



PLAN DE NEGOCIO

PRODUCCIÓN DE LA POLLERA



**ORGANIZACIÓN DE DAMAS ARTESANAS DE COLÁN,
MARAÑÓN Y LOMA GRANDE**

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA LOS SANTOS
DISTRITO DE POCRÍ
CORREGIMIENTO CAÑAFÍSTULO
COMUNIDAD COLAN**

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 Organización de Damas Artesanales de Calán, ubicada en la comunidad de Colán, del corregimiento de Cañafistulo en el distrito de Pocrí, provincia de Los Santos, está presentando un Plan de Negocios para el “Turismo a través de la confección y venta de artesanías típicas”. Este Plan incluye equipamiento para operar un taller artesanal para la confección de vestimentas y accesorios típicos.

El plan de negocio ha identificado mercado en la propia provincia para sus productos, principalmente los de trajes y adornos típicos. En la región existen armadores de polleras que requieren partes y adornos para atender sus compromisos con clientes en el ámbito regional y del país. En este sentido la estrategia se enfoca en establecer alianzas con estas personas para servirles como proveedoras de productos (trajes y adornos).

El plan incluye las actividades de equipamiento, compra de materiales, capacitación del personal y comercialización de los productos artesanales. Además el grupo trabajará en la reforestación de dos (2) hectáreas de fuentes de agua para la conservación del ambiente.

Para la administración del Plan requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, confección de productos artesanales, reforestación con plantones de variedades maderables nativas, una unidad para el manejo de los aspectos financieros, formación de capacidades y una unidad para reforzar el proceso de comercialización.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/18,954.10, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/.17,229.10, lo que representa el 90.8 %. Con este Plan de Negocios, se estimaron ingresos por B/. 23,000.00 y costos y gastos por B/. 21,018.58, manera una un excedente de B/. 1,981.42.

Este Plan de negocio lo recomendamos, porque muestra un balance positivo durante todo el periodo del plan, es decir que existe capacidad de pago para enfrentar todos los compromisos de mercado, operación, organizativos y financiero y sobre todo ambiental.

I. PRESENTACIÓN

Nombre del negocio:

Artesanías Colán.

Nombre del Socio Estratégico:

Nelly J. Ríos.

No. de cédula:7-700-1801

Nombre del Socio Estratégico:

Mirna Cerrud.

No. de cédula: 7-100-3888

Nombre de la organización que representa:

Organización de Damas artesanales de Colán, Marañon Loma Grande.

Sector productivo: Artesanías.

Provincia: Los Santos.

Distrito: Pocrí.

Corregimiento: El Harino.

Comunidad: Cañafístula.

Contactos:

Nombre: Nelly J Ríos.

Cargo: Presidente.

Tel. local: _____

Tel. celular: 6507-8207

Correo electrónico _____

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1. Nombre de la organización.

Damas artesanas de Colán.

2.2. Número de asociados.

Total: 23

Masculino: _____

Femenino: 23

2.3 Tiene personería jurídica.

No: x

Si: ____

Número de la personería jurídica: _____

Fecha: _____

2.4 Cuenta con una oficina local.

Si: ____ Ubicación: _____

No: X

2.5 Actividades que realiza la organización.

Venta de mundillos tembleques y tejido en pajita. Polleras surtidas, marcadas, bordadas y vestidos típicos.

2.6 Número de familias que participaron en la organización.

Total: 23

2.7 Posee la organización bienes, terrenos e instalaciones.

Actualmente trabajamos en un rancho comercial.

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 DEL NEGOCIO

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Confesión de polleras y vestidos típicos.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Mejorar las fuentes de ingresos de la familia Convivir en armonía en la comunidad y trabajo.

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

Confección de pollera, montuno de gala, vestidos típicos. Tembleques.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

Comunidad de Colan.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

Duración del plan de negocio es de cuatro (4) años.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Existe una demanda importante por el producto, se cuenta con mano de obra capacitada.

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

Equipo y materiales.

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

Entrada económica en las familias para mejorar las condiciones de vida.

3.9 Riesgo del proyecto.

Mala organización.

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1 Descripción del producto o servicio:

¿Cuáles son los productos que se ofrecerá?

- Producto uno Artesanías: Trencilla de mundillo – sencillo, fachinda, pepiado.
- Producto dos Pollera: Polleras montunas – color, blanco
- Producto tres Tembleque: Juego de cabeza - 12 pares de tembleque, tamaño, tapa oreja, flores, pavo, mosqueta, mariposa
- Tejido de pajita – trencilla, encaje, punta

4.2 Características distintivas ante la competencia:

Acabado, color, durabilidad, valor folclórico, diseños variados.

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

**CUADRO 2
PROCESO DE PRODUCCIÓN**

PRODUCTOS	PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO
PROD -1 Trencilla de mundillo	Sencillo 290.00 - 400.00
	Completo 600.00
PROD-2 Tejido de pajita	Angosto 30.50
	Ancho 60.00
PROD-3 Tembleque	Color 250.00
	Lujo 600.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

4.4 Cuales son los elementos que diferencian sus productos o servicios de los que ofrece la competencia?

CUADRO 3 ELEMENTOS DIFERENCIADORES

PRODUCTOS	ELEMENTOS DIFERENCIADORES
Productos artesanales típicos	Materiales de calidad en el acabado
	Mano de obra de confección especializada
	Diseños típicos auténticos y exclusivos
Productos de manualidades para el hogar	Materiales de calidad
	Mano de obra de confección especializada
	Modelos variados

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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

**CUADRO 4
CLIENTES IDENTIFICADOS**

PRODUCTOS	DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE
Productos artesanales típicos	Armadoras de polleras y trajes típicos de la localidad, que venden polleas completas en todo el país y en el exterior.
Productos de manualidades para el hogar	Empresas, negocios especializados de artesanías y de sedería y tiendas o almacenes por departamento.

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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

**CUADRO 5
IDENTIFICACIÓN DE LOS CLIENTES**

PRODUCTO	QUIEN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	COMO LLEGAR A LOS CLIENTES	NIVEL DE INGRESO
Trencilla de mundillo		Familia	Nacional	Pág. Web	Media y alto ingreso
Tejido de pajita		Mujer	Nacional	Encargo	Medio y alto ingreso
Tembleque		Mujer	Nacional		Medio y alto ingreso

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

4.7 Mencione las estrategias que utilizara para mantener su mercado. Para cada producto o servicio.

**CUADRO 6
ESTRATEGIA A UTILIZAR**

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

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

4.8 Análisis de la Competencia

4.8.1 Determinar su competencia y ubicación.

**CUADRO 7
IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA**

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	UBICACIÓN
Artesanía individual	Bajo Corral
Artesanía individual	San José
Artesanía individual	Santo Domingo

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

Nombre del Competidor uno Productores Independientes

**CUADRO 8
ESTRATEGIA DE COMERCIALIZACIÓN**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios bajos
Producto	Buena calidad
Punto de venta y canales de distribución	Local y personal
Publicidad	Las mismas
Servicio al cliente	Buena atención
Proveedores	
Otros	Tener local para la venta

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

4.9 Proveedores

Hay que identificar sus proveedores

**CUADRO 9
PROVEEDORES DE INSUMOS Y MATERIALES**

NOMBRE DEL PROVEEDOR	DIRECCIÓN, TEL, CORREO	INSUMO O SERVICIO QUE LE SUMINISTRARA	COSTO	TIPO DE PAGO
1 Sedería Marelis	Las tablas	Hilo de madeja	0.70	contado
2 A. Ducasa	Las tablas	Hilo de pelota	3.50	
3 Imperio de las telas	Las tablas	Tela	17.00	
4 Sedería dallas	Panamá	Material de tembleque		
5 Sedería Marelis	Las tablas	Collares	3.50	
6 Sedería dallas	Panamá	Alambre 1/4	11.00	
7. Imperio de las telas	Las tablas	Hilo	0.70	

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.- PLAN DE OPERACIÓN

5.1 Proporciones una descripción general de las operaciones diaria para obtener el producto o servicio. (Tales como, los días de servicio, horario de atención, las variaciones que se puedan dar en el año según las estaciones del año, todo el procedimiento para obtener el producto)

Durante todo el año 20 días al mes horario de 9:00 a.m. a 5:00 p.m.

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

La tecnología es de carácter artesanal, o sea que gran arte de los productos son elaborados manualmente, pero con la incorporación de maquinas de co-cer para operaciones complementarias.

5.3Proceso de confección

El proceso de confección de los productos artesanales típicas comprende las fases de compra hasta la entrega del producto al aliado comercial.

**CUADRO 10
PROCESO DE CONFECCIÓN DE ARTESANÍAS**

ETAPA OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	RECURSOS	MATERIA PRIMA/ INSUMOS
Compra de materiales	Cotizar, comprar y trasladar los materiales al taller	Teléfono, transporte, personal de compra	Telas, hijos, aguja, materiales diversos
Diseños de productos	Crear modelos	Personal	papel periódico, lápices
Confección	Elaborar los productos artesanales	Maquinaria, personal	Electricidad, agujas de maquina
Control de calidad	Revisar y verificar el producto	Personal	
Empaque	Empacar debidamente el producto terminado	personal	Cajas, pale manila
Entrega del producto	Entregar personalmente el producto al aliado comercial	Transporte, personal	Goma, hijos, cajetas, bolsas

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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

En la comunidad donde se opera existe servicio de energía eléctrica, además que se cuenta con los permisos de operación.

5.5 Que recurso requiere el proyecto:

Maquinas, materiales y enseres, personal, local.

5.6 Con que recurso cuenta el proyecto:

Mundillero, ruedo, taburete, alfiler, hilo, bolillos

5.7 Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones

Con deseos de trabajar con técnicas artesanales capacitada y activa. Un personal preparado en comercialización con conocimiento básico para establecer acuerdos y contratos de compra de productos de puntadas básicas tembleques.

**CUADRO 11
RECURSO HUMANO REQUERIDOS**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE/ EVENTUAL)	CANT
Administración	Administrador (Eventual)	1
Coordinación de confección	Coordinador (Eventual)	1
Coordinación de comercialización	Coordinador (Eventual)	1
Unidad de finanzas	Responsable de las finanzas (eventual)	1
Contabilidad	Asistente contable(eventual)	1
Asistencia técnica		1
Total		6

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.8 Requerimiento de insumos y materiales del proyecto:

**CUADRO 12
SEMILLAS Y PLANTONES**

MATERIAL O INSUMO	UNIDAD DE MEDIDA	INSUMO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Espave	Unidad	Plantones	20	0.40	8.00
Mango	Unidad	Plantones	20	0.40	8.00
Cítricos	Unidad	Semilla	20	3.50	70.00
Aguacate	Unidad	Seminario	20	0.40	8.00
Guanábana	Unidad	Semilla	20	0.45	8.00
Total					102.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.9 Balance de instalación, equipo y herramienta:

CUADRO 13
BALANCE DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				5,014.00
EQUIPAMIENTO				4,255.00
Máquinas de coser	Unidad	23	125.00	2,875.00
Mesitas	Unidad	23	40.00	920.00
Taburetes	Unidad	23	20.00	460.00
ENSERES				759.00
Enseres de costura	juego	23	33.00	759.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

5.10 Programa de producción

El programa anual para la confección de artesanías típicas para el primer año, y por mes con una cartera de siete (7) artículos.

CUADRO 14
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN
(PRIMER AÑO)

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Enjaretar	15	14	13	15	14	16	15	16	13	14	15	10	170
Melindre	15	14	13	15	14	16	15	16	13	14	15	10	170
Piecillo	10	9	8	10	9	12	10	12	8	9	10	5	112
Ancha	5	4	3	5	4	6	5	6	3	4	5	2	52
Tapa Balaso	5	4	3	5	4	6	5	6	3	4	5	2	52
Encaje melindre ancho	3	2	1	3	2	4	3	4	1	2	6	1	32
Tembleque	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	12

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

El programa de producción establecido para el periodo de evaluación del plan de negocio que se ha estimado en cinco años (5).

CUADRO 15
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN ANUAL

DESCRIPCIÓN	PERIODO				
	1	2	3	4	5
Enjaretar	170	200	250	300	300
Melindre	170	200	250	300	300
Piecillo	112	150	200	200	200
Ancha	52	100	100	125	125
Tapa Balaso	52	100	100	125	125
Encaje melindre ancho	32	50	75	75	75
Tembleque	12	20	25	30	30

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN.

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Conservar el vestido típico

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Organización líder en producción de vestidostípicos

6.3 Valores del proyecto.

Credibilidad

Honestidad

Calidad

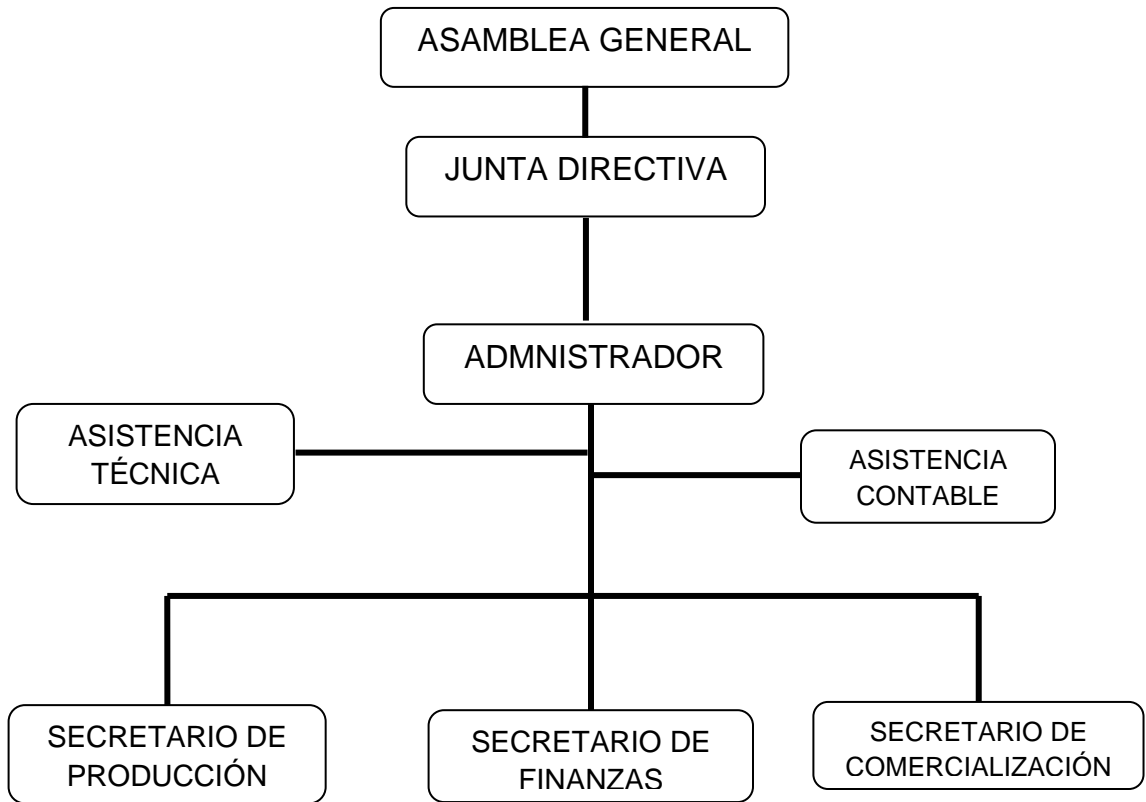
Amabilidad y equidad

6.4. Estructura organizativa.

La organización tiene su estructura directiva integrada por una asamblea general, una junta directiva y los comités de trabajo. Para el nivel operativo se requiere una estructura básica integrada por:

- El gerente tendrá como función de dirigir, organizar para el buen funcionamiento de la asociación.
- Unidad de finanzas encargada de los registros contables, el presupuesto y los aspectos de cobros y pagos en coordinación con el secretario finanzas de la junta directiva.
- La secretaria de Confección, es responsable de la distribución y organización de la confección, control de calidad, y empaque de los productos.
- La secretaria de confección será el responsable de velar por la cantidad y la calidad de los productos que se tienen que producir.
- Secretaria de comercialización de acuerdo a la necesidad del comercializador o cliente. Conseguir abastecer al comercio o el cliente en su debido tiempo.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



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

No tiene

Nombre de los asociados

1. Nellys Ríos- Presidente
2. Vielka Ballesterro – Vicepresidente
3. Diana Quintero – Secretaria
4. Edesmilda González – Tesorera
5. Silvia Domínguez - Vocal
6. Leída Vergara –Vocal
7. Elisa Eda González - Fiscal

7. ASPECTOS FINANCIERO

7.1 Ingresos del plan de Negocio.

Los ingresos del plan de negocios están conformados por la venta de artículos y manualidades que se han programado con base a los precios establecidos producto de los costos.

**CUADRO 16
ESTRUCTURA DE PRECIOS**

DETALLE	PRECIO
Enjaretar	15.00
Melindre	15.00
Piecillo	55.00
Ancha	30.00
Tapa Balaso	55.00
Encaje melindre ancho	135.00
Tembleque	250.00

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

Para el primer año de operaciones se estableció un programa de ingresos con base a los precios y al programa de producción.

**CUADRO 17
INGRESOS DEL NEGOCIO**

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Enjaretar	225.00	210.00	195.00	225.00	210.00	240.00	225.00	240.00	195.00	210.00	225.00	150.00	2,550.00
Melindre	225.00	210.00	195.00	225.00	210.00	240.00	225.00	240.00	195.00	210.00	225.00	150.00	2,550.00
Piecillo	550.00	495.00	440.00	550.00	495.00	660.00	550.00	660.00	440.00	495.00	550.00	275.00	6,160.00
Ancha	150.00	120.00	90.00	150.00	120.00	180.00	150.00	180.00	90.00	120.00	150.00	60.00	1,560.00
Tapa Balaso	275.00	220.00	165.00	275.00	220.00	330.00	275.00	330.00	165.00	220.00	275.00	110.00	2,860.00
Encaje melindre ancho	405.00	270.00	135.00	405.00	270.00	540.00	405.00	540.00	135.00	270.00	810.00	135.00	4,320.00
Tembleque	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	3,000.00
													23,000

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

Para el periodo de evaluación se estimaron los ingresos con base a al programa de producción anual.

CUADRO 18
INGRESOS ANUAL DEL NEGOCIO

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Total	23,000.00	34,500.00	43,375.00	48,250.00	48,250.00
Enjaretar	2,550.00	3,000.00	3,750.00	4,500.00	4,500.00
Melindre	2,550.00	3,000.00	3,750.00	4,500.00	4,500.00
Piecillo	6,160.00	8,250.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
Ancha	1,560.00	3,000.00	3,000.00	3,750.00	3,750.00
Tapa Balaso	2,860.00	5,500.00	5,500.00	6,875.00	6,875.00
Encaje melindre ancho	4,320.00	6,750.00	10,125.00	10,125.00	10,125.00
Tembleque	3,000.00	5,000.00	6,250.00	7,500.00	7,500.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

7.2 Costo y gastos del plan de Negocio.

Los costos y gastos del negocio incluyen los costos de confección, los gastos de administración y venta, los costos de inversión y los gastos de financiamiento.

7.2.1 Costo de producción.

Se estimaron con base a los costos de confección proporcionada por los participantes al taller. Los costos de confección de los productos artesanales (materiales directos, enseres, y mano de obra).

**CUADRO 19
COSTOS DE CONFECCIÓN**

DETALLE	COSTO MANO DE OBRA			COSTO MATERIALES	OTROS COSTOS	COSTO TOTAL
	JORN	C.U	C T			
TRENCILLA SENCILLA/ MONTUNA						
Enjaretar	1	6	6	0.20	0.20	6.40
Melindre	1	6	6	0.20	0.20	6.40
Piecillo	4	7	28	0.10	0.10	28.20
Ancha	3	7	21	0.10	0.10	21.20
Tapa Balaso	5	10	50	0.10	0.10	50.20
Encaje melindre ancho	10	10	100	0.10	0.10	100.20
TEMBLEQUE						155.10
Tapa de moño (2)	2	8	16	10.00	4.00	30.00
Tapa de oreja (2)	2	8	16	5.00	3.00	24.00
Flores (4)	3	8	24	1.00	1.00	26.00
Mosqueta(2)	1	8	8	5.00	2.00	15.00
Pavo(2)	2	8	16	0.50	0.10	16.60
Mariposa (2)	1	8	8	0.70	0.25	8.95
Margarita(2)	2	8	16	0.50	0.10	16.60
Alacranes(2)	1	8	8	0.80	0.20	9.00
Jazmines(6)	1	8	8	0.75	0.20	8.95

Fuente; Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

A demás incluimos los costos de la reforestación de las dos(2) hectáreas con especies nativas, frutales y maderables para contribuir a la conservación de las fuentes a de agua.

**CUADRO 20
COSTOS DE REFORESTACIÓN**

DETALLE	CANT	C/U	C/T
Total			488.00
Insumos			198.00
Plantones			
Mango	20	0.40	8.00
Aguacate	20	0.40	8.00
Cítricos	20	3.50	70.00
Guanábana	20	0.40	8.00
Espave	20	0.40	8.00
Abono orgánico			48.00
Compost	3	10.00	30.00
Bocachi	3	6.00	18.00
Mano de obra			240.00
Traslado de plantones	2	10.00	20.00
Limpieza	4	10.00	40.00
Siembra y abonamiento	4	10.00	40.00
Resiembra	2	10.00	20.00
Manejo de plantación	12	10.00	120.00
Otros servicios			50.00
Transporte de insumos	2	25.00	50.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

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

**CUADRO 21
ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTA**

Detalle	unidad	C/Unitario	Cantidad.	C/Total
Total				1,840.00
Servicios profesionales	mes	80	12	960.00
Dietas	mes	45	12	540.00
Movilización	mes	12	12	144.00
Papelería	mes	6	12	72.00
Comunicación	mes	10	12	120.00
Varios	año	4	1	4.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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 22
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJOS

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				5,014.00
EQUIPAMIENTO				4,255.00
Máquinas de coser	Unidad	23	125.00	2,875.00
Mesitas	Unidad	23	40.00	920.00
Taburetes	Unidad	23	20.00	460.00
ENSERES				759.00
Enseres de costura	Juego	23	33.00	759.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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 23
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES DIFERIDAS

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	3,900.00	3,120.00	780.00
Capacitación	1,500.00	1,200.00	300.00
Asistencia de mercado	1,200.00	960.00	240.00
Fortalecimiento administrativo	1,200.00	960.00	240.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

Para determinar el capital de trabajo se calculó en base a un 80% de los costos de producción para el primer año de los cultivos permanentes y anuales, con un 20 % aportado en mano de obra por el grupo.

**CUADRO 24
CAPITAL DE TRABAJO**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	11,280.87	10,355.87	925.00
Producción artesanal	10,304.87	9,379.87	925.00
Reforestación	976.00	976.00	0.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

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 18,647.06

**CUADRO 25
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	18,954.10	17,229.10	1,725.00
Inversión fija	5014.00	5,014.00	0.00
Capital de trabajo	11,280.87	10,355.87	925.00
Diferidos	2659.23	1859.23	800.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

7.3 Gastos financieros

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de 17,229.10 solicitado y con las siguientes condiciones:

MONTO 17,229.10
 TASA INTERÉS 0.04 anual
 PAZO 5 años

CUADRO 26

PERÍODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	17,229.10	689.16	3,445.82	4,134.98	13,783.28
2	13,783.28	551.33	3,445.82	3,997.15	10,337.46
3	10,337.46	413.50	3,445.82	3,859.32	6,891.64
4	6,891.64	275.67	3,445.82	3,721.49	3,445.82
5	3,445.82	137.83	3,445.82	3,583.65	0.00

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.

7.4 . Flujo de caja proyectado.

Por tratarse de un plan de negocios para la confección, con mejoras y equipamiento, además de una reforestación de dos (2) hectáreas de fuentes de agua, se hizo necesario proyectarlo a cinco (5) años y con ello evaluar la capacidad de pago de los compromisos que se generan con la operación.

CUADRO 27
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGO DEL PLAN DE NEGOCIOS

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Enjaretar	2,550.00	3,000.00	3,750.00	4,500.00	4,500.00
Mlindre	2,550.00	3,000.00	3,750.00	4,500.00	4,500.00
Piecillo	6,160.00	8,250.00	11,000.00	11,000.00	11,000.00
Ancha	1,560.00	3,000.00	3,000.00	3,750.00	3,750.00
Tapa balaso	2,860.00	5,500.00	5,500.00	6,875.00	6,875.00
Encaje melindre ancho	4,320.00	6,750.00	10,125.00	10,125.00	10,125.00
Tembleque	3,000.00	5,000.00	6,250.00	7,500.00	7,500.00
a. Total de ingresos	23,000.00	34,500.00	43,375.00	48,250.00	48,250.00
Costo de producción					
Trencilla sencilla para montuna	12,219.60	18,900.00	23,445.00	25,860.00	25,860.00
Tembleque	1,848.00	3,080.00	3,850.00	4,620.00	4,620.00
Reforestación	976.00	255.00	255.00	255.00	255.00
b. Total costo	15,043.60	21,980.00	27,295.00	30,480.00	30,480.00
c. Gastos administrativos y ventas	1,840.00	2,760.00	3,470.00	3,860.00	3,860.00
d. Letra del banco	4,134.98	3,997.15	3,859.32	3,721.49	3,583.65
e. Flujo neto e=a-b-c-d	1,981.42	5,762.85	8,750.68	10,188.51	10,326.35

Fuente: Con base a la información proporcionada por las participantes al taller de planes de negocio.