

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACION
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ ESPECIAL REGIONAL DE LA ARGENTINA HUILA
ASOPROCAAR

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

Willington Ultengo Pino

Representante legal

Huila, La Argentina, 29 de mayo de 2024

Contenido

1. Caracterización de la Organización	3
2. Nombre del plan de negocio.....	4
2.1 JUSTIFICACION.....	4
3. Descripción del negocio/estudio de mercadeo.....	5
3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER / CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO	5
3.2 PROPUESTA DE VALOR.....	8
3.3 ALIADOS CLAVES	9
4. Mercado.....	12
4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO.....	12
4.2 COMPETENCIA	13
4.3 PROVEEDORES.....	14
4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	15
4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	15
5. estudio tecnico	16
5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION ...	16
5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	16
5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	17
5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO.....	18
6 Recursos claves.....	18
7 Plan financiero	20
7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS	20
7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	21
7.3 ANALISIS FINANCIERO	22
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	23

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Asociación de Productores de Café Especial Regional de la Argentina Huila ASOPROCAAR	NIT / RUT	901164156-2	
Dirección	Carrera 3 No. 6-31	Teléfono 1	3105652153	
		Teléfono 2		
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	La Argentina	
Página web		E-mail	asoprocaarhuila@gmail.com	
Nombre gerente	Willington Ultengo Pino	Celular	3105652153	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Representante legal	Antecedentes	Cuentan con la formación brindada por entidades del estado SENA y Asocooph	
Nombre del representante legal	Willington Ultengo Pino			
Experiencia de la empresa en el sector	Trece (13) Años en el sector cafetero	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	S9499	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	13/03/2010	Número de asociados (si aplica)	37	37
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Café Pergamino Seco, Café Tostado y Molido			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

CAFÉ ASOPROCAAR

2.1 JUSTIFICACION

El objetivo de apoyar a las asociaciones en el Huila en la formulación de su plan de negocios de acuerdo con su actividad principal es fortalecer su capacidad para promover el desarrollo sostenible y mejorar las condiciones de vida de las comunidades agropecuarias en la región.

Las asociaciones de productores agropecuarios en el Huila puede tener varios impactos positivos en la comunidad local y en la región en general, y contribuye a la sostenibilidad en aspectos como la diversificación de la producción agrícola local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores, dada la diferencia en los ciclos de crecimiento y precios de mercado, esto aumentará la disponibilidad y variedad de alimentos en la comunidad al garantizar un suministro constante de alimentos frescos y nutritivos, uso más eficiente de los recursos: haciendo uso eficiente de los recursos naturales, como el agua y los nutrientes del suelo, mediante el fomento de prácticas sostenibles como la rotación de cultivos y el uso de abonos verdes. Estas prácticas ayudan a mantener la salud del suelo, reducen la erosión y promueven la biodiversidad en los sistemas agrícolas.

Actualmente la organización carece de recursos económicos para la implementación de tecnología de bajo impacto ambiental, innovación alrededor de la taza de café para fomentar una cultura creciente de cafés especiales que le permitan ampliar la capacidad de producción y de esta forma cumplir la demanda insatisfecha de los productos del café y derivados. Además, requieren dar cumplimiento a la normatividad vigente de buenas prácticas agrícolas.

Para tal fin es necesario ofertar un producto que contenga requisitos mínimos de calidad, elaborado con sumo cuidado en los procesos de producción, recolección en periodo adecuado sin presencia de granos verdes sobre maduros y secos. Mediante técnicas que garantizan calidad y son amigables con el medio ambiente, con tendencia al cultivo tradicional, orgánico, aplicación de abonos y productos orgánicos, despulpado en máquina equilibrada que evite daños en el grano; zaranda

adecuada para la separación de pasillas, fermentación entre 16 y 24 horas; lavado haciendo uso eficiente del agua con hidro lavadores que permiten ahorrar 20 litros de agua por kilogramo de café, secado con un promedio de humedad de 10 a 12 por ciento, óptimo factor de rendimiento, almacenado en lugar adecuado de uso único para el café, aireado, uso de estibas y aislado de la pared para mantener la humedad adecuada; transporte aislado de sustancias que puedan alterar las características propias del café; este proceso se resume en la presentación de café pergamino seco agradable a los paladares más exigentes del mercado.

Por lo anterior, se hace necesario gestionar recursos económicos para la compra de maquinaria y equipos especializados para el control de calidad del café tostado. Al contar la asociación con la maquinaria para un adecuado proceso de tecnificación garantizará la calidad del producto, optimizará procesos, minimizará costos de transformación del café, e incursionará en la producción de otra línea de café ya que cuenta con la experiencia en el sector y tiene actualmente clientes que reconocen su producción.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO/ESTUDIO DE MERCADEO

3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER / CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO

Producto(s)/servicio(s) ofrecidos por la organización	Productos y/o servicios en los que se va a enfocar el plan de negocios
Cafés Especiales Pergamino Seco y Café tostado y molido, en variedad Gesha y Borbón Rosado	Café especial variedad Gesha y Borbón Rosado Tostado y Molido

Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>Características de Calidad: Compuesta por la acidez, el cuerpo, el aroma, el sabor, el amargo, condiciones subjetivas (análisis físico y sensorial), es decir, capacidad de estímulo sensorial al tamaño de la papila de la lengua y al entrenamiento del catador; la almendra contendrá una humedad del 10 al 12%, factor 88-87 de color verde o amarillo claro, olor característico de café fresco, broca y pasilla 1%. Olor característico a café fresco. Aroma: con notas dulces, tostados, a chocolate, Herbales especias. Café molido café son el aroma, sabor, cuerpo, acidez y amargor, color, textura, crema, y además puede tener diferentes características como tueste, tipo de planta de café y lugar de origen de cada finca que dará sus atributos.</p>	<p>Café Tostado y molido 500 gramos</p>
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Empaque tipo Bolsa Zipper para cierre hermético y válvula Desgasificadora</p>	<p>Marketing de Contenidos: La cual estará enfocada en atraer clientes potenciales de una manera natural, a partir de contenidos relevantes que se distribuyen en los distintos canales y medios en los que está la audiencia (Físicos y Digitales). A través de la página web.</p>

Fotos de los productos



CAPACIDAD DE PRODUCCION

Nombre del producto o servicio	¿Qué capacidad tengo?	¿Qué capacidad proyecto?	¿En qué período?	¿Cuáles son las épocas de mayor producción?	¿Cuáles son las épocas de menor producción?
Café Tostado Molido variedad Gesha (500gr)	228 libras anuales	428 libras	Anual	Mayo, junio, septiembre, octubre, noviembre, diciembre	Enero, febrero, marzo, julio, agosto, septiembre
Café Tostado Molido variedad Borbón Rosado (500gr)	540 libras anuales	740 libras	Anual	Mayo, junio, septiembre, octubre, noviembre, diciembre	Enero, febrero, marzo, julio, agosto, septiembre

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Café Tostado Molido variedad Gesha (500gr)	Procesado, Tostado y molino	\$ 63.000
Café Tostado Molido variedad Borbón Rosado (500gr)	Procesado, Tostado y molino	\$ 38.000

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Es un proyecto que cuenta con la implementación de mejoras en aspectos ambientales, productivas y sociales.

Contamos con la estandarización en la producción y fichas técnicas del producto (CPS), resultado de evaluar el tipo y horas de fermentación del café durante el proceso de beneficio, dándole atributos sensoriales en taza; y la implementación de las buenas prácticas agrícolas teniendo en cuenta principios de manejo del suelo, manejo del agua, producción de cultivos, protección de las plantas, cosecha y postcosecha, trazabilidad y registros desde el cultivo hasta el grano, bienestar, salud y seguridad para las Asociadas, Clientes y Consumidores finales.

Lo anterior nos permitirá la estandarización del producto (Café Pergamino Seco - CPS), cumpliendo con los estándares de calidad, factor de rendimiento 88 – 91, taza limpia, humedad de 10 a 12 por ciento, no tener más de 1 por ciento granos defectuosos del grupo uno (granos negros y vinagres) y hasta el 1 por ciento de granos brocados y cero (0) mezcla de café con otras producciones.

Así mismo se genera valor agregado al café del municipio de Nátaga, el cual es cultivado por los asociados de la organización, logrando altos estándares de calidad. Siendo uno de los componentes innovadores el producto, el cual es obtenido de procesos de estandarización como fermentación controlada y/o prolongada, que mejoran las características organolépticas del producto y generan atributos sensoriales.

De igual forma innovación en proceso a través de la tosti3n buscamos honrar el trabajo de cada productor, resaltando el perfil de cada caf3, ninguno es como el otro, intentamos caramelizar los azúcares de cada uno lo suficiente, balanceando los diferentes niveles de acidez, con el cuerpo y la dulzura, asegurando una experiencia única en taza.

El producto se rige por los requisitos establecidos en la resoluci3n 2674 de 2013, la cual tiene por objeto establecer los requisitos sanitarios que deben cumplir las personas naturales y/o jur3dicas que ejercen actividades de fabricaci3n, procesamiento, preparaci3n, envase, almacenamiento, transporte, distribuci3n y comercializaci3n de alimentos.

3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
Asocooph	Promueve e integra a las entidades de economía solidaria del departamento del Huila bajo los preceptos de la doctrina universal del cooperativismo.
Federaci3n Nacional de Cafeteros	Posicionar el caf3 colombiano en el mercado nacional e internacional como una gran experiencia de consumo por ser un producto altamente deseado por clientes y consumidores finales, con la misi3n de procurar el bienestar de los caficultores colombianos.
Centro Nacional de Investigaciones de Caf3	Como brazo científfico de la FNC, Cenicaf3 genera conocimiento y tecnologías enfocados en aumentar la productividad, competitividad, sostenibilidad y rentabilidad de la caficultura del pa3, para transferirlos a los productores.
Fondo Nacional del Caf3	Cuenta parafiscal, conformada por dineros considerados públcos, que se nutre principalmente de la contribuci3n cafetera pagada por cada libra de caf3 exportado (verde, tostado, soluble o en extracto).

Ministerio de Agricultura	Con sus Programas de Extensión Cafetera; Apoyo al Ingreso del Caficultor y Protección al Ingreso Cafetero, con actividades necesarias para la transferencia de mayor precio al caficultor y de servicio de extensión, por medio del desarrollo de los programas de Crédito, Gestión Empresarial, Transferencia de Tecnología y Cafés Especiales.
Organización Internacional del Café	Principal organización intergubernamental que se ocupa del café, y reúne en su seno a los Gobiernos exportadores e importadores para resolver, mediante la cooperación internacional, los desafíos con que se enfrenta el sector cafetero mundial.
Gobernación del Huila	A través de su Secretaría de Agricultura y su Convenio "Apoyo al caficultor para la renovación de cafetales, en la región cafetera del departamento del Huila", busca la renovación de cerca de 1.800 hectáreas de cafetales, mediante siembras y soqueo, que impactará a más de 3.500 caficultores, además del piloto nacional para implementar un reglamento para exportar café a la Unión Europea libre de deforestación. Este piloto constituye un gran logro para toda la cadena de producción cafetera y cacaoera del Huila, pues permitirá estar a la vanguardia en la definición de estrategias de implementación, monitoreo, seguimiento, reporte y acceso a información, en materia productiva, comercial y ambiental, para que el departamento garantice el acceso al mercado europeo luego de la implementación del nuevo reglamento.
ADR	Ejecutar la política de desarrollo agropecuario y rural con enfoque territorial formulada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de la estructuración, cofinanciación y ejecución de planes y proyectos integrales de desarrollo agropecuario.

<p>Alianzas Productivas</p>	<p>Facilitar herramientas de inserción de pequeños y medianos productores agrícolas en agrocadenas, permitiendo enfrentar de una mejor manera los problemas de acceso a mercados, información, financiamiento, infraestructura e innovación tecnológica.</p>
<p>ICA</p>	<p>Implementar acciones orientadas a lograr una producción agropecuaria competitiva, con el fin de aportar al logro de los objetivos de la Apuesta Exportadora de Colombia a través de la gestión de recursos de asistencia técnica y cooperación internacional en materia de sanidad.</p>
<p>SENA</p>	<p>Desarrollar, administrar y ejecutar programas de formación profesional integral, en coordinación y en función de las necesidades sociales y del sector productivo.</p>
<p>Sector Privado</p>	<p>Cámara de Comercio del Huila: Fomentar la competencia y mejorar la productividad en un determinado sector, dentro del territorio nacional. Estas agrupaciones brindan apoyo a través de ayudas financieras, investigaciones, información del sector y estadísticas de consumo.</p>

4. MERCADO

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Identificación del Cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizada por tipo de cliente
Personas naturales	Hombres y mujeres; adultos, profesionales, trabajadores independientes, residentes en el área urbana y/o rural del municipio de La Argentina, La Plata, así como de otras regiones del Huila o país que visitan por turismo, negocios o diligencias personales el Departamento; son personas que valoran y disfrutan de un café especial, gustan de la cultura cafetera, de productos autóctonos, elaborados con materias primas de calidad y gustan conocer más la historia del café, gustan de cafés diferenciados y que aprecian sus propiedades organolépticas.	La Argentina, Huila	Funcionarios de la Alcaldía Municipal, del Hospital y habitantes del municipio de La Argentina en general.	60	100%
				TOTAL	100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Café Las Mercedes	Competidor 2 Regional Asociación de Mujeres Cafeteras del Occidente del Huila "Las Rosas Coffe"
Ubicación	Nátaga, Huila	La Plata, Huila
Cobertura	Municipios del Occidente del Departamento del Huila	Departamental (local y regional)
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/Valor agregado	Café Verde y Pergamino Seco por Cargas de 125 Kg AAA/ Cuenta con sellos de certificación y un aliado comercial importante	Café Verde y Pergamino Seco por Cargas de 125 Kg AAA/ Café Tostado en grano y/o molido 125 gramos, 250 gramos y 500 gramos, Cuentan con maquinaria y equipo de última tecnología para realizar el proceso de beneficio y secadores solares para secado natural, lo que permite obtener grandes atributos sensoriales. Cuentan con sellos de certificación como Practices. Intervienen el segundo eslabón de la cadena, mediante la torrefacción. Tienen una estrategia de mercado fuerte y comercializan en tiendas y supermercados en el municipio de La Plata y tienen alianza con Cadefihuila y Coocentral en su línea de café de mujer.

Precios del producto principal/ Por mayor y al detal	CPS AAA 125 Kg \$1.550.000 al por mayor, no venden al detal porque es un commodity.	CPS AAA 125 Kg \$1.600.000 al por mayor, no venden al detal porque es un commodity. Café tostado 125 gramos \$6.000, 250 gramos a \$15.000 y 500 gramos a \$30.000 al detal y al por mayor 125 gramos \$5.000, 250 gramos \$13.000 y 500 gramos a \$26.000
Canal de distribución	Desde el productor al centro de acopio y comercializadores	Café Tostado: Desde la planta de torrefacción a consumidor y o industrial. (Mayoristas, Minoristas) Café Pergamino seco: Desde la central de beneficio al exportador. (Mayoristas)
Formas de pago	Contado	Crédito 30 días
Venta directa o indirecta	Indirecta a los intermediarios como comercializadoras SKN del municipio.	CPS Directa a Importadores y Exportadores Café Tostado Indirecto a Tiendas y supermercados

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Cooperativa de Caficultores	Costales de fique
Agros Smith	Insumos Agropecuarios
Cadefihuila	Insumos Agropecuarios

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

Canales de comunicación	Orales y Escritos vía interacción directa (cara a cara) y llamada de voz vía teléfono celular y chat de WhatsApp
Redes sociales	Estrategia de Marketing Digital y de contenidos (Facebook, Instagram, Google+ y YouTube). Está en proceso de elaboración.
Medios de difusión que se van a utilizar	Radio (emisora) y televisión regional, Estrategia de Marketing Digital

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	No se cuenta con punto de venta. La venta de café tostado se realiza a través de las redes sociales y se hace distribución directa.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Aliados Estratégicos (Aliados): A través de la implementación de la estrategia de distribución donde utilizaremos intermediarios para llevar el producto a los clientes, los cuales le añadirán características para mejorarlo (Exportación y Personas naturales)
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	A través de Ferias organizadas por el SENA, Comité de Cafeteros, Asocooph, y Concursos Especializados de Café y a través de una campaña masiva de medios publicitarios (físicos y digitales) informaremos y sensibilizaremos a los clientes sobre los canales mediante de los cuales podrán adquirir nuestro producto (CPS).
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	1. Activar su presencia en redes sociales, inicialmente Facebook e Instagram. 2. Impulsar nuestra marca asistiendo a Ferias y Vitrinas Comerciales. 3. Brindar degustación de nuestro café para dar a conocer nuestros cafés.

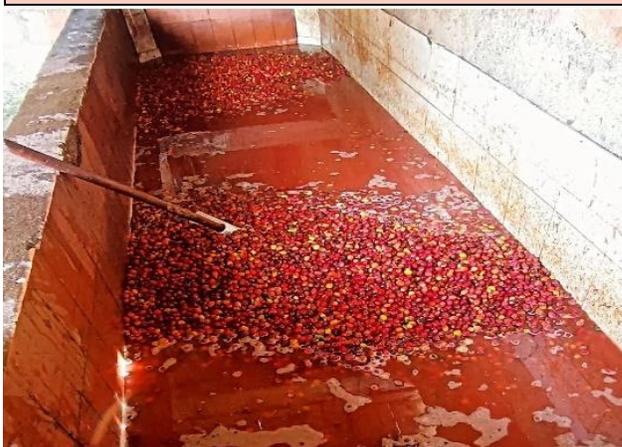
5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Municipio La Argentina, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Predios Rurales: veredas Mirador, Sinaí, Pescado, El silencio, Las águilas, Betania, Santa Helena, Bella Vista, del Municipio de La Argentina.	
Descripción de área productiva	
El área productiva corresponde a tres (3) hectáreas aproximadamente de siembra por cada asociado.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Municipio de La Argentina	Agua: SI
	Energía Eléctrica: SI
	Gas: SI
Formalización del área de trabajo	
De los predios: Certificado de Libertad y Tradición.	
Fotografías del área productiva	



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso Café Tostado	Descripción
Proceso 1 Selección y pesaje de materia prima	Se hará para determinar con exactitud la cantidad de materia prima que entrega el proveedor para su correspondiente pago; y a partir de esta cantidad se controlarán los porcentajes de la calidad de café que este suministra.
Proceso 2 Trillado	Consiste en el descascarado o pelado de la cubierta del grano, eliminando por pulimento las cáscaras plateadas y finalmente su clasificación. Se retira mecánicamente el pergamino que cubre la almendra del café, obteniéndose la almendra. Aquí se produce una merma en el peso por el cisco que se retira.
Proceso 3 Tostado	El tueste del café es la fase primordial en la producción de un buen café donde el grano es sometido a un proceso de torrefacción a una temperatura de 198o y 230°C durante el cual pierden peso y se desarrolla el aroma, color y el gusto típico del café. En general, dependiendo % de tostión este podrá ser leve, brindándole un sabor suave, medio-sabor redondo y un rico aroma y un mayor tostado brinda un sabor fuerte y distintivo. Por la temperatura que maneja en este proceso, mi café se destacaría por su aroma intenso y cuerpo medio
Proceso 4 Molido del café	Se reduce el tamaño del grano previamente tostado para la extracción de compuestos soluble y aromas para que quede listo para el consumo.
Proceso 5 Empacado y sellado	El café se aislará del medio ambiente, para mantener sus óptimas características hasta el momento de su empleo. Se empacará en bolsas metalizadas de 250 gramos y 500 gramos
Proceso 6 Almacenado	Se manejará un stock inventarios con el fin de contar con disponibilidad ante cualquier pedido o requerimiento por parte del cliente.
Proceso 7 Comercialización	Se hará entrega de pedidos al cliente.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Willington Ultengo Pino	Representante Legal con funciones de Gerente General, Operativa y Comercial	Orientar, dirigir, ejecutar, gestionar y planear las directrices, buscando estrategias y políticas para cumplir las metas trazadas por la empresa. asignados.
Carlos Arbey Bolaños Caicedo	Vicepresidente	Relevar al presidente en sus funciones cuando este no está disponible en la situación.
Rudy Yuberica Palacios López	Secretario	Llevar las actas de la asamblea
Jorge Eliecer Ultengo Garces	Tesorería	Llevar la información financiera

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Capuchinera	Presión: 9 Bares, Acero Inoxidable, Marca Munich Alemana, Función: Expressoo + 12 especialidades de café, potencia 3800 W. Tubo de entrada para conectar una toma de agua. Bomba de paleta rotatoria comercial con presión de 9 bares. Caldera triple con tubo s.s. heating que hace más estable la temperatura.	1	\$13.600.000	\$ 13.600.000

	Tenedor y filtros profesionales. Pie antideslizante. Voltaje 220V			
Molino	Mahlkoning GH2. Molino para laboratorio o tienda de café. Versátil. Precisión máxima. Múltiple selección de granulometría. Totalmente ajustable. Sistema Stepless. Diámetro de disco: 84mm. Switch On/Off. Capacidad: 3Lb. Producción: 30Kg/h. Color: Negro. Dimensiones: 45x18x68,5cm. Peso: 26Kg. 120V.	1	\$ 7.990.000	\$ 7.990.000
Teteras	Jarra Cuello de ganso con base Eléctrica color negro. fabricada con acero inoxidable nos permite tener un control absoluto sobre la caída del agua hacia el filtrado, esto gracias a su manija de fácil manejo y cuello de ganso para un mayor control al momento de verter el agua, ideal para quienes gustan de la dosificación en sus granos de café.	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Chemex	Chemex 1 – 6 Tazas. Gracias a su diseño alemán en forma de reloj de arena y a sus filtros exclusivos, se logra obtener una taza limpia y brillante con textura sedosa.	2	\$ 370.000	\$ 740.000
Licudrora Profesional	Licudrora Crushing Tech BL610 Gris 1000 W. Modelo BL610. ipo : Vaso. Garantía : 1 Año. Alto : 30 cm. Ancho : 19.5 cm. Capacidad : 1.4 litros	1	\$ 369.900	\$ 369.900

Insumos y herramientas				
Bolsa con Válvula	Empaque tipo Bolsa Zipper para cierre hermético y válvula Desgasificadora. Empaque de 500, 250 y 125 gramos.	2000	\$ 2.000	\$ 4.000.000
Equipos de computo				
Portátil	Computador Portátil 14 Pulgadas Ram 8 GB SSD 512 GB Intel® Core™ de 11.a Generación	1	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000
Otros				
Valor total inversiones requeridas				\$ 29.999.900

7 PLAN FINANCIERO

7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS

¿Cuánto dinero están dispuestos los clientes a pagar por el producto o servicio que ofreces? (\$/unidad de empaque)	Café Tostado y Molido Gesha libra \$63.000 Café tostado y Molido Borbón Rosado libra \$38.000
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo, Transferencia
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Mensuales
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Sacando los costos variables y fijos inmersos en el proceso, teniendo en cuenta los precios estándar del Café y empresas de la competencia, así como la capacidad de pago de los clientes.

PROYECCION VENTAS AÑO 1, 2 Y 3

		Incremento porcentual según investigación de mercado	
		5%	5%
NOMBRE PRODUCTO	TOTAL AÑO 1 (En Unidades)	TOTAL AÑO 2 (En Unidades)	TOTAL AÑO 3 (En Unidades)
Café Tostado y Molido Variedad Gesha 500gr	428	449	471
Café Tostado y Molido Variedad Borbón Rosado 500gr	740	777	815

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Café Tostado y Molido Variedad Gesha 500gr	Libra	\$63.000	\$20.544,98	\$42.455,02
Café Tostado y Molido Variedad Borbón Rosado 500gr	Libra	\$38.000	\$20.001,05	\$17.998,95

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 1.124.485	\$ 13.493.814	\$ 14.168.505	\$ 14.876.930
Costos Mo	\$ 611.351	\$ 7.336.214	\$ 7.703.025	\$ 8.088.176
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Acueducto	\$20.000	\$240.000	\$240.000	\$240.000
Energía	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000

Comunicación	\$45.000	\$540.000	\$540.000	\$540.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Valor total		\$21.970.028	\$23.011.530	\$24.025.106

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 29.999.900	\$ 10.000.000
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 29.999.900	\$ 10.000.000

Estado de Resultados Projectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 55.084.000	\$ 57.838.200	\$ 60.730.110
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 13.493.814	\$ 14.168.505	\$ 14.876.930
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 7.336.214	\$ 7.703.025	\$ 8.088.176
(-) COSTOS FIJOS	\$ 3.504.650	\$ 3.504.650	\$ 3.504.650
= UTILIDAD BRUTA	\$ 30.749.322	\$ 32.462.020	\$ 34.260.354
(-) GASTOS FIJOS	\$ 540.000	\$ 540.000	\$ 540.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 4.134.000	\$ 4.272.200	\$ 4.417.310
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 26.075.322	\$ 27.649.820	\$ 29.303.044
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 4.000.000	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 22.075.322	\$ 27.649.820	\$ 29.303.044
(-) IMPUESTOS	\$ 7.284.856	\$ 9.124.441	\$ 9.670.004
= UTILIDAD NETA	\$ 14.790.465	\$ 18.525.379	\$ 19.633.039

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 55.084.000	\$ 57.838.200	\$ 60.730.110
Egresos operativos	\$ 30.259.752	\$ 24.381.530	\$ 25.475.106
Flujo Operativo	\$ 24.824.248	\$ 33.456.670	\$ 35.255.004
Ingresos no operativos	\$ 39.999.900	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 44.333.233	\$ 7.284.856	\$ 9.124.441
Flujo no operativo	-\$ 4.333.333	-\$ 7.284.856	-\$ 9.124.441
Flujo Neto	\$ 17.117.461	\$ 26.171.814	\$ 26.130.563
Saldo anterior	\$ 0	\$ 17.117.461	\$ 43.289.275
Saldo final	\$ 17.117.461	\$ 43.289.275	\$ 69.419.838

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	30,90%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 11.855.769
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	3 años

7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

Según la información financiera obtenida en el Plan de Negocio, se obtendrán utilidades a partir del segundo año por valor de \$ 18.525.379, las cuales irán incrementado año tras año.

Según los cálculos financieros proyectados en el Plan de Negocio realizado la Tasa Interna de Retorno (TIR) esperada será del 30,90% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 37%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$11.855.769, es decir, en los tres años del proyecto la inversión inicial se recupera, incrementando el valor de la empresa, a una tasa de descuento del 15%.

Se logrará una recuperación de la inversión (PRI) en el tercer año.

Viabilidad Social

Con el fortalecimiento de la actividad productiva y comercial, estaremos contribuyendo al cierre de la brecha de porcentajes de desempleo e informalidad laboral, teniendo en cuenta que se espera continuar generando empleo a través de la contratación de jornaleros, Operario Tostador. Para lo cual se utilizarán 252 jornales en total por año para atender el total de unidades del plan de negocio.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador y del representante legal por nómina, que beneficiaran a los habitantes del municipio de La Argentina – Huila, adicional que estaremos contribuyendo con unos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Colombia, como lo son: Fin de la Pobreza, Salud y Bienestar, Igualdad y Género, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Producción y Consumo Responsable.

Viabilidad Ambiental

Se establece la producción de café sustentable como alternativa de solución a las afectaciones sociales, ambientales y económicas que provoca la producción de café hoy en día, asociados a conceptos como la sensibilidad por el medio ambiente, la salud, la responsabilidad social o la equidad económica, por lo anterior se implementará tecnología de bajo impacto ambiental, el cual permitirá un ahorro del 90% del agua utilizada para el lavado.

Viabilidad Económica

El trabajo asociativo, nos permitirá, reducir costos operativos y de producción, al igual que otros gastos relacionados con el negocio, acceso a recursos financieros de capital, ya que los socios contribuyen con fondos a través de sus cuotas o buscar inversiones conjuntas, unido a ello identificar oportunidades para optimizar procesos, reducir desperdicios y mejorar la productividad, lo que conduce a un mejor rendimiento financiero en general adaptándose a cambios en el entorno empresarial o económico, compartir recursos según sea necesario, lo que les permite ajustarse más fácilmente a fluctuaciones en la demanda del mercado, cambios en los precios de los insumos o condiciones económicas adversas. Aprovechamiento de economías de escala, al aumentar el volumen de producción o la escala de las operaciones, mayor capacidad de negociación; al unir fuerzas, los socios pueden tener una posición de negociación más fuerte frente a proveedores, clientes y otras partes interesadas. Esto

puede conducir a mejores términos comerciales, descuentos por volumen y oportunidades de colaboración más favorables, ampliación de la base de clientes y mercados, expandir las ventas y aumentar los ingresos, ya que se tiene acceso a una audiencia más amplia sin la necesidad de invertir recursos significativos en marketing o expansión geográfica.

El negocio aportará un pago de impuestos con una Tasa de Impuestos del 33% por valor de \$ 9.124.441 a partir del segundo año, lo que generará una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

contribuye significativamente a la economía del país a través de sus impuestos y contribuciones fiscales, así como mediante la generación de empleo, la creación de valor agregado y la promoción del crecimiento económico.

Contribuciones a la seguridad social: Las asociaciones y sus empleados suelen contribuir a los sistemas de seguridad social, como los fondos de pensiones y los seguros de salud. Estas contribuciones no sólo proporcionan seguridad económica a los trabajadores y sus familias, sino que también pueden ayudar a financiar programas de seguridad social más amplios.