



PLAN DE NEGOCIO
CONSTRUCCIÓN DE RESTAURANTE
ECOTURÍSTICO



ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS
SANTO TOMÁS DE VILLA NUEVA

UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA LOS SANTOS
DISTRITO DE POCRÍ
CORREGIMIENTO POCRÍ
COMUNIDAD POCRÍ

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 Asociación de Productores Santo Tomas de Villa nueva, ubicado en la comunidad de Pocrí, del corregimiento Pocrí el distrito de Pocrí, provincia de Los Santos, está presentando un plan de negocios para “Restaurante Eco Turístico“. Este Plan incluye la construcción de una instalación para brindar el servicio de restaurante a la población local y turistas que visitan el área.

El plan incluye las actividades de construcción, equipamiento, así como reforestación en beneficio de la comunidad.

El plan de negocio ha identificado una clientela actual y potencial que requieren los servicios de alimentación, principalmente los desayunos y los almuerzos. La clientela la forman profesores, servidores públicos y turistas y personal de la comunidad

Para la administración del plan se requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, producción, elaboración de abonos orgánicos, 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/. 33,066.45, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 29,881.45, lo que representa el 90.0 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos por B/. 66,900.00 y costos, gastos y letra del banco por B/. 47,292.81, manera una un excedente de B/. 19,607.19

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 capacitación para reforzar la tecnología de agricultura orgánica y la construcción y manejo ambiental de los secadores solares artesanales.

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

1. PRESENTACIÓN.

Nombre del negocio:

Construcción de Restaurante Artesanal - Eco Turístico

Nombre del Socio Estratégico:

Matías Prado

No. de cédula: 7-47-842

Nombre del Socio Estratégico:

Lastenia de Prado

No. de cédula: 7-52-90

Nombre de la organización que representa:

Asociación Productoras/as Agropecuarios Santo Tomás de Villa Nueva.

Sector productivo: Servicios

Provincia / Comarca: Los Santos

Distrito: Pocrí

Corregimiento: Pocrí

Comunidad: Pocrí

Contactos:

Nombre: Lastenia de Prado

Cargo: Presidenta

Tel. Local: 9956201 Tel. celular: 65522033

Correo electrónico: _____

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1 Nombre de la organización

Asociación de Productores y Productoras Santo Tomas de Villanueva

2.2 Número de asociados Total 20

Masculino 5

Femenino 15

2.3 Tiene personería jurídica

No

Si X

Número de la personería jurídica:

Fecha: 29 de noviembre 2005

2.4 Cuenta con una oficina local

Si: X Ubicación: Entrada del distrito de Pocrí – Los Santos

No:

2.5 Actividades que realiza la organización:

Artesanías, refrescos, comidas otros

2.6 Número de beneficiarios indirectos: 62

2.7 Posee la organización bienes, terrenos e instalaciones:

Terreno propio, mercado artesanal

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

**CUADRO 1
PRÉSTAMO O DONACIÓN**

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN
Mercado Artesanal	FIS	77,000.00	Donación

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Construcción de Restaurante Artesanal - Eco Turístico

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Generar ingresos para mejorar la vida de los asociados.

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

Venta de alimentación al público.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

En la Provincia de Los Santos, Distrito de Pocrí, Corregimiento Pocrí, Comunidad Pocrí.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.

Para el desarrollo de la actividad se requiere 1 año en la implementación ambiental y cinco años para la operación comercial.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Falta de un restaurante en el distrito de Pocrí, con estas condiciones.

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

Cuentan con un local con equipos , congelador, estufa, refrigeradoras, otras.

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

Prestar unos servicios, generar un ingreso.

3.9 Riesgo del proyecto.

Robo, incendios, mala administración..

4. ESTUDIO DEL MERCADO

4.1 Descripción del producto o servicio:

¿Cuáles son los productos o servicios que se ofrecerá?

- Producto uno: desayuno
- Producto dos: almuerzos
- Productos tres: especiales

4.2 Características distintivas ante la competencia:

Ventas de comidas criollas para visitantes nacionales y extranjeros

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

- Desayuno B/. 1.80 a 2.00,
- Almuerzo 1.75
- Especiales 2.80

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

- Atención al cliente.
- Presentación.
- Especialidades en el plato.

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

Profesores, empleados públicos, públicos en general, moradores de la comunidad.

**CUADRO 2
PERFIL DEL CLIENTE**

PRODUCTOS	DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE
Desayunos, almuerzos y cenas	Empleados públicos , empresas privada, maestros, publico general

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

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

**CUADRO 3
ESTRATEGIA A UTILIZAR**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Bajos
Producto	Comidas criollas sin químicos
Punto de venta y canales de distribución	Directo, servicio a domicilio
Publicidad	De boca a boca, Internet
Servicio al cliente	Buena atención
Proveedores	Comprar siempre sus productos
Otros	Buena comunicación

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

4.7 Análisis de la Competencia

4.7.1 Determinar su competencia y ubicación.

Restaurantes de la localidad y pequeñas fondas.

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

**CUADRO 4
ESTRATEGIA**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	Precios bajos
Producto	Calidad
Punto de venta y canales de distribución	Mostrador
Publicidad	
Servicio al cliente	Mala atención
Proveedores	
Otros	

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

4.8 Proveedores

**CUADRO 5
PROVEEDORES**

PROVEEDOR	DIRECCIÓN	INSUMO O SERVICIO QUE LE SUMINISTRARA	TIPO DE PAGO
Productores del área	Pocrí	Alimentos frescos y de buena calidad	Contado
Supermercado tiendas	Pocrí	Alimentos frescos y de buena calidad	Contado

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

5. PLAN DE OPERACIÓN

5.1 Proporciones una descripción general de las operaciones diaria para obtener el producto o servicio.

El producto que obtiene diariamente de 6:00 a.m. a 2:00 p.m.

5.2 Describa la tecnología que se va a utilizar en el Plan de negocios.

Servicios al clientes.

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

Agua, luz, permiso de operaciones y de salud.

5.4 Que recurso requiere el Plan de negocio:

Terreno, mobiliario, equipo y infraestructura.

5.5 Con que recurso cuenta el Plan de negocios.

5.6 Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones.

**CUADRO 6
RECURSO HUMANO**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE O EVENTUAL)	CANTIDAD
Unidad de administración	Permanente	1
Cocinero		1
Asistente de cocina		1
Mesero		1
Total		4

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

5.8 Balance de instalación, equipo y herramienta

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

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto?

Satisfacción de las necesidades, de la población, de los turistas que nos visitan ofreciendo deliciosos platos de la región.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Ser una empresa líder manteniendo una clientela, dándole siempre un servicio en cuanto a atención de calidad y módicos precios.

6.3 Valores del proyecto:

Responsabilidad, Seriedad, Honestidad, Respeto. Solidaridad, Puntualidad, Amor

6.4 Estructura organizativa:

Nivel directivo:

Asamblea General. La integran todos los miembros de la comité y es la máxima autoridad.

Junta Directiva: Está integrado por un presidente, Vice presidente, secretario de organización, secretario de producción, secretario de finanzas, de vigilancia y dos vocales.

Nivel Operativo

La Unidad de Administración: Tiene como tareas la de coordinar y supervisar las operaciones que se implementaran con el plan de negocio. Esta función la cumple el presidente del comité, quien informa a la junta directiva de las operaciones realizadas.

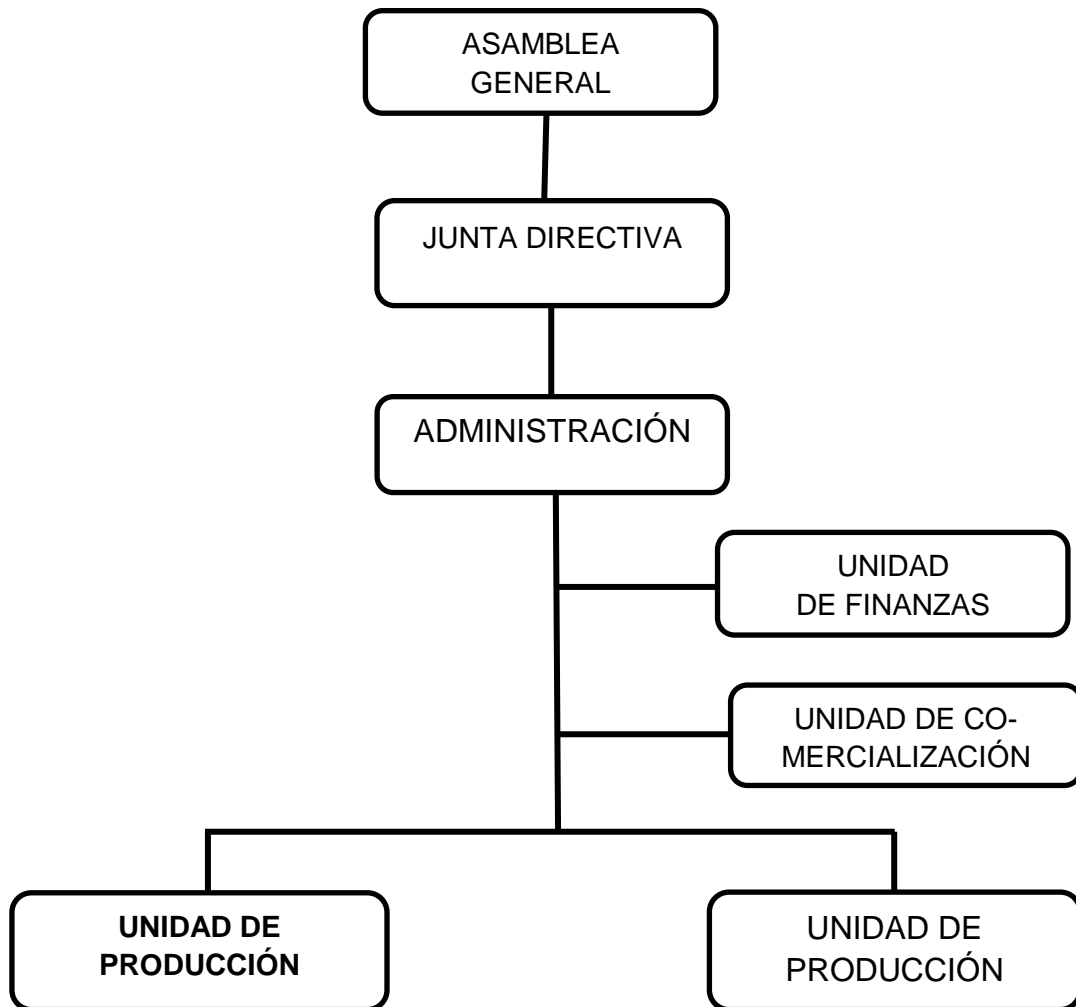
Unida de Finanzas. Es la encargada del manejo todos los recursos financieros del negocio. Estará bajo la responsabilidad del secretario de finanzas

Unidad de comercialización: Es la unidad responsable de concretizar los mercados, a través de contratos formales para la venta de la producción. Estará bajo la responsabilidad del secretario de comercialización.

Unidad de Producción: El encargado de coordinar todas las operaciones de producción. Esta unidad está bajo la responsabilidad del secretario de producción.

Unidad de elaboración de abonos orgánicos: Es responsable de coordinar todas las operaciones para la producción de abonos orgánicos. Estará bajo la responsabilidad de un asociado productor escogido por la junta directiva.

ESTRUCTURA ORGANIZATIVA



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

Personería Jurídica del 29 de noviembre 2005.

Nombre de los asociados

1. Lastenia de Prado, 2.Matias Prado, 3.Ludovina Prado, 4.Tania González, 5.Edith Achura, 6.Edilsa de Barrio, 7.Antonia Arias, 8. Agustina Tejera, 9. Candi-do Combe, 10.Judith Sucre.

7. ASPECTOS FINANCIERO

7.1 Ingresos del plan de Negocio.

Para establecer los ingresos se partió de un menú de comidas semanales, contemplando los previos de venta según desayunos, almuerzos y pedidos especiales.

**CUADRO 7
CANTIDADES Y PRECIOS PARA ESTIMAR LOS INGRESOS**

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO VENTA	DIARIO	MES	AÑO
Total			212.50	5,575.00	66,900.00
Desayuno	30.00	1.75	52.50	1,575.00	18,900.00
Almuerzo	50.00	2.50	125.00	3,125.00	37,500.00
Especiales	10.00	3.50	35.00	875.00	10,500.00

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

Los ingresos anuales sobre la base d los precios y las estimaciones de consumo alcanzaron para el primer año B/. 66,900.00

**CUADRO 8
INGRESOS DEL NEGOCIO
(PRIMER AÑO)**

DETALLE	1	2	3	4	5
Total	66,900.00	80,280.00	80,280.00	80,280.00	80,280.00
Desayuno	18,900.00	22,680.00	22,680.00	22,680.00	22,680.00
Almuerzo	37,500.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Especiales	10,500.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

7.2 Costo y Gastos del plan de Negocio.

Los costos de las mercancías, los costos de operación del servicio y los gastos administrativos y los gastos financieros, así como los costos de inversión.

7.2.1 Costo de la mercancía.

CUADRO 9
ESTIMACIÓN DEL COSTO DE LA MERCANCÍA

DETALLE	1	2	3	4	5
Total	32,805.00	36,126.00	36,126.00	36,126.00	36,126.00
Desayuno	8,505.00	10,206.00	10,206.00	10,206.00	10,206.00
Almuerzo	18,000.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00
Especiales	6,300.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

Costo de administración y de Comercialización y ventas describen el funcionamiento del negocio y los costos de comercialización el esfuerzo de ventas. En base a estos criterios se detallaron los gastos de administración y ventas, para el primer año.

CUADRO 10
GASTO ANUALES DE ADMINISTRACIÓN Y VENTA

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
Total			4,014.00
Servicios profesionales	Mes	120.00	1,440.00
Dietas	Mes	75.00	900.00
Comunicación	Mes	35.00	420.00
Movilización	Mes	30.00	360.00
Limpieza	Mes	30.00	360.00
Gastos de oficina	Mes	30.00	360.00
Mantenimiento	Mes	12.00	144.00
Otros gastos	Año	30.00	30.00

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

7.2.3 Inversiones.

Las inversiones las hemos clasificado en inversiones fijas, Inversiones Diferidas, Capital de Trabajo y así como también según fuente de financiamiento.

7.2.3.1 Inversiones Fijas.

El monto total de las inversiones fijas ascendieron a B/ 21,130.00

**CUADRO 11
ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				21,130.00
Terreno e instalaciones				14,550.00
Terreno	M2	200.00	0.25	50.00
Bohío abierto de	M3	50.00	185.00	9,250.00
Área cerrada para servicios	M4	15.00	250.00	3,750.00
Sistema de tanque séptico	Unidad	1.00	1,500.00	1,500.00
EQUIPAMIENTO				5,850.00
Equipo de cocina	Juego	1.00	3,000.00	3,000.00
Mobiliario	Juego	1.00	2,000.00	2,000.00
Equipo de cómputo	Unidad	1.00	850.00	850.00
ENSERES				730.00
Enseres de cocina	Juego	1.00	730.00	730.00

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

De este total de la inversión fija el 79 % o sea B/ 6735.00 se solicita como financiamiento

**CUADRO 12
ACTIVOS FIJOS SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO**

DETALLES	TOTAL	SOLIC.	APORTADO
TOTAL	21,130.00	20,430.00	700.00
Terreno e instalaciones	14,550.00	13,850.00	700.00
Terreno	50.00	0.00	50.00
Bohío abierto de	9,250.00	8,787.50	462.50
Área cerrada para servicios	3,750.00	3,562.50	187.50
Sistema de tanque séptico	1,500.00	1,500.00	0.00
EQUIPAMIENTO	5,850.00	5,850.00	0.00
Equipo de cocina	3,000.00	3,000.00	0.00
Mobiliario	2,000.00	2,000.00	
Equipo de cómputo	850.00	850.00	
ENSERES	730.00	730.00	0.00
Enseres de cocina	730.00	730.00	0.00

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

7.2.3.2 Inversiones Diferidas.

La inversión diferida alcanza los B/. 2,901.84, de los cuales el 77% es solicitado como financiamiento.

**CUADRO 13
INVERSIONES DIFERIDAS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,901.84	2,223.76	678.08
Capacitación	1,201.84	1,201.84	0.00
Cuenta bancaria	500.00	100.00	400.00
Fortalecimiento institucional	1,200.00	921.92	278.08

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo.

El capital de trabajo para el primer año asciende a un monto de B/ 9,034.61; de los cuales se solicita para financiamiento el 80%

**CUADRO 14
CAPITAL DE TRABAJO PARA PRODUCCIÓN**

DETALLE	MONTO
Costo de la mercancía anual	32,805.00
Costo de operación anual	16,500.00
Gasto administrativo anual	4,014.00
Costos de reforestación	732.00
Total de costos y gastos anuales	53,319.00
Días disponible al año	360.00
Promedio del costos y gastos diario	148.11
Periodo de desfase	61.00
Requerimiento de capital de trabajo	9,034.61

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

7.2.3.4 Resumen de la inversión.

Según la fuente de financiamiento y el tipo de inversión, podemos señalar que la mayor parte está destinada a activos fijos.

CUADRO 15
RESUMEN DE LA INVERSIÓN
TOTAL (SEGÚN FUENTE DE FINANCIAMIENTO)

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	33,066.45	29,881.45	3,185.00
Inversión Fija	21,130.00	20,430.00	700.00
Capital de trabajo	9,034.61	7,227.69	1,806.92
Diferidos	2,901.84	2,223.76	678.08

7.3 Estimación de los gastos financieros.

MONTO	29,881.45
TASA INTERÉS	0.08 anual
PLAZO	5 años

CUADRO 16

PERÍODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	29,881.45	2,390.52	5,976.29	8,366.81	23,905.16
2	23,905.16	1,912.41	5,976.29	7,888.70	17,928.87
3	17,928.87	1,434.31	5,976.29	7,410.60	11,952.58
4	11,952.58	956.21	5,976.29	6,932.50	5,976.29
5	5,976.29	478.10	5,976.29	6,454.39	0.00

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.

7.4 Flujo de caja proyectado

Los resultados muestran que los ingresos provenientes de las ventas de comidas, en desayunos, almuerzos y comidas especiales, cubren los costos de la mercancía, los gastos de administración y venta, así como también la letra de financiamiento de las operaciones. Esta situación nos permite señalar que este plan de negocios tiene suficiente capacidad de pagos de todos sus compromisos y aun que da un saldo positivo. Por esta razón se recomienda la implementación de este negocio.

CUADRO 17
FLUJO DE CAJA PROYECTADA

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Desayuno	18,900.00	22,680.00	22,680.00	22,680.00	22,680.00
Almuerzo	37,500.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Especiales	10,500.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00	12,600.00
A. TOTAL DE INGRESOS	66,900.00	80,280.00	80,280.00	80,280.00	80,280.00
COSTO DE MERCANCÍA					
Desayuno	8,505.00	10,206.00	10,206.00	10,206.00	10,206.00
Almuerzo	18,000.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00	20,250.00
Especiales	6,300.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00	5,670.00
Reforestación	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
B. TOTAL COSTO	32,805.00	30,456.00	30,456.00	30,456.00	30,456.00
C. COSTO DE OPERACIÓN	1,375.00	1,375.00	1,375.00	1,375.00	1,375.00
D. COSTO DE REFORESTACIÓN	732.00				
E. GASTOS ADMITIVOS Y VENTAS	4,014.00	4,816.80	4,816.80	4,816.80	4,816.80
F. LETRA DEL BANCO	8,366.81	7,888.70	7,410.60	6,932.50	6,454.39
G. FLUJO NETO E=A-B-C-D-E-F	19,607.19	35,743.50	36,221.60	36,699.70	37,177.81

Fuente: Con base a la información proporcionado por los participantes del taller de planes de negocios.