



PLAN DE NEGOCIO

MEJORAMIENTO DE FINCAS A TRAVÉS DE PRODUCCIÓN Y PROTECCIÓN FORESTAL



COMITÉ COMUNITARIO DE DESARROLLO SOSTENIBLE SANTA MARTA

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
PROVINCIA COCLÉ
DISTRITO DE LA PINTADA
CORREGIMIENTO EL HARINO
COMUNIDAD SANTA MARTA**

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

El Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible de Santa Marta, ubicado en la provincia de Coclé, distrito de La Pintada, corregimiento El Harino, comunidad Santa Marta, está presentando un Plan de Negocios para “El Mejoramiento de fincas a través de producción y protección forestal”. Este Plan incluye la producción y comercialización de producción agroforestales, donde se combinan cultivos anuales y permanentes, que involucra 23.5 hectáreas en sistemas agroforestales, de las cuales 0.5 hectáreas para un viveros de maderables y café, para 21 asociados que participan activamente en el CCDS, y que involucra a 109 beneficiarios indirectos.

El plan de negocio ha identificado un mercado bastante local para sus cultivos anuales, principalmente rubro agrícola como plátano, ñame, otoi y grano como poroto, arroz, maíz. Los plantones de café y maderas están disponibles para la venta en las fincas de los productores individuales del área. El plátano se comercializara a través de compradores del área.

El plan incluye un sistema de agroforestal con productos permanentes y anuales, incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, y abonos orgánicos) y técnicas para conservar el suelo, lo cual generen productos más amigables con la naturaleza y empleen mayores recursos locales.

Para la administración del Plan se requiere que la junta directiva asuma actividades operativas, a través de distintas unidades, tanto de administración, producción, viveros para la 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/33,170.50, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/.29,425.50, lo que representa el 88.71 %. Con este Plan de Negocios, se estimaron ingresos por B/. 64,201.25 y costos de producción por B/. 21,295.89 y gastos administración y venta por B/. 5,136.10, y una letra de financiamiento de B/. 7,062.12 Todo estos desembolso implican un monto de 33, 494.11 de manera que si lo comparamos con los ingresos genera un balance positivo de B/. 30,707.14.

Tomando en cuenta que los resultados del flujo de caja muestra que es plan de negocios tiene suficiente capacidad de pago para enfrentar todos los compromisos de mercado, de producción y organizativos, así como financieros y ambientales recomendamos su ejecución, siempre y cuando se sigan los criterios establecidos.

1. PRESENTACIÓN.

Nombre del negocio. Mejoramiento de fincas a través de la producción y protección forestal.

Nombre del Socio Estratégico. José De La Cruz González

No. de cédula: 2-104-2494

Nombre del Socio Estratégico: María Marisol Castillo

No. de cédula: 2-702-266.

Nombre de la organización que representa.

Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible de Santa Marta.

Clase de Inversión Comunitaria.

Provincia / Comarca. Coclé.

Distrito. La Pintada.

Corregimiento. El Harino.

Comunidad. Santa Marta.

Contactos:

Nombre. José De La Cruz González

Cargo. Vicepresidente.

Tel. local: 3338240.

Tel. celular. 68849567.

Correo electrónico _____

2. INFORMACIÓN GENERAL DE LA ORGANIZACIÓN EMPRENDEDORA.

2.1 Nombre de la organización.

Comité Comunitario de Desarrollo Sostenible de Santa Marta.2.2 Número de asociados Total 21.Masculino. 15.Femenino. 6.

2.3 Tiene personería jurídica.

No _____ Si X _____Número de la personería jurídica. Resolución ALP 038-PJ-2003, sección mercantil, ficha 21768, sigla C, documento 752456.Fecha 2003.

2.4 Cuenta con una oficina local.

Si X _____ Ubicación. Comunidad Santa Marta.

No _____

2.5 Actividades que realiza la organización.

Generadora de ingreso (actualmente).

Venta de productos agroforestales.2.6 Número de beneficiarios indirectos. 109

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

Contamos con una casa que tiene 1 cuarto, 1 depósito y herramientas de trabajo.

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

**CUADRO 1
PRÉSTAMO O DONACIÓN**

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN
Proyecto Triple C	MIDA / FIDA	10,000.00	DONACIÓN
Cultivo de poroto	MIDA / FIDA	500.00	DONACIÓN

Fuente: Con base a la información de los participantes

3. INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO.

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Mejoramiento de fincas a través de producción y protección forestal.

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Cuidar el ambiente y sostenibilidad para la familia.

3.3 Actividades que se van a realizar con el negocio.

Siembra y mantenimiento y cosecha de cultivos anuales, con el manejo de plantaciones permanentes en unas 23.5 hectáreas de los asociados, con viveros y reforestación.(promedio de 1.12 hectáreas por cada uno).

Sistema Agroforestal

Plantación de 1,000 plántones de naranjo injertado a una distancia de siembra de 6mts x 6mts(8 meses para la cosecha).

Siembra de 1,050 semillas de plátanos a una distancia de siembra de 4mts x 4mts(8 meses para la cosecha).

Plantación de 70 árboles maderables a una distancia de siembra de 12mts x 12mts.

Plantación de 840 de Caoba Nacional.

Plantación de 840 de Laurel.

Nota: Las plantaciones establecidas con maderas el 60% es para recuperación y el 40% para utilidad o aprovechamiento a largo plazo por los socios estratégicos se está considerando 35 más por el deterioro y la resiembra que tengan que realizar.

Siembra de 10,000 semillas de ñame y 10,000 semillas de otoi en los espacios que quedan y dependiendo de la inclinación, a una distancia de siembra de 1mts x 1mts.

Siembra de 7 quintales de poroto, 4 quintales de maíz, 8 quintales de arroz, a una distancia de siembra no mayor de 0.50cm x 0.70 cm en parcelas donde se establezca estos granos.

Siembra de 10,000 semillas de piñas, a una distancia de 0.50cm x 1mts.

Establecimiento de Viveros(0.5 hectáreas).

Se Construirá un depósito de 6 metros de ancho x 6metros de largo, con techo de zinc de a 2 pies, carriolas, paredes de bloques 4”.

Se pretende producir 8,000 plántones, 5,000 plántones de café, 3,000 de especies maderables. Período de 6 meses.

Desarrollo de Talleres Prácticos (comunidad Santa Marta)

Temas: Sistemas agroforestales, cuidado y uso de los recursos naturales, comercialización,

Intercambios de experiencia: A la provincia de Chiriquí en la Comunidad de Santa Clara en donde el Corredor este apoyando a los productores de estas prácticas en otras regiones del país.

Se incluye un monto de B/.100.00 para los gastos administrativos bancarios.

3.4 Dirección de dónde se van a desarrollar las actividades.

En la comunidad de Santa Marta distrito de la Pintada.

3.5 Tiempo para el desarrollo de las actividades.5años.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Buscar beneficios para la familia, Conservar el ambiente.

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

Tierra para los cultivos.

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

Mejorar calidad de vida de los asociados de la organización.

Brindar a la población mejor producto.

Mejor producción sostenibilidad de la organización.

3.9 Riesgo del proyecto.

Mala administración, desintegración del grupo, mal clima, plagas, acceso alas fincas de los asociados.

4. ESTUDIO DEL MERCADO.

4.1 Descripción del producto o servicio.

- Naranja(cientos)
- Café
- Plantones de made-
rables
- Piña(unidades)
- Otoe(quintal)
- Ñame(quintales)
- Poroto(quintales)
- Maíz (quintales)
- Arroz (quintales)

¿Cuáles son los productos que se ofrecerá?

4.2 Características distintivas ante la competencia.

Buena calidad producida a base de prácticas orgánicas para satisfacción de las necesidades delos clientes.

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

CUADRO 2 PROCESO DE PRODUCCIÓN

PRODUCTOS	PRECIO UNITARIO EN EL MERCADO
PROD -1. Arroz en cascara	B/. 20.00 x qq
PROD-2. Poroto seco	B/. 1.00 x lbs
PROD-3. Maíz	B/. 50.00 x qq
PROD-4. Naranja	B/. 7.00 x 100
PROD-5. Plátano	B/. 0.20 x unidad
PROD-6. Ñame	B/. 0.65 x libra
PROD-7. Piña	B/. 0.35 x unidad
PROD-8. Caoba, laurel	B/. 0.35 x unidad

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
PROD -1 Arroz en cascara	Producción sin químicos
PROD-2 Poroto seco	Limpio, seco, clasificado y empacado
PROD-3 Maíz	Desgranado a mano y limpio
PROD-4 Naranja	Sanas, seleccionadas y ensacadas
PROD-5 Café	Libre plagas y hongos
PROD-6 Plátano	Producción sin químicos
PROD-7 Ñame	Producción sin químicos
PROD-8 Otoe	Producción sin químicos
PROD-9 Piña	Producción sin químicos
PROD-10 Caoba, laurel	Libre plagas y hongos

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

**CUADRO 4
CLIENTES IDENTIFICADOS**

PRODUCTOS	DESCRIPCIÓN DEL CLIENTE
PROD -1 Arroz en cascara	Mercado local en la comunidad
PROD-2 Poroto seco	Mercado local a nivel familiar
PROD-3 Maíz	Mercado local
PROD-4 Naranja	Empresas procesadoras (Agro tropical sostenible)
PROD-5 Café	Empresas procesadoras (Café Duran)
PROD-6 Plátano	Mercado local
PROD-7 Ñame	Mercado local a nivel familiar
PROD-8 Otoe	Mercado local a nivel familiar
PROD-9 Caoba, laurel	Mercado local
PROD-10 Laurel	Mercado local

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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	QUIÉN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	COMO LLEGAR A LOS CLIENTES	INGRESO
Arroz en cascara	Familiar	Familiar	Comunidad	Directamente	Bajos
Poroto seco	Familiar	Familiar	Comunidad	Directamente	Bajos
Maíz	Familiar	Familiar	Comunidad	Directamente	bajos
Naranja	empresas	Empresas	Penonomé	Directamente	Altos
Café	Familiar	Empresas	Penonomé	directamente	Altos
Plátano	Familiar	Familiar	Comunidad	Directamente	Bajos
Ñame	Familiar	Familiar	Comunidad	Directamente	Bajos
Otoe	Familiar	Familiar	Comunidad	Directamente	bajos
Piña	Familiar	Familiar	Comunidad	Directamente	bajos
Plantón de Caoba	Empresas	Empresas	Penonomé	Directamente	Altos
Plantón de Laurel	Empresas	Empresas	Penonomé	Directamente	Altos

Fuente: Con base a la información de los participantes

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

**CUADRO 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 de los participantes

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
Productos independientes	Santa Marta

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 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 de los participantes

4.9 Proveedores.

Hay que identificar sus proveedores.

**CUADRO 9
PROVEEDORES DE INSUMOS Y MATERIALES**

NOMBRE DEL PROVEEDOR	DIRECCIÓN	INSUMO/SERVICIO QUE SUMINISTRA	TIPO DE PAGO
Empresas MELO	Penonomé	Insumo Agrícola	Contado
		Herramientas	Contado
		Equipo menor	Contado

Fuente: Con base a la información de los participantes

5. PLAN DE OPERACIÓN.

5.1 Proporciona una descripción general de las operaciones diarias 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)

Arroz: Limpieza de terreno, siembra, abonamiento, mantenimiento, cosecha.
Poroto: Limpieza, siembra, abono, cosecha.Plantación de naranja: Limpieza, siembra abonamiento, mantenimiento.
Maíz: Limpieza, siembra abonamiento, mantenimiento, cosecha.Plantaciones de café: Compra de plántones, limpieza de terreno, siembra y mantenimiento y cosecha.
Plantaciones de plátano: Compra de semillas, limpieza de terreno, siembra y mantenimiento y cosecha.
Ñame y otoi: Compra de semillas, limpieza de terreno, siembra y mantenimiento y cosecha:
Piña: Compra de semillas, limpieza de terreno, siembra y mantenimiento y cosecha
Plantaciones de caoba y laurel: Compra de plántones, limpieza de terreno, siembra y mantenimiento y cosecha

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

Arroz: a chuzo en líneas con abono orgánico.
Porotosiembra alineada, con densidad moderada, abono orgánico, con cerro labranza .
Plantación de naranja: Limpieza, siembra abonamiento, mantenimiento
Maíz: siembra alineada, con densidad moderada, abono orgánico, con cerro labranza.
Plantaciones de café: Limpieza, siembra abonamiento, mantenimiento.
Plantaciones de plátano: Limpieza, siembra abonamiento, mantenimiento
Ñame y otoi: Limpieza, siembra abonamiento, mantenimiento.
Piña Limpieza, siembra abonamiento, mantenimiento.Viveros de Caoba y Laurel; selección de semillas y prácticas orgánicas para manejo y desarrollo de los plántones.

5.3 Proceso de producción.

Los procesos agropecuarios son bastante iguales con algunas diferencias cuando se trata de cultivos permanentes o el caso de cultivos anuales.

- Preparación de viveros
- Preparación de abonos
- Producción de plántones

- Siembra y abonamiento
- Mantenimiento de plantación

CUADRO 10**PROCESO DE PRODUCCION DE CULTIVOS PERMANENTES**

ETAPA/ OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	RECURSOS	MATERIA PRIMA / INSUMOS REQUERIDOS
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 paladines.	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 paladines.	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 11

PROCESO DE PRODUCCION DE CULTIVOS ANUALES

ETAPA/ OPERACIÓN	EN QUÉ CONSISTE	EQUIPOS Y HERRAMIENTAS	INSUMOS Y MATERIALES REQUERIDOS
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 orgánico	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

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

Agua, riego por gravedad, empleo complementario de abono orgánico tipo compost.

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.

Terreno, viveros, depósitos de herramientas, se está acondicionando una sala de reunión para las oficinas, parcela en producción, contamos con una sala de reuniones y una pequeña oficina que hay que equipar.

5.7 Qué personal requiere el proyecto y en qué condiciones.

Un personal preparado en comercialización con conocimiento básico para establecer acuerdos y contratos de compra de productos agropecuarios.

**CUADRO 12
RECURSO HUMANO REQUERIDOS**

ÁREAS DE TRABAJO	PUESTO (PERMANENTE/ EVENTUAL)	CANT
Administración	Administrador (Eventual)	1
Coordinación de Producción	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 de los participantes

5.8 Requerimiento de insumos y materiales del proyecto.

Los requerimientos de insumos y materiales para establecer los sistemas de producción agroforestales y la reforestación. Abonos orgánico, Bocashi, insecticidas naturales, sacos, plántones, semillas.

5.9 Balance de instalación, equipo y herramienta.

**CUADRO 14
BALANCE DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2529.00	2096.10	432.90
Terrenos e instalaciones	700.00	450.00	250.00
Terrenos	200.00	0.00	200.00
Instalación de campo	500.00	450.00	50.00
Equipos	1400.00	1260.00	140.00
Bomba de fumigar	1400.00	1260.00	140.00
Rociadores	24.00	21.60	2.40
Herramientas	429.00	386.10	42.90
Carretillas	210.00	189.00	21.00
Regaderas manuales	16.00	14.40	1.60
Rociadores	50.00	45.00	5.00
Mangueras	18.00	16.20	1.80
Palas	30.00	27.00	3.00
Palacoas	45.00	40.50	4.50
Coas	30.00	27.00	3.00
Machetes	30.00	27.00	3.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.10 Programa de producción(Cantidad a producir por mes o año).**CUADRO 15
PROGRAMA DE PRODUCCION**

DESCRIPCIÓN	PERIODO DEL PROYECTO				
	1	2	3	4	5
Plantones maderables	3,000	3,000	5,000	5,000	5,000
Café (quintales)	5,000	5,000	6,000	6,000	6,000
Naranja(cientos)	0	0	3,000	5,000	7,000
Plátano(cientos)	140	120	120	120	120
Piña(unidades)	12,000	12,000	12,000	12,000	1,2000
Otoe(quintal)	750	750	900	900	900
Ñame(quintales)	900	900	900	1,050	1,050
Poroto(quintales)	40	40	40	50	50
Maíz (quintales)	320	320	320	320	320
Arroz (quintales)	100	100	100	100	100

Fuente: Con base a la información de los participantes

6. ASPECTO DE LA ORGANIZACIÓN.

6.1 ¿Cuál es la Misión del proyecto? .

Brindar un servicio al pueblo con productos de buena calidad que no tengan que salir para conseguir un buen producto a buen precio.

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Tener suficiente producto para abastecer al pueblo y tener para sacar productos a fuera a otros mercados, tener transporte para sacar los productos.

6.3 Valores del proyecto

Responsable con el proyecto y los reglamentos de la organización, respetar a los compañeros, solidario con la comunidad, velar por los compañeros.

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 a su junta directiva.

Junta directiva: Es el encargada de supervisar el desenvolvimiento de las actividades operativas de la organización. Está integrada por un presidente, vicepresidente, secretarías (finanzas, producción, comercialización, actas y archivos),

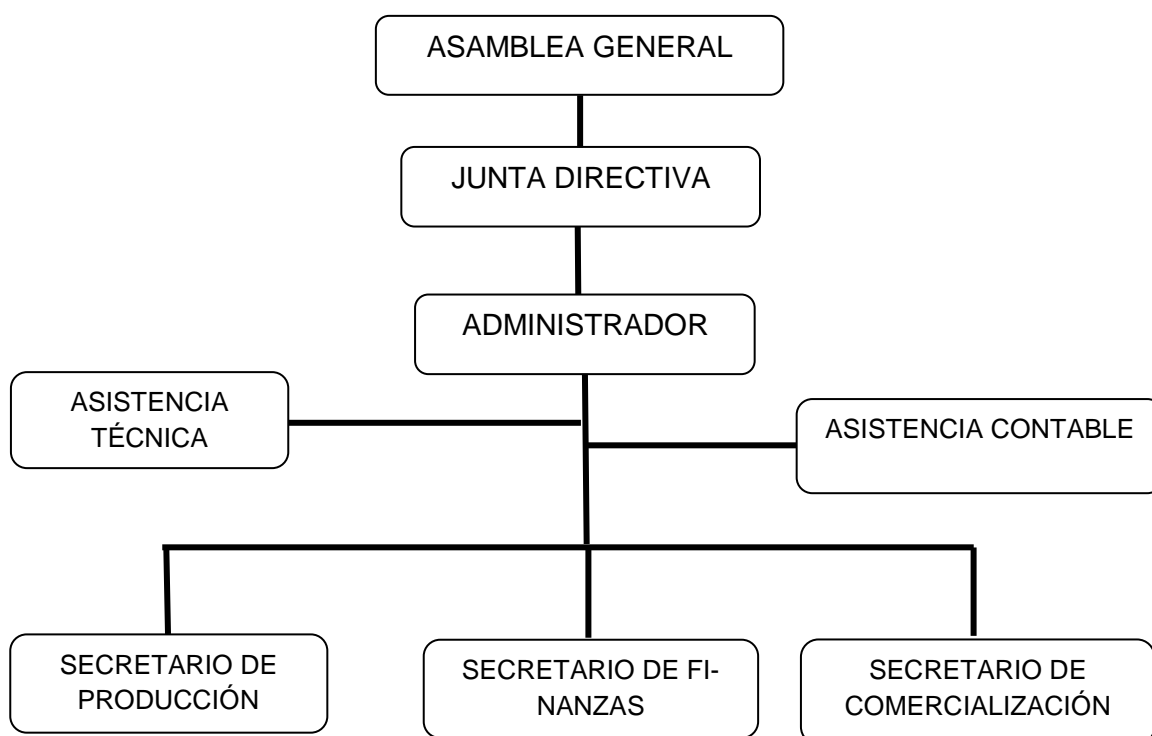
Nivel operativo:

Unidad administración es responsable de coordinar todas las actividades establecidas en el plan de negocio. En la primera fase esta unidad estará bajo la responsabilidad del presidente.

El Unidad de finanzas: Es el que lleva el control de las finanzas.

Unidad de producción: El encargado de la producción, será el responsable de velar por los procesos de producción.

Unidad 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. Melanio Lorenzo. | 16. Daniela Arrocha |
| 2. Elías S. Lorenzo. | 17. Misael Lorenzo |
| 3. Alfredo Arrocha. | |
| 4. José De La Cruz González. | |
| 5. Ana Gilma González. | |
| 6. María Marisol Castillo. | |
| 7. Elvia Edith González. | |
| 8. Yulissa González. | |
| 9. Pascual González. | |
| 10. Ángel Lorenzo. | |
| 11. Máximo Núñez. | |
| 12. Adalberto Lorenzo. | |
| 13. José de la Cruz González (hijo). | |
| 14. Abraham González. | |
| 15. Luciano González. | |

7. ASPECTOS FINANCIERO.

7.1 Ingresos del Plan de Negocio.

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

**CUADRO 16
INGRESO DEL NEGOCIO
PROGRAMA DE INGRESOS ANUALES**

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO				
	1	2	3	4	5
Total	64,201.25	63,930.00	78,465.00	94,647.50	102,647.50
Plantones de maderables	1,800.00	1,800.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Plantones de café	3,000.00	3,000.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Naranja	0.00	0.00	12,000.00	20,000.00	28,000.00
Plátano	796.25	525.00	910.00	910.00	910.00
Otoe	375.00	375.00	450.00	450.00	450.00
Ñame	45,000.00	45,000.00	45,000.00	52,500.00	52,500.00
Poroto	2,730.00	2,730.00	2,730.00	3,412.50	3,412.50
Maíz	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Arroz	3,300.00	3,300.00	3,575.00	3,575.00	3,575.00

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 proporcionada por el Ministerio de Desarrollo Agropecuario.

Los costos de producción de los cultivos anuales (arroz, maíz, poroto y de producción de vivero) dentro del sistema agroforestal.

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

RUBRO	1	2	3	4	5
Total	22,864.89	19,623.30	20,623.29	20,623.29	20,623.29
Reforestación con Naranja	3,002.25	1,936.50	2,386.50	2,386.50	2,386.50
Reforestación con maderables	1,569.00	438.00	438.00	438.00	438.00
Plátano	1,423.50	1,423.50	1,423.50	1,423.50	1,423.50
Otoe	1,743.75	1,743.75	1,743.75	1,743.75	1,743.75
Ñame	3,868.75	3,868.75	3,868.75	3,868.75	3,868.75
Poroto	1,692.60	1,692.60	1,692.60	1,692.60	1,692.60
Maíz	6,390.00	6,390.00	6,390.00	6,390.00	6,390.00
Arroz	2,272.60	823.00	1,131.63	1,131.63	1,131.63
Plantones de café	389.81	623.70	779.63	779.63	779.63
Plantones de maderables	512.63	683.50	768.94	768.94	768.94

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

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

**CUADRO 19
ESTIMACIÓN DE LOS GASTOS ADMINISTRATIVOS Y DE VENTA**

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
TOTAL			5,136.10
Servicios profesionales	MES	150.00	1,800.00
Supervisión técnica	MES	120.00	1,440.00
Dietas	MES	85.00	1,020.00
Movilización	MES	35.00	420.00
Papelería	MES	10.00	120.00
Comunicación	MES	25.00	300.00
Otros	MES	36.10	36.10

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 20
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVO FIJOS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
TOTAL				8,149.00
TERRENOS Y INSTALACIONES				6,320.00
Terreno	M2	200	1	200.00
Depósitos	M2	36	170	6,120.00
EQUIPOS				1,400.00
Bomba de fumigar	UNIDAD	2	700	1,400.00
Rociadores	UNIDAD	2	12	24.00
HERRAMIENTAS	UNIDAD			429.00
Carretillas	UNIDAD	3	70	210.00
Regaderas manuales	UNIDAD	2	8	16.00
Mangueras	UNIDAD	2	25	50.00
Tanques	UNIDAD	3	6	18.00
Palas	UNIDAD	3	10	30.00
Palas	UNIDAD	3	15	45.00
Coas	UNIDAD	3	10	30.00
Machetes	UNIDAD	3	10	30.00

Fuente: Con base a la información de los participantes

Las inversiones fijas según la fuente de financiamiento muestran que del total B/ 8,149.00, se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/ 7,154.10 lo que representa el 88% y el restante es aportado por la organización o sea 994.90, o sea el 12 %.

CUADRO 21
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS
(Según fuente de financiamiento)

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	8149.00	7154.10	994.90
TERRENOS Y INSTALACIONES	6320.00	5508.00	812.00
TERRENOS	200.00	0.00	200.00
INSTALACION DE CAMPO	6120.00	5508.00	612.00
EQUIPOS	1400.00	1260.00	140.00
BOMBA DE FUMIGAR	1400.00	1260.00	140.00
ROCIADORES	24.00	21.60	2.40
HERRAMIENTAS	429.00	386.10	42.90
CARRETILLAS	210.00	189.00	21.00
REGADERAS MANUALES	16.00	14.40	1.60
ROCIADORES	50.00	45.00	5.00
MANGUERAS	18.00	16.20	1.80
PALAS	30.00	27.00	3.00
PALACOAS	45.00	40.50	4.50
COAS	30.00	27.00	3.00
MACHETES	30.00	27.00	3.00

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 22
ESTIMACIÓN DE LAS INVERSIONES DIFERIDAS

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	3,059.05	2,355.08	703.97
Capacitación	820.00	770.00	50.00
Apertura de cuenta bancaria	600.00	100.00	500.00
Asistencia de mercado	820.00	770.00	50.00
Fortalecimiento administrativo	819.05	715.08	103.97

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 90% de los costos de producción para el primer año de los cultivos permanentes y anuales, con un 10 % aportado en mano de obra por el grupo.

**CUADRO 23
COSTOS DE INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO**

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	21,962.45	19,916.32	2,046.13
Reforestación naranja	3,002.25	2,852.14	150.11
Reforestación maderables	1,569.00	1,412.10	156.90
Plátano	1,423.50	1,281.15	142.35
Otoe	1,743.75	1,569.38	174.38
Ñame	3,868.75	3,481.88	386.88
Poroto	1,692.60	1,523.34	169.26
Maíz	6,390.00	5,751.00	639.00
Arroz	2,272.60	2,045.34	227.26

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 33,170.50

**CUADRO 24
RESUMEN DE LA INVERSIÓN TOTAL DEL PLAN DE NEGOCIOS**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
TOTAL	33170.50	29425.50	3745.00
INVERSION FIJA	8149.00	7154.10	994.90
CAPITAL DE TRABAJO	21962.45	19916.32	2046.13
DIFERIDOS	3059.05	2355.08	703.97

Fuente: Con base a la información de los participantes

7.3 Gastos financieros.

Los gastos financieros se calcularon en base al monto de 29,425.50 solicitado y con las siguientes condiciones:

MONTO	29,425.50
TASA INTERÉS	0.02 Anual
PLAZO	5 Años

**CUADRO 24
SERVICIO DE LA DEUDA**

PERIODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	2,9425.50	5,88.51	5,885.10	6,473.61	23,540.40
2	2,3540.40	470.81	5,885.10	6,355.91	17,655.30
3	17,655.30	353.11	5,885.10	6,238.21	11,770.20
4	11,770.20	235.40	5,885.10	6,120.50	5,885.10
5	5,885.10	117.70	5,885.10	6,002.80	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.

CUADRO 25
FLUJO DE CAJA PARA MEDIR LA CAPACIDAD DE PAGO DEL PLAN DE NEGOCIOS

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
INGRESOS					
Plantones maderables	1,800.00	1,800.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
Plantones de café	3,000.00	3,000.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
Naranja	0.00	0.00	12,000.00	20,000.00	28,000.00
Plátano	796.25	525.00	910.00	910.00	910.00
Otoe	375.00	375.00	450.00	450.00	450.00
Ñame	45,000.00	45,000.00	45,000.00	52,500.00	52,500.00
Poroto	2,730.00	2,730.00	2,730.00	3,412.50	3,412.50
Maíz	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
Arroz	3,300.00	3,300.00	3,575.00	3,575.00	3,575.00
A. TOTAL DE INGRESOS	64,201.25	63,930.00	78,465.00	94,647.50	102,647.50
COSTO DE PRODUCCIÓN					
Naranja	3,002.25	1,936.50	2,386.50	2,386.50	2,386.50
Plátano	1,423.50	1,423.50	1,423.50	1,423.50	1,423.50
Otoe	1,743.75	1,743.75	1,743.75	1,743.75	1,743.75
Ñame	3,868.75	3,868.75	3,868.75	3,868.75	3,868.75
Poroto	1,692.60	1,692.60	1,692.60	1,692.60	1,692.60
Maíz	6,390.00	6,390.00	6,390.00	6,390.00	6,390.00
Arroz	2,272.60	823.00	1,131.63	1,131.63	1,131.63
Plantones de café	389.81	623.70	779.63	779.63	779.63
Plantones de maderables	512.63	683.50	768.94	768.94	768.94
B. TOTAL COSTO	21,295.89	19,185.30	20,185.29	20,185.29	20,185.29
C. GASTOS ADMITIVOS/ VENTAS	5,136.10	6,393.00	7,846.50	9,464.75	10,264.75
D. LETRA DEL BANCO	7,062.12	6,826.72	6,591.31	6,355.91	6,120.50
E. FLUJO NETO E=A-B-C-D	30,707.14	31,524.98	43,841.90	58,641.56	66,076.96

Fuente: Con base a la información de los participantes.