



PLAN DE NEGOCIO

ALTERNATIVA PARA PREVENIR LA DEGRADACIÓN DE LOS SUELOS



PRODUCTORES DE UCUPYAC

**UBICACIÓN DEL PROYECTO
COMARCA KUNA YALA
CORREGIMIENTO NARGANÁ No. 1
COMUNIDAD CARTI TUPILE**

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

Los Productores de Ucopyac, ubicado en la comunidad Carti Tupile, en el corregimiento Narganá No.1, comarca Kuna Yala, está presentando un plan de negocios para “Alternativas para prevenir la degradación de los suelos”

Este Plan incluye la producción de ocho hectáreas utilizando métodos de conservación de suelos, de cultivos agrícolas asociados con especies frutales y forestales, incorporando prácticas de agricultura orgánica (conservación de suelos, y abonos orgánicos) y técnicas para mejorar la calidad del producto, con la participación 31 productores y 80 beneficiarios.

El plan de negocio ha identificado mercados potenciales que compran el producto principalmente en unidades, tales como transportistas locales, cabañas turísticas y comercios de las Islas de la Comarca.

Los productores trabajaran con la Asociación de Kunas Abia Yala, como administradora de los fondos y los Productores de Ucopyac en la ejecución. El plan requiere que una unidad administrativa integrada por un administrador, coordinador de producción, 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 negocio permitan estructurar un personal profesional rentado.

La inversión total del plan de negocio es por un monto de B/ 14,778.50, de los cuales se solicita en calidad de financiamiento un monto de B/. 12,978.50, lo que representa el 87.82 %. Con este plan de producción, se estimaron ingresos para el primer año por B/. 53,225.45; y costos de producción totales B/.9,672.00, gastos administrativos por B/. 5,322.55 y con el modelo de financiamiento, una letra anual de B/. 3,633.98. En este sentido el total de costo y gastos suma B/.18,628.53. Si hacemos un balance de los ingresos menos los desembolsos en costos y gastos, obtendremos un saldo positivo de B/.34,596.93.

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

1. PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS

Nombre del negocio:

“Alternativas para prevenir la degradación de los suelos“

Nombre del Socio Estratégico:

Luis Stocel H.

Cedula:

10-11-383

Nombre de la organización que representa:

Productores de Ucupyac

Sector productivo:

Agroforestal

Rubro a producir:

Plátano, yuca, piña

Comarca:

Kuna Yala

Corregimiento de:

Nargana No. 1

Comunidad de:

Carti Tupite

Contacto:

Luis Stocel

Tel. celular: 67238396

Correo electrónico

2. INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PROPONENTE

2.1. Nombre de la organización:

Productores de Ucopyac2.2. Número de asociados Total 31Masculino: 31Femenino 2.3 Tiene personería jurídica: NONúmero de personería jurídica Fecha:

2.4 Cuenta con una oficina local:

Si No X

2.5 Actividades que realiza la organización:

Sin fines de lucro

2.6 Número de beneficiarios indirectos:

80

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

No

2.8 Atendido financiamiento (préstamo o donación) en los últimos cinco años:

CUADRO 1
ANTECEDENTES DE FINANCIAMIENTO

ACTIVIDAD	FUENTE	MONTO	CONDICIÓN

3. INFORMACIÓN GENERAL

3.1 Nombre del Plan de Negocio.

Alternativas para prevenir la degradación de lo suelos

3.2 Objetivo del plan de negocio.

Introducir prácticas de producción de alimentos para la familia y la comunidad, conservando el suelo y mejor calidad de vida del grupo

Generar ingresos con la venta de plántanos, piña y yuca

Mejorar la alimentación de las familias con producción destinada para el auto consumo.

3.3 Actividades que van a realizar con el negocio.

Producción agrícola con sombra temporal y permanente, plantones de forestales, frutales. Introducir prácticas de conservación de suelos y el uso de abonos orgánicos. Siembra y abonamiento, manejo de cultivo, cosecha y acopio de Productos, gestación del producto.

3.4 Dirección de donde se van a desarrollar las actividades.

Ucubyac y Teddugge (Tierra firme).

3.4 Tiempo para el desarrollo de las actividades. Se tiene estimado 12 meses.

3.6 Razones que motivan al desarrollo de este negocio.

Había necesidad de generar ingresos y alimentación de la familia

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

Con recursos humanos

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

Mejorar la calidad de vida de la familia y de la nutrición

3.9 Riesgo del proyecto.

Mala administración, Plagas de plantones

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?

- Plátano
- Yucas
- Cacao
- Otoe
- Café

4.2. Características distintivas ante la competencia.

Productos de tamaño y calidad orgánica.

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

**CUADRO 2
PROCESO DE PRODUCCIÓN**

RUBROS	UNIDAD	PRECIO
Café	Lbs	1.50
Cacao	Lbs	1.80
Plátano	Unidad	0.30
Otoe	Lbs	0.30
Yuca	Lbs	0.25

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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
Café	Orgánicos
Cacao	Orgánicos
Plátano	Orgánicos
Otoe	Orgánicos
Yuca	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 las ventas locales, cabañas turísticas, restaurante y centro de venta de mercancías, 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	QUIEN ES EL CLIENTE	HOMBRE MUJER FAMILIA	LOCALIZACIÓN	COMO LLEGAR A LOS CLIENTES	NIVEL DE INGRESO
Plátanos, yuca y piña	Cabañas turísticas y comercios	Empresas	Islas de la Comarca	Visitas , cartas de compra	Altos
	Transportistas	Personas jurídicas	Cuidad de Panamá.	Visitas	Medianos

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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

**CUADRO 5
ESTRATEGIA A UTILIZAR**

FACTOR	ESTRATEGIA
Precio	competitivo
Producto	Producto natural cultivado tradicionalmente orgánico
Punto de venta/canales de distribución	Directamente a la empresa
Publicidad	
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.

Nombre del Competidor uno, Intermediarios

**CUADRO 6
IDENTIFICACIÓN DE LA COMPETENCIA**

NOMBRE DE LA COMPETENCIA	UBICACIÓN
Producto independiente 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 utilizaran 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	No hay
Servicio al cliente	Transporte
Proveedores	Empresas distribuidoras de insumos, químicos
Otros	

Fuente: Con base a la información de los participantes.

4.9 Proveedores

**CUADRO 8
IDENTIFICACIÓN DE LOS PROVEEDORES**

NOMBRE DEL PROVEEDOR	DIRECCIÓN, TELÉFONO, CORREO	INSUMO O SERVICIO QUE SUMINISTRARA	COSTO	TIPO DE PAGO
Empresas Melo	Panamá	Semillas	0.70	Contado
Comunidad		Materiales		

5. PLAN DE OPERACIÓN

5.1 Proporciona una descripción general de las operaciones diarias para obtener el producto o servicio.

Selección y compra de semillas.

Limpieza y acondicionamiento de terreno.

Introducción de las prácticas de conservación de suelos

Preparación de abonos e insecticidas orgánicos.

Siembra y abonamiento

Mantenimiento de cultivos

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

Tecnología manual, con el uso de curvas de nivel, barreras vivas y abonos orgánicos (compost, bocahi y repelentes e insecticidas naturales). Se incorpora sistema de riego.

Se va a sembrar a uso artesanal, también en surco, planificación, siembra, fertilización limpieza.

5.3 Requisitos para la implementación del plan de negocios.

Compra de semillas de yucas, plátano y piña

Requiere agua, asistencia técnica.

5.4 Que recurso requiere el proyecto:

Instalaciones, bomba de fumigar, machetes.

Mano de obra, herramienta, pala, coa, carretilla, azadón, semillas, insumos y materiales

5.5 Que recurso requiere el proyecto:

Personal técnico, trabajador, Tierra, equipo, herramientas, fuentes de agua, mano de obra, materiales, y los insumos

5.6 Con que recurso cuenta el proyecto:

Con terreno

5.7 Que personal requiere el proyecto y en qué condiciones
Trabajadores que conozcan el producto, que sean saludables
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 bance es el siguiente.

**CUADRO 10
 MANO DE OBRA PARA LA PRODUCCIÓN
 (EN JORNALES)**

ACTIVIDAD	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL
Total				2196.00
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
Rodaje (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
A. 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				

Fuente: Con base a la información de los participantes.

Requerimiento de semilla. Los requerimientos de semillas por hectáreas son:

Café – Plantones – 2,500

Cacao – Plantones – 825

Plátano – Cepas – 1,600

Otoe – Cormos – 2,600

Yuca – Varetas – 2,000

5.9 Balance de instalación, equipo y herramienta

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

**CUADRO 12
PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Total				8,134.00
Rancho	Unidad	1	300	300.00
Equipó de riego	Unidad	1	6950.00	6100.00
Bomba de fumigación	Unidad	1	850.00	850.00
Cajas reutilizables	Unidad	40	10.00	400.00
Palas de mano	Unidad	4	11.00	44.00
Carretillas	Unidad	4	75.00	300.00
Machetes	Unidad	4	10.00	40.00
Palas coas	Unidad	4	15.00	60.00
Coas	Unidad	4	10.00	40.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.10 Rendimientos Esperados

Los rendimientos esperados en base a las unidades sembradas de cada producto.

**CUADRO 13
PROCESO DE PRODUCCIÓN O SERVICIO**

RUBRO	PERIODO DEL PROYECTO					
	UNIDAD	1	2	3	4	5
Café	Lbs	0	0.60	1.20	1.40	1.40
Cacao	Plantones	1.45	2.18	2.18	2.18	2.18
Plátano	Cepas	25	28	28	28	28
Otoe	Carmos	12.50	15.63	15.63	15.63	15.63
Yuca	Varetas	15.00	17.50	17.50	17.50	17.50

Fuente: Con base a la información de los participantes.

5.11 Programa de Producción.

El programa de producción incluye 8 hectáreas, en los cultivos de café, y cacao.

**CUADRO 14
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN (EN HECTÁREAS)**

MODELO 1 CACAO		PLANTONES	T/PLANTONES	HAS	4.0
Plantones de Balo		3000	12000		
Plantones de maderables y frutales		83	332		
Cacao (plantones)		625	2500		
Plátano (cepas)		625	2500		
Otoe (cormos)		56	224		
Yuca (varillas)		250	1000		
Modelo 2 CAFÉ				HAS	4.0
Plantones de Balo (plantones)		3000	12000		
Plantones de maderables y frutales		83	332		
Café (plantones)		625	2500		
Plátano (cepas)		625	2500		
Otoe (cormos)		56	224		
Yuca (varillas)		250	1000		

Fuente: Con base a la información de los participantes.

Con base a la superficie y a los rendimientos esperados se espera una producción de los cultivos de café, cacao, plátano, otoe, yuca que presentamos a continuación.

CUADRO 15
PROGRAMA DE PRODUCCIÓN

RUBRO	PERIODO DEL PROYECTO					
	UNIDAD	1	2	3	4	5
Café	Lbs	0	1,500	3,000	3,500	3,500
Cacao	Lbs	36,3636	5,5454.55	5,454.55	5,454.55	5.454.55
Plátano	unidad	125,000	140,625	140,625	140,625	140,625
Otoe	Lbs	5000	7000	7000	7000	7000
Yuca	Lbs	3,4000	35,000	35,000	55,000	35000

Fuente: Con base a la información de los participantes.

Para el primer año no se espera la producción del café.

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 satisfactoria a la clientela

6.2 ¿Cuál es la Visión del proyecto?

Comercializar productos orgánicos de calidad en toda la Comarca y en Panamá

6.3 Valores del proyecto:

Responsabilidad – ser responsable, honestidad- ser honesto, puntualidad –ser puntual, respeto – ser respetuoso con los compañeros, solidaridad - ser solidario con los compañeros.

6.4 Estructura organizativa:

La organización está integrada en dos niveles el directivo integrada por la Asamblea General y la Junta Directiva y el Nivel Operativo.

El nivel operativo es decir para las operaciones del plan de negocio se administrara en base a las siguientes unidades de trabajo y coordinación.

Unidad 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 en ella ejecución de las operaciones. Este cargo será ocupado por el presidente de la junta directiva.

Unidad de Finanzas

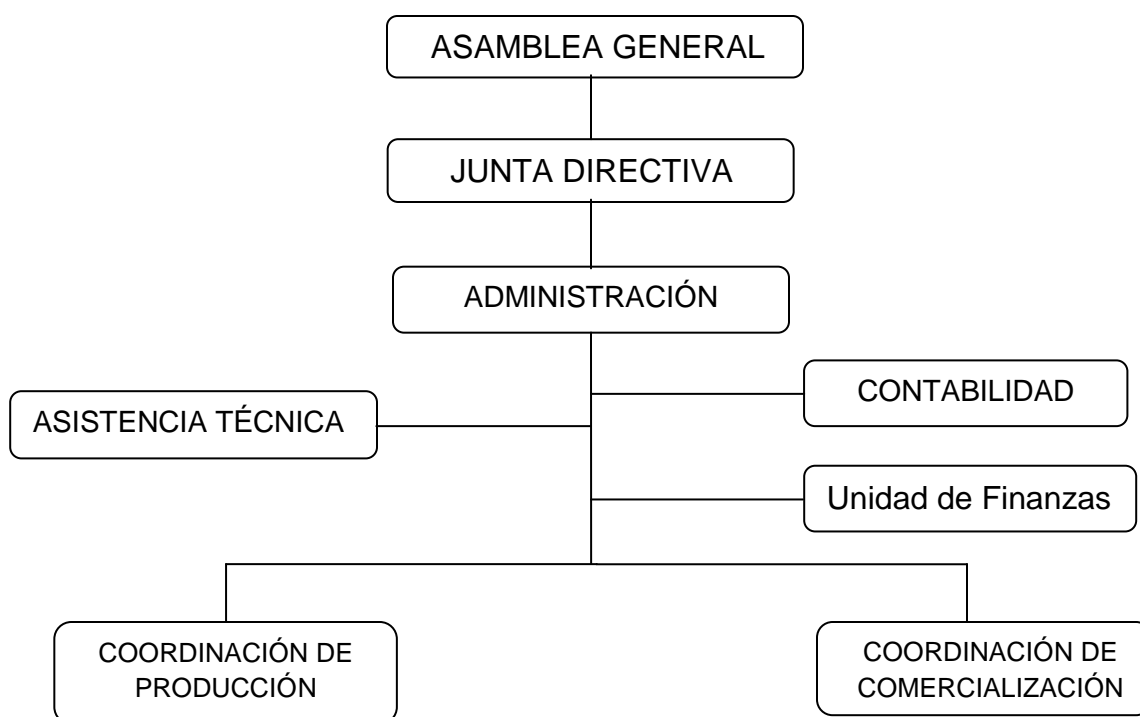
La unidad de manejo de las finanzas es el encargado de llevar el control de contabilidad de ingresos y gastos que se efectúa en el proyecto. Estará bajo la responsabilidad del secretario de finanzas.

Coordinación de producción Será el responsable de velar por para que la producción se mantenga en buen estado para lograr una buena producción. Este puesto lo ocupara el secretario de producción de la junta directiva.

Coordinador de comercialización

Sera 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.

ESTRUCTURA ORGÁNICA



6.5. Apoyo a la administración

El Grupo de Productores Ucupyac, es una organización natural que aún no cuenta con personería jurídica, por tal razón para la administración de este plan de negocio se propone a la Asociación de Productores Abya Yala, con ubicación en la isla de Carti Tupile. Cuyo presidente es Luis Stoncel.

7. ASPECTOS FINANCIERO

7.1 Ingresos del plan de Negocio.

Los ingresos del plan de negocios responden a esfuerzo definido en el programa de producción, es decir los resultados o rendimientos de las 8 hectáreas (café, cacao, plátano, otoi, yuca) que cultivaran los productores asociados, lo que genera un ingreso en el primer año para el primer año de 34,634.40.

CUADRO 16
INGRESOS POR VENTAS EN EL PRIMER AÑO

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO												TOTAL
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Café											0		0
Cacao											3272.73	3772.78	6545.45
Plátano											18,750	11,250.00	22,500.00
Otoi									804		840		168
Yuca											3,750.00	3,750.00	7,500.00
													53,225.45

Fuente: Con base a la información de los participantes.

CUADRO 17
INGRESOS POR VENTAS EN LOS CINCO AÑOS

DESCRIPCIÓN	MESES DEL AÑO				
	1	2	3	4	5
Total	53,225.45	63,435.18	65,685.68	65,685.68	65,685.68
Café	0.00	2,250.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
Cacao	6,545.45	9,818.18	9,818.18	9,818.18	9,818.18
Plátano	37,500.00	42,187.50	42,187.50	42,187.50	42,187.50
Otoi	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00
Yuca	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

El programa anual de ingreso en base al programa de producción y los precios, se estima el programa, de ingresos anuales para el periodo del plan de negocio.

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

Los costos de producción en conceptos de insumos, mano de obra, otros gastos se establecieron en un monto de 9,672.00 para el primer año, de los rubros de café, cacao, incorporando parcela agroforestales, frutales y maderables, y como sombra permanente, oteo o cultivos temporales.

**CUADRO 18
COSTOS TOTALES DE PRODUCCION
(POR RUBRO Y POR AÑO)**

RUBRO	1	2	3	4	5
Total	9,672.00	5,844.00	5,964.00	5,964.00	5,964.00
Café	5,530.00	2,922.00	2,982.00	2,982.00	2,982.00
Cacao	4,142.00	2,922.00	2,982.00	2,982.00	2,982.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.2 Gastos de Administración y Ventas.

(Describir los costos de funcionamientos del negocio y los costos de comercialización y ventas.)

**CUADRO 19
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS**

DETALLE	UNIDAD	C/UNITARIO	C/TOTAL
Total			5,322.55
Servicios profesionales	Mes	150.00	1,800.00
Supervisión técnica	Mes	80.00	960.00
Dietas	Mes	80.00	960.00
Movilización	Mes	75.00	900.00
Papelería	Mes	20.00	240.00
Comunicación	Mes	35.00	420.00
Otros	Mes	42.55	42.55

Fuente: Con base a la información de los participantes.

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

7.2.3.1 Estimación de la inversión fija total

**CUADRO 20
ACTIVOS FIJOS**

DETALLE	UNIDAD	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Total				2,760.00
Terrenos y instalaciones				900.00
Terreno	M2	300	1.00	300.00
Rancho de insumos y productos	M2	20	30.00	600.00
Equipos				1,400.00
Bomba de fumigar	Unidad	2	700.00	1,400.00
Herramientas				460.00
Carretillas	Unidad	4	70.00	280.00
Palas	Unidad	4	10.00	40.00
Pala coas	Unidad	4	15.00	60.00
Coas	Unidad	4	10.00	40.00
Machetes	Unidad	4	10.00	40.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

¿Que necesita la empresa o qué no tiene?

**CUADRO 21
ESTIMACIÓN DE LA INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS
(SEGÚN FUENTES DE FINANCIAMIENTO)**

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,346.50	1,845.70	500.80
capacitación	850.00	850.00	-
apertura y tramite de cuenta bancaria	500.00		500.00
asistencia de mercado	500.00	500.00	-
fortalecimiento administrativo	496.50	495.70	0.80

Fuente: Con base a la información de los participantes.

¿Que necesita la empresa o qué no tiene?

7.2.3.2 Inversiones Diferidas:

CUADRO 22
ESTIMACIÓN INVERSIÓN DIFERIDA

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	2,346.50	1,845.70	500.80
Capacitación	850.00	850.00	
Apertura y tramite de cuenta bancaria	500.00		500.00
Asistencia de mercado	500.00	500.00	
Fortalecimiento administrativo	496.50	495.70	0.80

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.3 Determinar el capital de Trabajo

CUADRO 23
ESTIMACIÓN DEL CAPITAL DE TRABAJO

DETALLES	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	5,704.00	4,563.00	1,141.00
Plátano	1,072.00	858.00	214.00
Yuca	349.00	279.00	70.00
Piña	4,283.00	3,426.00	857.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.2.3.4 El resumen de la inversión total del plan de negocio

CUADRO No 24
RESUMEN DE LAS INVERSIONES

DETALLE	TOTAL	SOLICITADO	APORTADO
Total	14,778.50	12,978.50	1,800.00
inversión fija	8,134.00	7,475.00	659.00
capital de trabajo	5,704.00	4,563.00	1,141.00
diferidos	940.50	940.50	0.00

Fuente: Con base a la información de los participantes.

7.3 Gasto Financieros

MONTO	12978.50
TASA INTERÉS	0.08 anual
PAZO	5 años

CUADRO 25
SERVICIO DE LA DEUDA

PERIODO	SALDO AL INICIO	INTERÉS	CAPITAL	LETRA	SALDO AL FINAL
1	12,978.50	1,038.28	2,595.70	3,633.98	10,382.80
2	10,382.80	830.62	2,595.70	3,426.32	7,787.10
3	7,787.10	622.97	2,595.70	3,218.67	5,191.40
4	5,191.40	415.31	2,595.70	3,011.01	2,595.70
5	2,595.70	207.66	2,595.70	2,803.36	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, producto de las ventas, 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 **17,864.98** para el primer año, 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

DETALLE	PERIODO (EN AÑOS)				
	1	2	3	4	5
Ingresos					
Café	0.00	2,250.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00
Cacao	6,545.45	9,818.18	9,818.18	9,818.18	9,818.18
Plátano	37,500.00	42,187.50	42,187.50	42,187.50	42,187.50
Otoe	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00	1,680.00
Yuca	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00	7,500.00
a. Total de Ingresos	53,225.45	63,435.68	65,685.68	65,685.68	65,685.68
Costo de Producción					
Café	5,530.00	2,922.00	2,982.00	2,982.00	2,982.00
Cacao	4,142.00	2,922.00	2,982.00	2,982.00	2,982.00
b. Total Costo	9,672.00	5,844.00	5,964.00	5,964.00	5,964.00
c. Gastos Admtivos y Ventas	5,322.55	6,343.57	6,568.57	6,568.57	6,568.57
d. Letra del Banco	3,633.98	3,426.32	3,218.67	3,011.01	2,803.36
e. Flujo Neto e=a-b-c-d	34,596.93	47,821.79	47,821.79	50,142.10	50,349.75

Fuente: Con base a la información de los participantes.