

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila

ASOCOOPH

Presentado por:

Representante Legal

La Plata Huila, 23 de mayo de 2024

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.....	7
3.3	ALIADOS CLAVES	7
4.	MERCADO	8
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	8
4.2	COMPETENCIA	9
4.3	PROVEEDORES.....	10
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	10
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	10
5	ESTUDIO TECNICO	11
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION	11
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	11
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	12
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO.....	14
6	RECURSOS CLAVES	14
7	PLAN FINANCIERO	18
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	18
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	19
7.3	ANÁLISIS FINANCIERO	20
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	21

	Asociación Mujeres en Emprendimiento El Rubí		901765037-3
	Vereda Bajo Pescador		3202833815
	Huila		La Plata
	-		asociacionmujereselrubi@gmail.com
	Kelly Yohana Valderrama Cortes		3202833815
	Representante Legal		Cuentan con formación complementaria del SENA La Plata y Asocooph
	Kelly Yohana Valderrama Cortes		
	1 año de experiencia en el sector agrícola		
	Cultivo de cacao		
	19/10/2023		
	Producción y comercialización de cacao en almendra seca		8
	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria: Asociación		600.000




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 agrícolas en la región.

Las Asociaciones agropecuarias en el departamento del Huila pueden tener varios impactos positivos en la comunidad local y en la región en general, y contribuyen a la sostenibilidad en aspectos como la diversificación de la producción agropecuaria y agroindustrial 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 mejorando el uso de los recursos naturales, como el agua y los nutrientes del suelo, mediante el fomento de prácticas sostenibles.

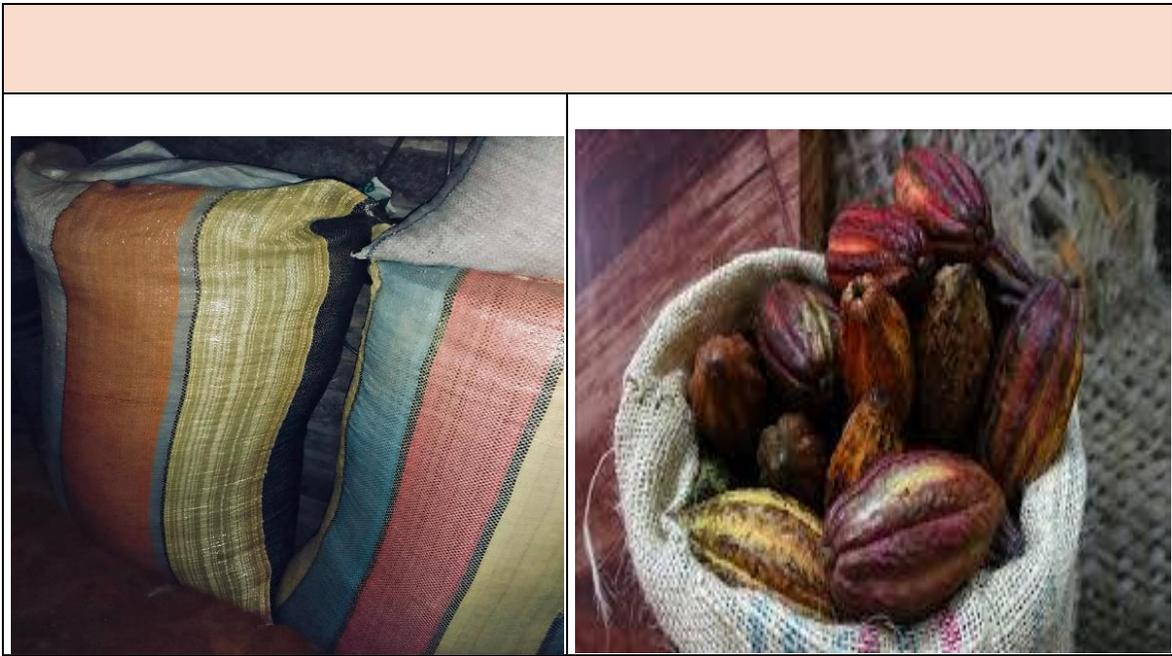
El cacao es uno de los cultivos más rentables a largo plazo, y aunque su inversión inicial es bastante considerable, las ganancias obtenidas en su punto máximo de producción lo valen.

Los colombianos consumimos alrededor de 45.000 toneladas anuales de Cacao, para un consumo aproximado de un kilo por persona.

Actualmente la organización carece de recursos económicos que le permitan ampliar la capacidad de producción y generar valor agregado al cacao interviniendo el eslabón de la transformación y de esta forma cumplir la demanda insatisfecha de los productos como cacao y derivados de la actividad.

Es por eso por lo que, se hace necesario gestionar recursos económicos para la compra de maquinaria y equipos especializados, que le permitirán mejorar los procesos productivos y generar valor agregado al cacao seco que produce la organización.

Cacao en almendra seco	Cacao en almendra seco
Semillas grandes del tamaño de una almendra, color chocolate o purpúreo, de 2 a 3 cm de largo y de sabor amargo. No tiene albumen y están recubiertas por una pulpa mucilaginosa de color blanco y de sabor dulce y acidulado.	Cacao en grano bulto x 50 kg
Tula o costal de fique	Para fortalecer nuestra presencia y promoción, nos enfocaremos en una variedad de medios publicitarios. Esto incluye potenciar nuestra presencia en redes sociales como Facebook e Instagram, así como mantener una página web informativa donde compartiremos contenido relevante sobre el cacao, incluyendo sus beneficios, recetas inspiradoras y las historias detrás de nuestros productores. Además, planeamos participar activamente en ferias comerciales.



Cacao almendra verde	3.000 mil kilogramos	3.000 mil kilogramos	Anual/ Ventas mensuales	mayo- junio- julio- novie- diciembre	Enero- febrero- marzo- abril- agosto- septiembre- octubre.

Cacao almendra verde	Cacao en grano (Kilogramo)	\$ 19.900

Nuestra asociación, se enorgullece en ofrecer un valor agregado único a nuestros clientes mediante la producción y comercialización de cacao en grano de la más alta calidad.

Proporcionamos a nuestros clientes la garantía de un producto de cacao premium, cultivado con métodos convencionales y orgánicos, por medio de Buenas Prácticas Agrícolas que garantizan su pureza y sabor inigualables.

Que le permiten obtener a nuestro cliente todos los beneficios del producto, como su valor nutricional, ya que el cacao es naturalmente rico en nutrientes como antioxidantes, fibra, minerales como hierro, magnesio y potasio, así como vitaminas del grupo B. Estos nutrientes son esenciales para mantener una buena salud y funcionamiento del cuerpo humano.

	Promueve e integra a las entidades de economía solidaria del departamento del Huila bajo los preceptos de la doctrina universal del cooperativismo.
	Brinda fortalecimiento en el área técnica y comercial.
	Apoyo técnico y financiero, fortalecimiento de las asociaciones y cooperativas, así como investigaciones para el desarrollo de variedades de aguacate adaptadas a las condiciones climáticas y del suelo de la región.
	Elaborar, gestionar y llevar a cabo programas de capacitación integral, en colaboración y adaptados a las demandas tanto sociales como del ámbito productivo.
	Cámara de Comercio del Huila: Incentivar y potenciar la productividad en un sector determinado dentro del país. Estas coaliciones proporcionan respaldo a través de financiamiento, investigaciones, análisis del sector e informes sobre tendencias de consumo.

	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.
	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural.



	Casa Luker es una empresa colombiana reconocida por su producción de cacao y productos derivados del cacao.	Ubicada en Bogotá, en la calle 13 # 68-98 zona industrial		1	60%
	Nutresa es una empresa multinacional colombiana dedicada a la producción y comercialización de alimentos, entre los que resalta el chocolate.	Ubicada en Medellín, en la carrera 43A # 1A Sur - 150		1	20%

Es una empresa dedicada a la producción y comercialización de productos derivados del cacao de calidad superior, que se destacó como el primer exportador de cacao en grano en términos de volumen en Colombia	Ubicada en Bogotá, en la calle 12F # 3-08	1	20%

Se Identifica Los Principales Competidores Del Mercado Objetivo:

	Municipio de Gigante	Municipio de La Plata
	Mercado regional y nacional a través de distribuidores mayoristas y minoristas. Realiza también exportaciones.	Mercado nacional a través de distribuidores mayoristas y minorista
	Cacao en almendra seca/ Cuentan con sello de certificación en BPA	Cacao en almendra y chocolate de mesa, generan valor agregado en la transformación artesanal
	\$20.000 Precio al detal no aplica porque es un comoditie	\$ 20.000 Precio al detal 15% menos del valor solo para chocolate de mesa.
	Mayorista	Mayorista y minorista
	Contado	Contado
	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)

	Insumos, fertilizantes
	Maquinaria y Equipos

	Comunicaciones orales y escritas a través de interacciones directas, ya sea en persona o mediante llamadas telefónicas y chats de WhatsApp.
	Estrategia de marketing de contenido a través de canales digitales como Facebook, Instagram, WhatsApp Business
	Pendones (presencia en ferias, eventos), página web, radio y marketing digital, flyer, tarjetas de presentación.

	Punto de venta físico para comercialización directa de algunos productos finales que hacen parte de los pequeños pasos que viene adelantando la asociación en materia de transformación del cacao y la participación en Ferias empresariales donde también realizaremos una activa gestión comercial.
	Nuestros Aliados Estratégicos son parte fundamental de nuestra estrategia de distribución. Implementaremos un enfoque colaborativo donde trabajaremos con intermediarios que agregarán valor a nuestros productos antes de llegar a los clientes finales. Estos aliados incluyen empresas como Casa Luker, Nacional de Chocolates, Colcoa.

	Utilizaremos una combinación de medios digitales y tradicionales para asegurarnos de que nuestros clientes estén informados sobre cómo pueden adquirir nuestros productos. Implementaremos estrategias de marketing digital y continuaremos fortaleciendo nuestra presencia en redes sociales para llegar a un público más amplio, activa participación en ferias agrícolas y vitrinas comerciales donde podamos promocionar nuestros productos y establecer relaciones directas con los consumidores.
	Las estrategias que consideramos son las siguientes: 1. Venta directa en nuestro punto físico 2. Venta a intermediarios, mercados nacionales e internacionales, mayoristas y minoristas. 3. Participación en vitrinas comerciales y ferias agrícolas. 4. Seguir avanzando en el fortalecimiento de la transformación del cacao en productos finales por parte directa de la asociación.



Municipio de La Plata, Vereda El Pescador, Departamento Huila.

•
4 hectáreas ubicadas en la zona rural del municipio de La Plata, en la vereda El Pescador
El área productiva de la asociación es de 4 hectáreas en producción, sembradas a 3 metros x 3 metros, variedad injerto con clones universales como CCN 51

Vereda El Pescador del municipio de La Plata.	<ul style="list-style-type: none"> · Acueducto veredal SI · Energía eléctrica SI · Gas: No · Teléfono: SI
Certificado de libertad y tradición de cada uno de los predios de los asociados.	
	

Proceso 1	Antes de plantar, se prepara el suelo eliminando malezas y abonándolo según las necesidades.
Proceso 2	Las semillas de cacao se siembran en viveros hasta que germinan y alcanzan un tamaño adecuado para ser trasplantadas al campo.

Proceso 3	Durante el crecimiento de los árboles, se realiza el cuidado adecuado, que incluye riego, control de plagas y enfermedades, así como la poda de ramas no deseadas.
Proceso 4	Los árboles de cacao producen flores, que son polinizadas principalmente por insectos. La polinización es crucial para la formación de vainas de cacao.
Proceso 5	Después de la polinización, las vainas de cacao comienzan a desarrollarse en el árbol. Cuando están maduras, se cosechan manualmente cortando las vainas de los árboles.
Proceso 6	Las vainas cosechadas se abren para extraer las semillas de cacao, que están rodeadas por una pulpa dulce. Las semillas y la pulpa se separan y las semillas se dejan fermentar para desarrollar su sabor característico.
Proceso 7	Después de la fermentación, las semillas de cacao se secan al sol o en secadores especiales hasta que alcanzan un nivel de humedad óptimo para el almacenamiento.
Proceso 8	Las semillas de cacao secas se almacenan en condiciones adecuadas para evitar la humedad y la contaminación.
Proceso 9	Finalmente, las semillas de cacao secas, también conocidas como cacao seco pergamino, están listas para ser vendidas a intermediarios o procesadoras de cacao.

Kelly Yohana Valderrama Cortes	Representante Legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo, así como la realización de gestión comercial en ferias agrícolas.
Yaneth Suárez	Vicepresidente	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.
Soraida Ordoñez	Tesorera	Llevar las finanzas de la organización
Mayeli Ordoñez	Secretario	Realizar las actas de reuniones de la Asociación

Maquinaria y equipo				
	Tostador de Cacao Premium elaborado completamente en acero inoxidable 304. Los quedadores de gas tienen válvula regulable, control digital de temperatura y poseen una turbina extractora de aire con ciclón. Motor reductor de 1HP. Voltaje 110-220.	1	\$ 14.700.110	\$ 14.700.110
	Fabricada en acero inoxidable para larga vida útil, con chasis en tubería recubierta con pintura en polvo.	1	\$ 400.000	\$ 400.000

	Industrial Capacidad 50-100 kg/hora. Tiene mecanismo de rodillo graduable, para partir la almendra, construido en acero inoxidable 304 y 430, 2 bandejas para las zarandas en acero inoxidable 304	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
	Para prensar el café. Prensa Francesa Bodum Chambord Inoxidable 0,35litros/12 Onzas/3 Tazas	1	\$ 700.000	\$ 700.000
	Molienda de nibs para obtener pasta de cacao. Convierte los nibs de cacao en una pasta pre-refinada. Los nibs son llevados por un tornillos sin fin hacia unos discos para el proceso, en Molino de Discos para cacao cuenta con una chaqueta de enfriamiento para evitar que la temperatura y prevenir que se quemé, la fácil regulación del refinamiento la hace muy práctica de usar y mantener. Fabricado en Acero inoxidable calidad AISI 304.	1	\$ 1.345.000	\$ 1.345.000
	Conchadora Refinadora de Chocolate. Ruedas de granito natural de alta calidad. Refina el tamaño de las partículas a menos de 20 micras. Sistema de refrigeración superior para evitar el	1	\$ 5.120.000	\$ 5.120.000

	<p>sobrecalentamiento del motor. Su motor está diseñado y probado para trabajar hasta 72 horas seguidas. Rodamientos totalmente sellados y resistentes: no se atascan ni se agarrotan. Fusible térmico de desconexión automática por calentamiento. Rearme automático. Pequeño y compacto, fácil de transportar- Accesorios incluidos: vaso medidor y espátula para limpieza, ambos aptos para lavavajillas.</p>			
	<p>Acero Inoxidable. Sistema Modular de Refrigeración de alta Eficiencia. Acceso fácil para mantenimientos y limpieza. Ruedas sólidas Perforación estética para óptima ventilación. Pedal Dosificador de Posición Intercambiable. Carcasa soldada para óptima higiene. Bordes inclinados para evitar derrames</p>	1	\$ 1.217.000	\$ 1.217.000
	<p>Acero inoxidable 304 antiácido con manijas, bisagras plásticas y cierre de presión. Estructura de soporte en tubería cuadrada de 2". Empaque para sellos de módulos evitando fugas de frío. Chumaceras en acero</p>	1	\$ 1.145.000	\$ 1.145.000

	<p>inoxidable. Potencia del Túnel: 7.5 hp Equipamiento Básico del Túnel de Frío: Evaporador con resistencias para descongelación. Control digital de la temperatura. Termómetros análogos en cada módulo del túnel. Banda en poliéster y poliuretano azul de 1 mm.</p>			
	<p>Grageadora bañadora EGB-65. Estructura liviana, con bombon fabricado en acero inoxidable apto para alimentos con control de velocidad. Excelente para recubrir avellanas, almendras, nueces, frutos secos, etc. Capacidad 2 Kg / batch 0-50 rpm. Motor 0,37 Kw.</p>	1	\$ 6.470.000	\$ 6.470.000
	<p>Trilladora de Muestras Magra M-150 cuenta con una capacidad de producción de 150 gr por minuto, y es perfecta para laboratorios de trilla o tostadoras. Excelente pulido de la película apergaminada sin elevar la temperatura del grano. Su construcción y estructura solida es duradera, cuenta con acabados en acero inoxidable, cromo y pintura electrostática.</p>	1	\$ 2.199.120	\$ 2.199.120

	SJX621. Balanza para el pesaje de muestras o libras de cacao. Pantalla brillante LCD retroiluminada blanca de la Scout muestra el peso neto con un tiempo rápido de estabilización.	1	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
Equipos de computo				
	Todo En Uno Lenovo Amd Ryzen 3 7330U Ssd 512Gb Ram 16Gb Led 24 Pulgadas Full Hd. Modelo: AIO 3 24ALC6	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000



	Cacao en grano, \$19.900 el kilo.
	Contado 100%
	Efectivo
	Las ventas son semestrales
	Teniendo en cuenta los costos variables, gastos de venta y administrativos, precios de la competencia y estableciendo un margen de utilidad.

Cacao en grano (Kilogramo)	3.000	3.150	3.307

Cacao en grano	1 kilogramo	\$ 19.900	\$13.090	\$6.810

Costos Mp	\$ 726.750	\$ 8.721.000	\$ 9.157.050	\$ 9.614.903
Costos Mo	\$ 2.045.750	\$ 24.549.000	\$ 25.776.450	\$ 27.065.273
Servicios Públicos	\$ 100.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Mantenimiento de Equipos	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Cafetería	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Gastos bancarios	\$ 115.000	\$ 1.380.000	\$ 1.380.000	\$ 1.380.000
Caja menor	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
Comunicación y teléfono	\$150.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Papelería	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Gastos de representación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Transportes vendedores	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos Domicilios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
		\$ 41.850.000	\$ 43.513.500	\$ 45.260.175

Aportes	\$ 39.396.230	\$ 181.688
Créditos		
Total	\$ 39.396.230	\$ 181.688

VENTAS	\$ 75.000.000	\$ 78.750.000	\$ 82.687.500
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 8.721.000	\$ 9.157.050	\$ 9.614.903
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 24.549.000	\$ 25.776.450	\$ 27.065.273
(-) COSTOS FIJOS	\$ 7.849.934	\$ 7.849.934	\$ 7.849.934
= UTILIDAD BRUTA	\$ 33.880.066	\$ 35.966.566	\$ 38.157.391
(-) GASTOS FIJOS	\$ 17.780.000	\$ 7.780.000	\$ 6.780.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 12.480.000	\$ 12.780.000	\$ 13.095.000
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 3.620.066	\$ 15.406.566	\$ 18.282.391
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 3.620.066	\$ 15.406.566	\$ 18.282.391
(-) IMPUESTOS	\$ 1.194.622	\$ 5.084.167	\$ 6.033.189
= UTILIDAD NETA	\$ 2.425.444	\$ 10.322.399	\$ 12.249.202

Con la formulación del presente plan de negocios se busca Mejorar las condiciones económicas de las familias de la región, mediante la contratación permanente de mano de obra, la sensibilización de la rentabilidad, para impulsar e implementar nuevos proyectos en la región que fortalezca las cadenas productivas del sector agrícola en abastecimiento de materias primas, distribución y logística, comercialización y ventas, servicio al cliente con valores adicionales como soporte técnico, mantenimiento, garantías o programas de fidelización de clientes para mantener la satisfacción del cliente y fortalecer las relaciones comerciales.

Con el fortalecimiento de nuestra 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 1 (Plateo y Fertilización; Aplicación de Enmiendas, Operario 2 (Desyerbas; Conservación de suelos; Control fitosanitario; Control mecánico de arvenses y otras labores culturales, Operario 3: Beneficio y Secado, Operarios para la Recolección. Para lo cual se utilizarán 420 jornales en total por año para atender el total de hectáreas del plan de negocio.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador por prestación de servicios, una bonificación para el representante legal por sus labores administrativas, que beneficiaran a los habitantes del municipio de La Plata – 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 Genero, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Producción y Consumo Responsable.

La asociación que produce y comercializa cacao con prácticas agrícolas sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. A través de la implementación de técnicas de agricultura bajo sistemas agroforestales, promovemos la conservación de los recursos naturales y la biodiversidad en la región. Además, nos esforzamos por reducir la huella ambiental mediante la gestión eficiente de los recursos hídricos y la energía, el manejo adecuado de los residuos agrícolas y el fomento de la biodiversidad en los cultivos de cacao.

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, por \$ 12.311.978 en los años productivos que genera en 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.