boca, la radio, panfletos
Servicio al cliente	
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
IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA**

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 utilizarán sus principales competidores para vender sus productos.

Nombre del Competidor uno: 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	Radio, panfletos
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 PRVEEDOR	DIRECCIÓN, TELÉFONO, CORREO	INSUMO O SER- VICIO QUE SU- MINISTRARA	COSTO	TIPO DE PAGO
Empresas MELO	Penonomé	Semillas	0.70	Contado
		Insecticidas	25.50	Contado
		Abonos	44.00	Contado
		Ureas	42.00	Contado
		Herbicidas	17.00	Contado
		Fungicidas	16.00	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 del terreno, el manejo de plantaciones, limpieza de la parcela.

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

Se va a sembrar con prácticas artesanales, también en surco, planificación, siembra, fertilización limpieza.

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

Requiere agua y asistencia técnica.

5.4 ¿Qué recurso requiere el proyecto?

Mano de obra no calificada, limpieza de terreno, tierra, equipos, herramientas, fuentes de agua, materiales, y los insumos.

5.5 ¿Con qué recurso cuenta el proyecto?

Con la parcela o terreno.

5.7 ¿Qué 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 balance 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
Urea	Quintales	18	45.00	810.00
Abonos	Quintales	12	48.00	576.00
Herbicidas	Litros	3	17.00	51.00
Insecticida	Litro	30	30.00	900.00
Total				13,074.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.9 Balance de instalación, equipos y herramienta

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

**CUADRO 12
PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Total				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**

DESCRIPCIÓN	PERÍODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Café (QQ)	102.27	136.36	204.55	204.55	204.55
Plátano(cientos)	1,875.00	2,500.00	2813	2813	2813
Naranja (cientos)	0	0	559.70	1,119.40	1,679.1
Cacao (QQ)	85.71	128.57	142.86	142.86	142.86

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 productos de calidad y cantidad y mantener satisfecho a la clientela.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

La visión del proyecto ser Grandes Productores y exportadores del producto a nivel nacional e internacional.

6.3 Valores del proyecto.

Responsabilidad, honestidad, puntualidad, solidaridad y respeto con los compañeros.

6.4 Estructura organizativa.

El nivel operativo del plan de negocio se administrará en base a las siguientes unidades de trabajo y coordinación.

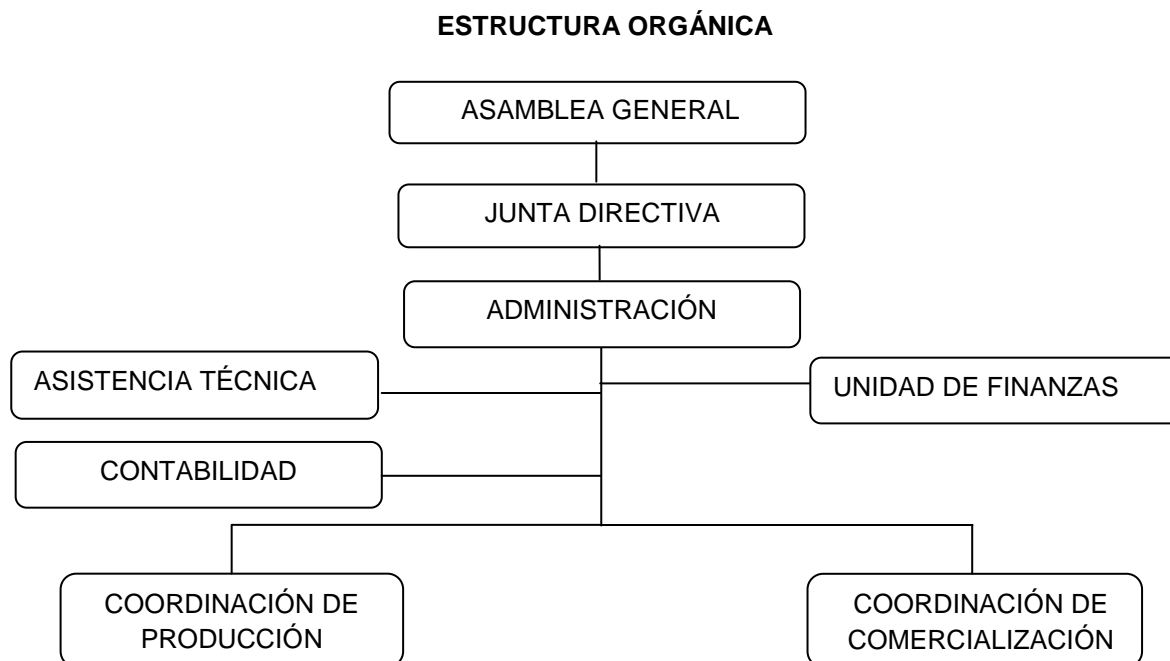
La administración. Tiene como función principal coordinar todas las operaciones de la producción y venta; así como informar permanentemente a la junta directiva de los avances y problemas durante la ejecución de las operaciones. Este cargo será ocupado por el presidente de la junta directiva.

Unidad de Finanzas.

La unidad de manejo de las finanzas es el encargado de llevar el control de la contabilidad, los 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 que la producción se mantenga en buen estado para lograr eficiencia. 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.



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 Gómez
2. Pacífico Pinto
3. Inocente Pérez
4. Vicente Gómez
5. José Pérez
6. Isidro Gómez
7. Arnulfo Sáez
8. Hipólito Pinto
9. Elidió Quintero
10. Cristino Quintero

7. ASPECTOS FINANCIEROS.

7.1 Ingresos del plan de Negocio. Los ingresos del plan responden a esfuerzo definidos en el programa de producción, en términos de rendimientos, la superficie sembrada por los productores asociados (plan de operación) y los precios y costos de los productos establecidos (plan de mercado).

**CUADRO 14
INGRESOS DEL NEGOCIO**

DESCRIPCIÓN	PERIODO ANUAL				
	1	2	3	4	5
Total	68,269.48	93,597.40	114,884.91	117,123.72	119,362.52
Café	15,340.91	20,454.55	30,681.82	30,681.82	30,681.82
Plátano	37,500.00	50,000.00	56,250.00	5,6250.00	56,250.00
Cacao	15,428.57	23,142.86	25,714.29	25,714.29	25,714.29
Naranja	0.00	0.00	2,238.81	4,477.61	6,716.42

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.

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

RUBRO	1	2	3	4	5
Total	23,926.47	25,040.27	25,264.15	25,264.15	25,264.15
Café	9,811.36	9,811.36	9,811.36	9,811.36	9,811.36
Plátano	7,912.50	7,912.50	7,912.50	7,912.50	7,912.50
Cacao	3,330.77	2,877.40	2,877.40	2,877.40	2,877.40
Naranja	841.42	2,408.58	2,632.46	2,632.46	2,632.46
Reforestación	2,030.42	2,030.42	2,030.42	2,030.42	2,030.42

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

Costo de Funcionamiento y de Comercialización y ventas: (Describir los costos de funcionamientos del negocio y los costos de comercialización y ventas.).

7.2.3 Inversiones: (Inversiones fijas, Inversiones Diferidas, Capital de Trabajo.).

7.2.3.1 ¿Con qué cuenta la Empresa?

**CUADRO 20
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
Herramientas	Unidad			268.00
Carretillas	Unidad	2	70.00	140.00
Regaderas manuales	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

Fuente: Con base a la información de los participantes.

¿Qué necesita la empresa o qué no tiene?

**CUADRO 21
ACTIVOS FIJOS**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	3,068.00	2,454.40	613.60
Equipos	2,800.00	2,240.00	560.00
Bomba de fumigar	2,800.00	2,240.00	560.00
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
Pala coas	30.00	24.00	6.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.2 Inversiones Diferidas.**CUADRO 22
INVERSIONES DIFERIDAS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,896.95	2,222.41	674.54
Capacitación	1,200.00	1,080.00	120.00
Trámite de cuenta bancaria	500.00	100.00	400.00
Asistencia de mercado	1,196.95	1,042.41	154.54

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

El capital de trabajo se estimó en base a los costos de producción de los rubros o actividades establecidos en la inversión ambiental

**CUADRO 23
CAPITAL DE TRABAJO PARA PRODUCTORES**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	30,997.55	23,535.69	7,461.86
Café	9,811.36	7,849.09	1,962.27
Plátano	7,912.50	5,934.38	1,978.13
Cacao	7,912.50	5,934.38	1,978.13
Naranja	3,330.77	2,498.08	832.69
Reforestación	2,030.42	1,319.77	710.65

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.4 El resumen de la inversión total del plan de negocio.

La inversión total del plan de negocio alcanza los B/36,962.50, de los cuales se solicita en apoyo financiero el monto de B/28, 212.50, o sea el 76 %.

CUADRO No 24
RESUMEN DE LAS INVERSIONES

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	36,962.50	28,212.50	8,750.00
Inversión Fija	3,068.00	2,454.40	613.60
Capital de trabajo	30,997.55	23,535.69	7,461.86
Diferido	2,896.95	2,222.41	674.54

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.3 Gasto Financieros.

A continuación se presenta las condiciones de financiamiento que se emplearon para calcular la tabla de servicios a la deuda, esto sobre la base de que el proyecto requiera financiamiento y además mostrar si tiene capacidad de enfrentar estos tipos de compromisos.

MONTO 28,212.50
TASA INTERÉS 0.02 anual
PLAZO 5 años

CUADRO 25
SERVICIO DE LA DEUDA

PERÍODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	28,212.50	564.25	5,642.50	6,206.75	22,570.00
2	22,570.00	451.40	5,642.50	6,093.90	16,927.50
3	16,927.50	338.55	5,642.50	5,981.05	11,285.00
4	11,285.00	225.70	5,642.50	5,868.20	5,642.50
5	5,642.50	112.85	5,642.50	5,755.35	0.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.4 Flujo de caja proyectada a 5 años.

Al descontarle a los ingresos, productos de las ventas de plátanos, los costos de 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/44,759.39 para el primer año, el cual muestra que este plan de negocio tiene suficiente capacidad de pago y por lo tanto es conveniente su financiamiento e implementación.

CUADRO 26
FLUJO DE CAJA PROYECTADA A 5 AÑOS

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Café	15,340.91	20,454.55	30,681.82	30,681.82	30,681.82
Plátano	37,500.00	50,000.00	56,250.00	56,250.00	56,250.00
Cacao	15,428.57	23,142.86	25,714.29	25,714.29	25,714.29
Naranja	0.00	0.00	2,238.81	4,477.61	6,716.42
A. TOTAL DE INGRESOS	68,269.00	93,597.00	114,885.00	117,124.00	119,363.00
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Café	9,811.00	9,811.00	9,811.00	9,811.00	9,811.00
Reforestación	2,030.00	2,030.00	2,030.00	2,030.00	2,030.00
B. TOTAL COSTO	11,842.00	11,842.00	11,842.00	11,842.00	11,842.00
C. GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS	5,461.56	7,487.79	9,190.79	9,369.90	9,549.00
D. LETRA DEL BANCO	6,207.00	6,094.00	5,981.00	5,868.20	5,755.35
E. FLUJO NETO E=A-B-C-D	44,759.39	68,173.93	87,871.29	90,043.84	92,216.39

Fuente: Con base a la información de los participantes.