

PLAN DE NEGOCIO DE LA ORGANIZACIÓN
ASOCIACIÓN Y ALIANZA DE MUJERES CAFETERAS DE COLOMBIA "ALIMUCAES"

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCCOOPH

Presentado por:

Luz Dary Urrea

Huila, Colombia, 18 de abril de 2024

CONTENIDO

1.	3	
2.	4	
2.1	4	
3.	4	
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.	10	
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	10
4.2	COMPETENCIA	11
4.3	PROVEEDORES	11
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	12
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	13
5	14	
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION	14
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA	14
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	15
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	15
6	17	
7	17	
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	17
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	17
7.3	ANÁLISIS FINANCIERO	19
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	21

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN			
Nombre organización	Asociación y Alianza de Mujeres Cafeteras de Colombia "ALIMUCAES"	NIT / RUT	901099485-2
Dirección	Carrera 4 # 2-62	Teléfono 1	3106298060
		Teléfono 2	
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Colombia
Página web		E-mail	alimucaescol@gmail.com
Nombre gerente	Luz Dary Urrea	Celular	3106298060
		Teléfono 1	
Cargo (si tiene otro)	Presidenta Junta Directiva	Antecedentes	Representante Legal y demás Asociadas cuentan con bastante conocimiento empírico, capacitado y certificado por el SENA y otras Entidades, en temas relacionados con la producción y comercialización de Café.
Nombre del representante legal	Luz Dary Urrea		
Experiencia de la empresa en el sector	6 años	Año: 2023	Año: 2024

Actividad principal	S9499	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	21/07/2017	Número de asociados (si aplica)	43	43
Descripción del objeto (producto/servicio/labor social)	Café Pergamino Seco, Derivados del Café			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Producción y Comercialización de Café Pergamino Seco de Alta Calidad ALIMUCAES

2.1 JUSTIFICACIÓN

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 agropecuarias 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 agropecuaria local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores, ganaderos o pecuarios dada la diferencia en los ciclos de crecimiento y precios de mercado, esto aumentara 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 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 agropecuarios.

En la actualidad, la organización enfrenta limitaciones financieras que le impiden realizar las mejoras necesarias en su propiedad, donde se encuentra la maquinaria

requerida para iniciar el proceso de transformación del café pergamino seco a café seco molido. Por esta razón, el presente plan de negocios representa una oportunidad única para obtener los recursos necesarios y así llevar a cabo las adecuaciones requeridas. Esto permitirá dar inicio al proceso de transformación del café pergamino, garantizando así la producción de café molido de alta calidad.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO/ESTUDIO DE MERCADEO

3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER / CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN/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
Café Pergamino Seco	Café Pergamino Seco (CPS)
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
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%.	Carga de Café (2 bultos - sacos) de 125 Kilogramos
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Sacos (Costal) de fique nuevo denominado 3 rayas con capacidad para 60 kilos	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 PRODUCCIÓN

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 Pergamino Seco (CPS)	31.500 kilogramos al año	31.500 kilogramos el primer año	Anual	Septiembre a Diciembre	Enero a Agosto

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Café	Variedad Castillo y Colombia en Pergamino Seco	\$12.000 kg

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Nuestro valor agregado para el cliente se encuentra en la estandarización de la producción de café pergamino seco (CPS), nuestro compromiso con las buenas prácticas agrícolas, que abarcan aspectos como el manejo del suelo, del agua, la protección de las plantas y la trazabilidad desde el cultivo hasta el grano, garantizando la calidad y seguridad del producto para nuestros asociados, clientes y consumidores finales.

En cuanto a los problemas que ayudamos a resolver al cliente, destacamos la garantía de un café de alta calidad y consistencia. Nuestra estandarización del producto (Café Pergamino Seco - CPS) cumple con rigurosos estándares de calidad, asegurando una taza limpia, un factor de rendimiento óptimo de 86 a 88, y una humedad del 10 al 12 por ciento, sin más del 1 por ciento de granos defectuosos del grupo uno, y sin mezclas con otras producciones.

Lo que nos diferencia de la competencia es nuestra dedicación a la calidad y la innovación en todo el proceso de producción, desde el cultivo hasta el grano. Nuestro enfoque en la mejora continua y la adopción de prácticas ecológicas nos posiciona han permitido, ofrecer un producto distintivo y de alto valor para nuestros clientes.

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.
Federación Nacional de Cafeteros	Posicionar el café 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 misión de procurar el bienestar de los caficultores colombianos.
Centro Nacional de Investigaciones de Café	Como brazo científico de la FNC, Cenicafe genera conocimiento y tecnologías enfocados en aumentar la productividad, competitividad, sostenibilidad y rentabilidad de la caficultura del país, para transferirlos a los productores.

Fondo Nacional del Café	Cuenta parafiscal, conformada por dineros considerados públicos, que se nutre principalmente de la contribución cafetera pagada por cada libra de café 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 cacaotera 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.

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.
Sector Privado	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.
Cooperativa Departamental de Caficultores del Huila Ltda.	Cadefihuila, está dedicada a la compra y venta de café verde, proceso de trilla y venta de excelsos nacional y de exportación, así como la compra y venta de fertilizantes y productos de provisión agrícola. Es la principal cooperativa de productores y comercializadores de café verde en Colombia, está comprometida con la sostenibilidad económica y social de los cafeteros y la producción de café de alta calidad. Actualmente parte de nuestra producción es vendida a la cooperativa.

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
Intermediarios (Importadores y Exportadores de Café, o Industriales que transforman la materia prima)	Es una cooperativa conformada con sede principal en Neiva y subsedes en Pitalito y La Plata, con un área de influencia en veintisiete municipios (27) y con treinta y cinco (35) puntos de atención en compras de café y venta de fertilizantes, así como dieciocho (18) almacenes de provisión agrícola.	Colombia Huila	Cadefihuila	1	60%

Intermediarios (Compra Ventas del municipio de Colombia)	Nuestros clientes son tanto individuos como empresas que adquieren café verde y café pergamino seco en diferentes volúmenes, desde pequeñas hasta grandes cantidades, con el propósito de revenderlo o utilizarlo en procesos de transformación, y se comercializa con aquellos compradores que ofrecen las mejores condiciones de compra en el momento.	Colombia Huila		1	40%
TOTAL				100%	

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1: Regional Grupo Asociativo San Isidro	Competidor 2: Local Asociación de Mujeres Productoras del Municipio de Colombia Departamento del Huila - ASOMUJERES.PRO
Ubicación	Acevedo, Huila	Colombia - Huila
Cobertura	Departamental (Regional)	Departamental (Regional)
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/VALOR AGREGADO	Café Verde y Pergamino Seco por Cargas de 125 Kg AAA, cuentan con tecnología Ecomill para el beneficio del café, lo que permite que la fermentación sea natural.	Café Verde y Pergamino Seco por Cargas de 125 Kg Café estándar. Realizan sus procesos de beneficio de forma tradicional.
Precios del producto principal/Por Mayor y al Detal	CPS AAA 125 Kg \$1.600.000 al por mayor, no venden al detal porque es un commodity	\$ 1.400.000
Canal de distribución	Directo (Directa desde el cultivo / Central de Beneficio)	Directo (Directo desde las fincas a los clientes)
Formas de pago	Contado	Contado
Venta directa o indirecta	Directa	Directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Cadefihuila	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Coagrohuila	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	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	Se manejará directamente desde las ficas hasta los clientes.
¿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 (Transformación, Exportación, Tiendas especializadas).
¿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, Cadefihuila, Asocooph, y Vitriñas Comerciales de Café, donde daremos a conocer nuestro producto (CPS).
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 de Colombia, Veredas Armenia, Antillas, Potrero grande, Vernaza, Zaragoza, Mercedes, La legiosa, Las lajas del valle, Paraíso, Nazareth, Departamento del Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Predios Rurales (Veredas Armenia, Antillas, Potrero grande, Vernaza, Zaragoza, Mercedes, La legiosa, Las lajas del valle, Paraíso, Nazareth del Municipio de Colombia - Huila)	
Descripción de área productiva	
21 hectáreas de café ubicadas en el Municipio de Colombia, Huila, distribuidas en las siguientes veredas Armenia, Antillas, Potrero grande, Vernaza, Zaragoza, Mercedes, La legiosa, Las lajas del valle, Paraíso, Nazareth, de propiedad de cada asociada.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Municipio de Colombia - Huila	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	Descripción
Proceso 1. Germinador	La semilla debe estar disponible 8 meses antes del trasplante definitivo en campo, de este período, dos meses corresponden a la etapa de germinador y seis meses al almácigo. En las etapas del proceso productivo de germinador y almácigo se necesitan insumos que se pueden adquirir en la zona, como guaduas o estacones de madera redonda, arena lavada de río, tierra, pulpa descompuesta o materia orgánica, bolsas plásticas, materiales para disponer sombra en viveros, plaguicidas de baja toxicidad, solo si se requieren.
Proceso 2. Almácigo	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. Cuando el sistema de producción es bajo sombra, se necesitan semilla y colinos de guamo y plátano, principalmente. En las etapas de establecimiento, crecimiento y producción son necesarios insumos como: herramientas (palines, machetes), plaguicidas de baja toxicidad, sólo si son necesarios, selector de arvenses para su manejo, fertilizantes químicos y abonos orgánicos.
Proceso 4. Manejo de arvenses	Esta actividad está basada en la selección de coberturas nobles, que permiten la conservación del recurso suelo. El establecimiento de coberturas protege el suelo del impacto de las gotas de lluvia, principal causante de la erosión de los suelos colombianos cafeteros.
Proceso 5. Establecimiento del sombrío.	El sombrío para los cafetales debe disponerse según las condiciones climáticas, el tipo de suelo y la pendiente del terreno.

Proceso 6. Fertilización	El concepto de nutrición para el cultivo del café está enmarcado dentro de lo que se conoce como agricultura sostenible, que es la que optimiza la efectividad de los insumos sin deterioro del medio ambiente, procurando la conservación del suelo y fundamentalmente de su capa orgánica. Comprende las etapas de instalación, establecimiento, crecimiento y producción. Los 14 laboratorios de suelos distribuidos en la zona cafetera colombiana garantizan la racionalidad de los fertilizantes y las enmiendas utilizadas en las etapas mencionadas. Esta práctica se complementa con adiciones sucesivas de materia orgánica, principalmente por el manejo de subproductos del cultivo. La fertilización foliar no es utilizada en el cultivo del café.
Proceso 7. Control de Plagas	Dentro de los controles utilizados para el manejo de plagas en café se encuentran el biológico, el cultural, el legal, el mecánico, el natural y el químico.
Proceso 8. Manejo de Enfermedades	El manejo de las enfermedades en el café tiene su componente ambiental. La roya del cafeto es la principal enfermedad del cultivo en Colombia. Para su control, además de las variedades Colombia y Castillo, existe la alternativa del control químico mediante la determinación del porcentaje de infección por lote. Esto garantiza controles oportunos con una racionalización en la aplicación de fungicidas de baja categoría toxicológica.
Proceso 9. Beneficio Ecológico y manejo de subproductos	El beneficio ecológico del café por vía húmeda es un conjunto de operaciones realizadas para transformar la café cereza en pergamino seco, minimizando las incidencias frente al medio ambiente, conservando la calidad exigida por las normas de comercialización, evitando pérdidas del producto y eliminando procesos innecesarios, como el consumo excesivo de agua, logrando así, el aprovechamiento de sus subproductos. Lo anterior, en busca de un desarrollo sostenible de la región cafetera colombiana. Este proceso reduce la contaminación producida en más de un 90%.
Proceso 10. Descontaminación de aguas y lixiviados en el beneficio del café	Cenicafé ha desarrollado diferentes tecnologías que permiten atenuar el impacto ambiental de los subproductos del proceso de beneficio. Los Sistemas Modulares de Tratamiento Anaerobio (SMTA), fueron diseñados para descontaminar las aguas residuales generadas en el 78 lavado del café y originadas en beneficios húmedos donde se retira el mucílago o baba del café por el método de fermentación natural.
Proceso 11. Comercialización	El café se comercializa como una materia prima, lo cual significa que se compra y vende en mercados regulados.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Luz Dary Urrea	Representante Legal	Orientar, dirigir, ejecutar, gestionar y planear las directrices, buscando estrategias y políticas para cumplir las metas trazadas por la asociación, en cooperación con todas las asociadas.
Blanco Nieves Gonzales Peña	Vicepresidente	Apoya y/o relevar a la presidenta en sus funciones cuando sea necesario.
Ana Zoraida Castro Peña	Secretaria	Realizar las labores administrativas dentro de la asociación.
Maritza Rivas Fierro	Fiscal	Velar por el cumplimiento de las normas establecidas en la asociación.

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Adecuaciones Planta Física	Adaptación de la Planta Física necesarias para comenzar el proceso de transformación del café pergamino en café tostado y molido.	1	\$ 30.000.000	\$ 30.000.000
Valor total inversiones requeridas				\$30.000.000

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 Pergamino Seco (CPS) La Carga de 125 kg (\$1.500.000 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 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 Pergamino Seco (CPS)	11.640 kg	12.222 kg	12.833 kg

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Café Pergamino Seco (CPS)	Carga de 125 kg	\$12.000	\$6.859	\$5.141

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$ 4.177.875	\$ 50.134.993	\$52.641.743	\$ 55.273.830
Costos Mp	\$ 1.505.013	\$ 18.060.158	\$ 18.963.166	\$ 19.911.325
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Acueducto	\$20.000	\$240.000	\$240.000	\$240.000
Energía	\$60.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000
Mantenimiento de Equipos	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Caja Menor	\$3.000.000	\$36.000.000	\$36.000.000	\$36.000.000
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 Representación	\$200.000	\$2.400.000	\$2.400.000	\$2.400.000
Valor total		109.895.151	113.304.909	116.885.155

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 30.000.000	\$ 376.254
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 30.000.000	\$ 376.254

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 139.680.000	\$ 146.664.000	\$ 153.997.200
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 18.060.158	\$ 18.963.166	\$ 19.911.325
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 50.134.993	\$ 52.641.743	\$ 55.273.830
(-) COSTOS FIJOS	\$ 3.060.000	\$ 3.060.000	\$ 3.060.000
= UTILIDAD BRUTA	\$ 68.424.848	\$ 71.999.091	\$ 75.752.045
(-) GASTOS FIJOS	\$ 42.540.000	\$ 42.540.000	\$ 42.540.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 17.390.000	\$ 17.972.000	\$ 18.583.100
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 8.494.848	\$ 11.487.091	\$ 14.628.945
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 8.494.848	\$ 11.487.091	\$ 14.628.945
(-) IMPUESTOS	\$ 2.803.300	\$ 3.790.740	\$ 4.827.552
= UTILIDAD NETA	\$ 5.691.548	\$ 7.696.351	\$ 9.801.393

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 139.680.000	\$ 146.664.000	\$ 153.997.200
Egresos operativos	\$ 130.835.152	\$ 121.454.909	\$ 125.035.155
Flujo Operativo	\$ 8.844.848	\$ 25.209.091	\$ 28.962.045
Ingresos no operativos	\$ 30.376.254	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 30.376.254	\$ 2.803.300	\$ 3.790.740
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 2.803.300	-\$ 3.790.740
Flujo Neto	\$ 8.468.595	\$ 22.405.791	\$ 25.171.305
Saldo anterior	\$ 0	\$ 8.468.595	\$ 30.874.386
Saldo final	\$ 8.468.595	\$ 30.874.386	\$ 56.045.691

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	31,68%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 10.480.280
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	2,8 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 \$ 3.790.740, 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 31,68% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 31%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$10.480.280, 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; Aplicación de Enmiendas, Operario 2 (Desyerbas; Conservación de suelos; Control fitosanitario; Control mecánico de arvenses y otras labores, Operario 3: Beneficio y Secado, Operarios para la Recolección. Para lo cual se utilizarán 996 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, 1 Operario de Beneficio, 1 Operario de Secado, 1 Servicios generales, 1 Diseñador, 1 Jefe de Operaciones, 1 Comercial de Café pergamino, 1

Analista de calidades, 1 Auxiliar de laboratorio, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Colombia – 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 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 del 33% por valor de \$3.740.790 a partir del segundo año, lo que generará una reinversión social, para

financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

A demás 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.