

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN
ASOCIACION DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES AGROPECUARIOS DE DOS
AGUAS
ASPAD

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCCOOPH

Presentado por:

Floresmiro Rojas Sánchez
Representante legal

Huila, La Plata, 17 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.....	6
3.3	ALIADOS CLAVES	7
4.	MERCADO	8
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO.....	8
4.2	COMPETENCIA	9
4.3	PROVEEDORES.....	9
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	16
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	16
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	17
7.3	ANALISIS FINANCIERO	17
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	19

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Asociación de Productores y Comercializadores Agropecuarios de dos Aguas ASPAD	NIT / RUT	900962585 - 9	
Dirección	Vereda Dos Aguas-Vereda San Vicente	Teléfono 1	3104308645	
		Teléfono 2	3223253027	
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	La Plata	
Página web		E-mail	floresmiro920@gmail.com	
Nombre gerente	Floresmiro Rojas Sánchez	Celular	3104308645	
		Teléfono 1	3104308645	
Cargo (si tiene otro)	Representante Legal	Antecedentes	Cuentan con la formación brindada por SENA Pitalito	
Nombre del representante legal	Floresmiro Rojas Sánchez			
Experiencia de la empresa en el sector	Diez (10) Años en el sector agrícola	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	Cultivo de Frijol	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	20/04/2016	Número de asociados (si aplica)	25	25
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Producción y comercialización de frijol			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados	\$ 500.000	

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

PRODUCCION Y COMERCIALIZACION SOSTENIBLE DE FRIJOL PARA UN FUTURO SALUDABLE

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 agrícolas en la región.

La asociación de cultivos agrícolas 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 adquisición de una bodega dotada con todo lo requerido para el almacenamiento del frijol, así como de maquinaria industrial de alto alcance de producción, de esta forma la organización contaría con un centro de acopio en la zona, que le permitirá ampliar los volúmenes de producción y acceder a mercados especializados.

Por lo anterior, se hace necesario gestionar recursos económicos para la adquisición de una desgranadora Industrial, una tamizadora vibratoria para granos y una bodega equipada que servirá como centro de acopio.

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
Frijol bola roja en Grano Seco	Frijol bola roja en Grano Seco
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
Alcanza una altura de 50 a 70 cm y sus raíces se desarrollan con una raíz pivotante principal y muchas ramificaciones. El fruto es una vaina suavemente curvada y dehiscente, lo que significa que se abre naturalmente cuando está madura. Esta vaina puede medir de 10 a 12 cm y es de color verde, morada o Rojo.	Frijol bola roja en Grano Seco (Kilogramo)
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Sacos (Costal) de 50 kilogramos	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).
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?
Frijol bola roja en grano seco	8000 kg	8000 kg	Anual/Ventas se realizan mensual	Mayo, junio y julio	Enero, febrero, marzo, abril, agosto, septiembre, octubre y diciembre

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Frijol	Variedad bola roja en grano seco	\$7.840 kg

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Los cereales y las leguminosas hacen parte de la canasta familiar y son un producto económico de primera necesidad, el consumo per cápita del país se ubica en promedio en 3 Kg al año (FENALCE, 2023), lo que buscamos como organización es incrementa la posibilidad de alimentación en las zonas más vulnerables y de esta forma ayudamos al problema nutricional que se presenta en el departamento.

Con la implementación de las buenas prácticas agrícolas, las cuales promueven el uso responsable de productos fitosanitarios y de los recursos naturales, se obtendrá frijol con alto contenido de proteína del 28%, el cual es sometido a procesos de presecado, desgranado, limpieza y clasificación, posteriormente secado sin que pierda sus características organolépticas, y se entrega libre de impurezas.

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.
Ministerio de Agricultura	Con sus Programas de Extensión y Desarrollo Rural
Gobernación del Huila y FENALCE	Con sus programas del sector agropecuario, realizaron la entrega de una empacadora completa en el año 2021
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.
Alianzas Productivas	Facilitar herramienta 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.
ICA	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.
SENA	Desarrollar, administrar y ejecutar programas de formación profesional integral, en coordinación y en función de las necesidades sociales y del sector productivo. A través de la asesoría personalizada recibida para la formulación del Plan de Negocios, además que nos encontramos vinculados en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC, en el programa de fortalecimiento empresarial el cual consiste en fortalecimiento de las habilidades emprendedoras de los asociados, participación en ferias, eventos y vitrinas empresariales.
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.

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 realizadas a por tipo de cliente
Intermediarios	Comerciantes del municipio de La Plata, con capacidad para la compra de Frijol Seco en grandes volúmenes y con reconocimiento local y regional	La Plata, Huila	Precooperativa Comercializadora Y Exportadora De Frijol/Precooperativa Comercializadora De Cafe Y Frijol De Gallego Ltda/Precooperativa Distribuidora De Granos Cafe Y Frijol De La Plata Coodistriplatenos/Cooperativa Multiactiva Comercializadora De Frijol Y Otros Productos Agrícolas	5	100%
TOTAL					100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Local Cooperativa Multiactiva Comercializadora De Frijol	Competidor 2 Regional Coop De Cereales San Agustín Limitada
Ubicación	La Plata- Huila	San Agustín - Huila
Cobertura	Municipios del Occidente del Huila	Zona Sur del Departamento del Huila
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/Valor agregado	Frijol en bulto de 40 y 50 kg/Son comercializadores directos, manejan grandes volúmenes	Frijol y maíz en bulto por 50 kg. Son comercializadores directos, agregan valor al producto mediante clasificación, selección, empaque y embalaje.
Precios del producto principal/ Por mayor y al detal	Frijol Kg a \$8236 y bulto de 50 kg \$433.500/ Comercializan la totalidad al por mayor	Precio del frijol a \$8.241, todo lo comercializan al por mayor
Canal de distribución	Directo (Comercializadores mayoristas)	Directo (Comercializadores mayoristas)
Formas de pago	Contado	Contado
Venta directa o indirecta	Directa	Directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Insumos Agrícolas La Plata	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Insuagro del Huila	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos

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	Describa el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	No se tiene contemplado un canal de Distribución Directo.
¿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
¿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, Asocooph, 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
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	De acuerdo con los hábitos de compra de nuestros clientes, así como la ubicación de esta previa caracterización, definimos el siguiente: - Distribución Exclusiva: Solo utilizaremos un intermediario en determinada área.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Municipio La Plata, Veredas Dos Aguas y San Vicente, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Predios Rurales (veredas Dos Aguas y San Vicente, Municipio de La Plata - Huila)	
Descripción de área productiva	
20 hectáreas cultivables en frijol bola roja	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Municipio de La Plata - Huila	Agua: SI
	Energía Eléctrica: SI
	Teléfono: 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 Frijol	Descripción
Proceso 1. Adecuación del Terreno	Limpieza de todo el material inorgánico de las fincas de los asociados
Proceso 2. Germinación	Su finalidad es el desarrollo adecuado y la selección de las plántulas para el establecimiento definitivo del cultivo. En este proceso es indispensable asegurarse de la buena selección del material.
Proceso 3. Preparación del terreno, trazado ahoyado y siembra	En la adecuación del terreno se determina un sistema de siembra y un trazo para lo cual se utilizan herramientas y materiales sencillos como estacas de madera. La distancia es de 40 a 45 cm entre surcos y Aplica las BPA.
Proceso 4. Germinación a floración (27 a 45 días), de la floración a la aparición de la legumbre verde (7 a 15 días)	Esta actividad está basada en el monitoreo de germinación y floración
Proceso 5. Floración a la recolección de la semilla (37 a 38 días)	Se realiza la recolección de la cosecha
Proceso 6. Presecado	Después de la recolección manual en el campo, las "vainas" (llamadas así por los agricultores) de frijol se deben dejar secar para poder bajar la humedad de las mismas y posteriormente temperatura y humedad relativa donde se lleve a cabo el tratamiento del producto. Con la incorporación de moto ventiladores se puede hacer circular aire por resistencias eléctricas que disipan calor en un flujo de aire caliente continuo direccionado directamente a las vainas de frijol, manteniendo una temperatura estable y acelerando el proceso significativamente

Proceso 7. Desgranado	Naturalmente la semilla de frijol viene cubierta en una cascarilla que encapsula los granos de frijol, inicialmente se debe separar el frijol de esta "vaina" como es llamada por los agricultores para proceder a la siguiente etapa de clasificación.
Proceso 8. Limpieza	Una vez separados la cáscara y el grano de frijol como tal, se procede a efectuar una limpieza del producto con el fin de eliminar impurezas y retirar del producto cualquier partícula diferente al frijol. Cabe resaltar que este proceso o etapa puede ser opcional dependiendo del tipo de máquina que se elija a implementar en la etapa de clasificación.
Proceso 9. Clasificación	Enseguida se procede a clasificar el frijol en diferentes tamaños, normalmente se realiza esta separación por tamizaje y en dos tipos de tamaño para ser empacados posteriormente por separado. Adicionalmente dependiendo del tipo de máquina que se tenga para la clasificación se puede realizar simultáneamente el proceso de limpieza, ya que al tener dos o más láminas de tamizaje se filtra las partículas diferentes a los tamaños deseados.
Proceso 10- Secado	Este proceso es opcional dependiendo del tipo de grano y la calidad del proceso de la tapa de presecado, normalmente se implementa en lugares con una alta humedad relativa ambiental. Una vez separadas y limpias las semillas se procede a secar el grano a una temperatura entre 50 °C - 55 °C para obtener el producto final listo para ser clasificado y empacado para distribución al consumidor final.
Proceso 11. Empaquetado.	En sacos o costales, preferiblemente de fibras naturales, como el yute, cuyas ventajas son su porosidad y la capacidad de absorber parte de la humedad que liberan los granos si no han sido secados adecuadamente antes de empacarlos
Proceso 12. Comercialización	Se lleva hasta el lugar de acopio del cliente.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Floresmiro Rojas Sánchez	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. Suministrar los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades. Llevar a cabo la planeación, evaluar y dirigir las operaciones productivas y de las ventas minoristas o mayoristas. Gestionar al personal y asignarle responsabilidades. Evaluar los productos o servicios que se pondrán a la venta.
Yonson Trujillo Titimbo	Vicepresidente	Relevar al presidente en sus funciones cuando este no está disponible en la situación.
Dianeñer Rojas	Secretaria	Llevar las actas de la asamblea
Miguel Angel Cali Villaquira	Tesorería	Llevar la información financiera

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Desgranadora Industrial	La desgranadora DC4000 puede ser usada en: Maíz con o sin hoja, Frijol de enredadera o arbusto, Sorgo, Arroz, Trigo, Cebada. Producción por hora en saco de 60 kilos: 15-30 sacos. Potencia recomendada para acople a tractor: 20 HP. Motor eléctrico: 15 HP. Motor diésel o gasolina: 18-24 HP. Dimensiones (L*A*H): 2500 x 1500 x 1300 mm. Peso de la máquina 347 kg	1	\$ 2.979.000	\$ 2.979.000

Tamizadora vibratoria para granos	Máquina de tamizado vibratorio para granos de café, cribado de doble capa para granos de maíz y soja agrícola, Simple y práctico. Separa las impurezas del chocolate refinado mediante vibración. Después de la Refinadora debe de separarse las impurezas para asegurarse la mejor calidad del chocolate, puede usarse mallas para asegurar finura de 15 micras o según requerimiento del cliente. Modelo TAV. Capacidad Aprox. 40 - 50 Kg/hora.	1	\$ 4.979.706	\$ 4.979.706
Bodega equipada	Construcción de bodega	1	\$24.500.000	\$24.500.000
Motoventilador	El motoventilador está formado por un impulsor que gira dentro de una carcasa en forma de voluta o caracol tal como se indica. El impulsor tiene un número determinado de hojas o placas alrededor de su periferia similar a una rueda hidráulica o ruedas de paletas de un barco de Río. La carcasa tiene una entrada en el eje de la rueda y una salida perpendicular a este.	A1	\$ 300.000	\$ 300.000
Equipos de computo				
Equipos de computo	Computador Portátil 14 Pulgadas Ram 8 GB SSD 512 GB Intel® Core™ de 11.a Generación	1	\$ 2.190.000	\$ 2.190.000
Otros				
Valor total inversiones requeridas				\$34.948.706

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)	Frijol bola roja \$7.840 kg
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo
¿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 frijol 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)
Frijol bola roja (Kilogramo)	8.000	8.400	8.820

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Frijol bola roja	Kilogramo	\$7.840	\$5.530	\$2320

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 1.404.000	\$ 16.848.000	\$ 17.690.400	\$ 18.574.920
Costos Mo	\$ 949.333	\$ 11.392.000	\$ 11.961.600	\$ 12.559.680
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Acueducto	\$14.000	\$168.000	\$168.000	\$168.000
Energía	\$60.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000
Fletes	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Mantenimiento de Equipos	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Caja Menor	\$200.000	\$2.400.000	\$2.400.000	\$2.400.000
Teléfono	\$45.000	\$540.000	\$540.000	\$540.000
Gastos Bancarios	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Papelería	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos Domicilios	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Valor total		\$ 35.668.000	\$ 37.080.000	\$ 38.562.600

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 29.277.500	\$ 23.076.492
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 29.277.500	\$ 23.076.492

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 62.720.000	\$ 65.856.000	\$ 69.148.800
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 16.848.000	\$ 17.690.400	\$ 18.574.920
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 11.392.000	\$ 11.961.600	\$ 12.559.680
(-) COSTOS FIJOS	\$ 5.493.871	\$ 5.493.871	\$ 5.493.871
= UTILIDAD BRUTA	\$ 28.986.129	\$ 30.710.129	\$ 32.520.329
(-) GASTOS FIJOS	\$ 4.140.000	\$ 4.140.000	\$ 4.140.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 18.450.000	\$ 19.250.000	\$ 20.090.000
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 6.396.129	\$ 7.320.129	\$ 8.290.329
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 6.396.129	\$ 7.320.129	\$ 8.290.329
(-) IMPUESTOS	\$ 2.110.723	\$ 2.415.643	\$ 2.735.809
= UTILIDAD NETA	\$ 4.285.407	\$ 4.904.487	\$ 5.554.521

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 62.720.000	\$ 65.856.000	\$ 69.148.800
Egresos operativos	\$ 54.895.862	\$ 37.730.000	\$ 39.212.600
Flujo Operativo	\$ 7.824.138	\$ 28.126.000	\$ 29.936.200
Ingresos no operativos	\$ 37.499.706	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 37.499.706	\$ 2.110.723	\$ 2.415.643
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 2.110.723	-\$ 2.415.643
Flujo Neto	\$ 7.473.138	\$ 26.015.277	\$ 27.520.557
Saldo anterior	\$ 0	\$ 7.473.138	\$ 33.488.415
Saldo final	\$ 7.473.138	\$ 33.488.415	\$ 61.008.973

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	23,82%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 6.765.175
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 \$ 4.285.407, 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 23,82% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 23%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 6.765.175, 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 10%.

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 1 (Plateo y Fertilización), Operario 2 (Desyerbas; Conservación de suelos; Control fitosanitario y otras labores culturales, Operario 3: Post, cosecha y Operarios para la Recolección. Para lo cual se utilizarán 390 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 y al representante legal se le pagará un salario mínimo con todas sus prestaciones en reconocimiento 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.

Viabilidad Ambiental

Se establece la producción de frijol bajo implementación de buenas prácticas agrícolas, haciendo uso eficiente de los recursos naturales, y uso responsable de productos fitosanitarios.

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 \$ 2.110.723 a partir del primer 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 solo proporcionan seguridad económica a los trabajadores y sus familias, sino que también pueden ayudar a financiar programas de seguridad social más amplios.