

**PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACION
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE TIERRA Y LIBERTAD ASPROLIBERT**

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila

ASOCOOPH

Presentado por:

Armando Morales

Huila, Algeciras, 17 de junio 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.....	7
3.3	ALIADOS CLAVES	8
4.	MERCADO	9
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	9
4.2	COMPETENCIA	11
4.3	PROVEEDORES.....	11
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	12
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	12
5	ESTUDIO TECNICO	13
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION	13
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	13
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	14
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO.....	15
6	RECURSOS CLAVES	15
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 DE TIERRA Y LIBERTAD ASPROLIBERT	NIT / RUT	9005782066	
Dirección	Calle 4 No. 5-43	Teléfono 1	3163224815	
		Teléfono 2		
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Algeciras	
Página web	-	E-mail	asprolibertad@gmail.com	
Nombre gerente	Armando Morales	Celular	3163224815	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Presidente	Antecedentes	El representante legal y los socios cuentan con conocimiento y capacitación por parte del Sena y de otras entidades.	
Nombre del representante legal	Armando Morales			
Experiencia de la empresa en el sector	12 años	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	Código 9499 Actividades de otras asociaciones N.C.P.	Número de empleados (directos)		
Fecha constitución	13/05/2012	Número de asociados (si aplica)	11	11
Descripción del objeto (producto/servicio/labor social)	Producción y comercialización de Aguacate Hass			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE AGUACATE HASS ASPROLIBERTAD

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.

La principal problemática que enfrenta nuestra organización es la ineficiencia en el proceso de selección y clasificación del aguacate. Actualmente, el proceso manual que utilizamos es lento, propenso a errores y no cumple consistentemente con los estándares de calidad exigidos por nuestros clientes. Esta ineficiencia resulta en mayores costos operativos, pérdida de tiempo y, en ocasiones, en la insatisfacción del cliente debido a la entrega de productos que no cumplen con las especificaciones deseadas. El presente plan de negocios propone la adquisición e implementación de una máquina clasificadora de aguacates de alta tecnología. Esta máquina está diseñada para automatizar y optimizar el proceso de selección y clasificación del aguacate, asegurando que cada fruta sea evaluada y categorizada de acuerdo con criterios específicos como tamaño, peso, madurez y ausencia de defectos.

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
Aguacate Hass	Comercialización de Aguacate Hass
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>El aguacate hass producido por Asprolibertad, cuenta con el respaldo de las buenas prácticas agrícolas que favorece y ayuda a tener un producto limpio hacia el mercado, al mismo tiempo que son una garantía de los altos niveles de calidad del mismo. Este método de producción garantiza que el aguacate Hass retenga todos sus nutrientes naturales, incluyendo vitaminas, minerales y antioxidantes, que brindan una fuente de beneficios para la salud. El aguacate Hass, tiene una composición nutricional aproximada por cada 100 gramos de fruta. Esto puede variar ligeramente dependiendo del cultivo y otras condiciones, pero en general, el aguacate Hass suele contener alrededor de 160-190 calorías, 2 gramos de proteína, 15 gramos de grasa (principalmente grasas saludables), 9 gramos de carbohidratos y 7 gramos de fibra. También es rico en vitaminas y minerales, como potasio, vitamina K, vitamina E y ácido fólico.</p>	<p>Aguacate en sacos, tulas (fibra) bultos de 50 kilos.</p>

Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Aguacate en sacos, tulas (fibra)</p>	<p>Pendones: Que contengan la información de los múltiples beneficios nutricionales del aguacate hass, como su alto contenido de grasas saludables, vitaminas y minerales. Con mensajes claros que resalten como el consumo del aguacate hass puede contribuir a una dieta equilibrada y a un estilo de vida saludable. Este material se utilizará en Ferias y todo tipo de eventos donde pueda hacer presencia la asociación.</p> <p>Presencia en medios digitales: Utilizar estrategias de marketing digital a través de plataformas como redes sociales, sitio web, crear alianzas y colaboraciones con chefs, nutricionistas, influencers y líderes de opinión que puedan contribuir a aumentar la visibilidad del producto.</p>
<p>Fotos de los productos</p>	



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?
Aguacate Hass	Una producción de 62.325 mil kilogramos anuales. Tres cosechas al año.	62.325 Kg	Cuatrimestre	Febrero, julio, noviembre	Enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, agosto, septiembre, octubre, diciembre

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Aguacate Hass	Aguacate fresco madurez 24%	Aguacate de primera, \$190.000 mil pesos el bulto, \$ 3.800 el kilo

3.2 PROPUESTA DE VALOR

El valor agregado es la producción de productos libres de trazas, garantizando la ausencia de moléculas químicas y agroquímicos, lo que asegura la pureza y calidad del aguacate Hass que llega a las manos del consumidor. Les vamos a ayudar a proteger la salud de los consumidores al ofrecer aguacates Hass cultivados con certificaciones de buenas prácticas agrícolas y utilizando microorganismos eficientes que benefician la salud del suelo y evitan el uso de agroquímicos. Satisfacemos la necesidad de disponer de un producto libre de químicos y con grandes beneficios para la salud, gracias a los nutrientes que el aguacate aporta. El aguacate hass producido por Asprolibertad, cuenta con el respaldo de las buenas prácticas agrícolas que favorece y ayuda a tener un producto limpio hacia el mercado, al mismo tiempo que son una garantía de los altos niveles de calidad del mismo. Este método de producción garantiza que el aguacate Hass retenga todos sus nutrientes naturales, incluyendo vitaminas, minerales y antioxidantes, que brindan una fuente de beneficios para la salud. El aguacate Hass, tiene una composición nutricional aproximada por

cada 100 gramos de fruta. Esto puede variar ligeramente dependiendo del cultivo y otras condiciones, pero en general, el aguacate Hass suele contener alrededor de 160-190 calorías, 2 gramos de proteína, 15 gramos de grasa (principalmente grasas saludables), 9 gramos de carbohidratos y 7 gramos de fibra. También es rico en vitaminas y minerales, como potasio, vitamina K, vitamina E y ácido fólico.

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.
CORPOHASS	La Corporación de productores y exportadores de aguacate hass de Colombia, por medio de su asesoramiento en la producción y comercialización, que contribuyen en la competitividad del sector del aguacate Hass, así como en el desarrollo económico y social de las comunidades productoras.
ASOHOFRUCOL	La Asociación Hortofrutícola de Colombia, por medio de la capacitación en prácticas agrícolas modernas y sostenibles que mejoran la productividad y la calidad del cultivo, así como el acceso a nuevos mercados tanto nacionales como internacionales donde comercializar el aguacate hass.
MINISTERIO AGRICULTURA	DE Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural.
GOBERNACIÓN HUILA	DEL 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.
SENA	Elaborar, gestionar y llevar a cabo programas de capacitación integral, en colaboración y adaptados a las demandas tanto sociales como del ámbito productivo.
INVIMA	Realizar el registro de sus terrenos agrícolas, con el fin de elevar los estándares de calidad y sanidad en la producción de aguacate hass, facilitando así su exportación y preservando el estatus fitosanitario.
SECTOR PRIVADO	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.

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.
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.

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 (Personas / Revendedor)	Es una Comercializadora Nacional de frutas, destacando el aguacate Hass, ofreciendo tanto al por mayor como al por menor para su consumo. Sus productos se distribuyen en diversos establecimientos especializados, como	Ubicada en Bogotá en la plaza de Corabastos, AC 80 No. 2-51 Bodega 81 Local 1286	Hass Gourmet S.A.S	La adquisición estimada cada cuatrimestre del año, es de 6.450 kilogramos.	50%

	<p>Fruver, minoristas en la Plaza de Corabastos, grandes superficies y tiendas de barrio. Además, colaboran con empresas que facilitan la adquisición de aguacate Hass a través de aplicaciones tecnológicas. Sus clientes incluyen tanto a personas como a empresas que valoran la alimentación saludable y buscan productos que sean respetuosos con el medio ambiente.</p>				
Intermediarios (Personas / Revendedor)	<p>Empresa que se especializa en la compra de diversas variedades de aguacate, tanto al por menor como al por mayor. Posteriormente, la comercializan a personas naturales y empresas, incluyendo Fruver, restaurantes en Bogotá, heladerías, comedores escolares y minoristas de la Plaza Corabastos. Estos clientes comparten un interés común en una alimentación saludable, y buscan productos que promuevan el cuidado de la naturaleza y el medio ambiente.</p>	<p>Ubicada en Bogotá en la plaza de Corabastos en la AC 80 No. 2-51 Bodega 41 Local 26</p>	<p>Comercializadora de Aguacate Madre Laura</p>	<p>La adquisición estimada cada cuatrimestre del año, es de 4.300 kilogramos.</p>	<p>50%</p>
TOTAL				100%	

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Regional: AGUACATE LOS PINOS S.A.S	Competidor 2 Local: GRUPAL FRUITS
Ubicación	Algeciras Huila	Municipio de Algeciras
Cobertura	Mercado regional y nacional a través de distribuidores mayoristas.	Regional y Nacional
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/ Valor Agregado	Ofrecemos aguacate Hass tipo exportación, sembrado en pleno corazón del macizo colombiano. Con altos estándares de calidad, responsabilidad social y cuidado del medio ambiente.	Aguacate Hass, cultivado con BPA que permiten obtener un producto de excelente calidad y valorado en el mercado.
Precios del producto principal/Por Mayor y al Detal	\$3800 el kilo	\$3800 el kilo
Canal de distribución	Directo e Intermediario	Directo e Intermediario
Formas de pago	Efectivo	Efectivo
Venta directa o indirecta	Directa	Directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Coagrohuila	Cajas, Mallas, Fertilizantes
Campo Verde	Semillas, Equipos, Abonos

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

Canales de comunicación	Comunicaciones orales y escritas a través de interacciones directas, ya sea en persona o mediante llamadas telefónicas y chats de WhatsApp.
Redes sociales	Estrategia de marketing de contenido a través de canales digitales como Facebook, Instagram, WhatsApp Business.
Medios de difusión que se van a utilizar	Pendones (presencia en ferias, eventos), página web, radio y marketing digital.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	Punto de venta físico para comercialización directa a los consumidores finales y la participación en Ferias empresariales donde también realizaremos una activa gestión comercial.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	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 tiendas especializadas y mercados verdes ubicados en la ciudad de Neiva, Huila, quienes aportarán características adicionales para mejorar la oferta de productos que ofrecemos.
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	Utilizaremos una combinación de medios digitales y tradicionales para asegurarnos de que nuestros clientes estén informados sobre cómo pueden adquirir nuestros deliciosos aguacates Hass. Implementaremos

	estrategias de marketing digital, como redes sociales y activaremos nuestra página web para llegar a un público más amplio, también consideraremos la posibilidad de participar en ferias agrícolas y eventos comunitarios para promocionar nuestros productos y establecer relaciones directas con los consumidores.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	Las estrategias que consideramos son las siguientes: 1. Venta directa en nuestro punto físico 2. Establecimiento de acuerdos de distribución con supermercados o tiendas de alimentos naturales. 3. Venta a intermediarios, mercados mayoristas y minoristas. 4. Participación en mercados locales o ferias agrícolas. 5. Venta a empresas procesadoras de alimentos para su uso en productos como guacamole o aceites.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Municipio de Algeciras, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Zona Rural - Fincas ubicadas en las veredas primavera, el silencio, quebradón sur, las perlas, las morras, pomo, Termópilas del municipio de Algeciras.	
Descripción de área productiva	
El área productiva de la asociación es de 3.5 hectáreas por asociado, en total 38 hectáreas.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Vereda primavera, el silencio, quebradón sur, las perlas, las morras, pomo, termopilas	<ul style="list-style-type: none"> · Acueducto veredal · Energía eléctrica · Gas: No · Teléfono: Celular

Formalización del área de trabajo

La formalización del área de trabajo se basa en tierras propias de los asociados.

Fotografías del área productiva



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso	Descripción
Proceso 1 Preparación del suelo	Se realizan labores de preparación del terreno, como nivelación, arado y aplicación de enmiendas orgánicas.
Proceso 2 Siembra o plantación	Se establecen los árboles de aguacate, ya sea mediante la siembra de semillas o la plantación de árboles jóvenes.
Proceso 3 Cuidado y mantenimiento	Esta etapa incluye el riego, la fertilización, el control de malezas, la poda y la protección contra plagas y enfermedades con productos orgánicos.
Proceso 4 Selección y clasificación	Los aguacates cosechados se seleccionan y clasifican según su tamaño, forma y calidad.
Proceso 5 Empaque	Se empacan los aguacates en cajas o bandejas según las especificaciones del mercado.
Proceso 6 Almacenamiento y transporte	Los aguacates empacados se almacenan en condiciones adecuadas y se transportan a los mercados locales
Proceso 7 Comercialización	Comercialización del producto a través de la comercialización directa e intermediarios.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Armando Morales	Representante Legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.
Alejandro García	Secretario	Encargado de gestionar todas las actividades relacionadas con el área operativa - productiva y comercial.
Orlando Estrada	Tesorero	Llevar las finanzas de la organización.
Jaime Cotrino	Vicepresidente	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Máquina clasificadora de Aguacate	Clasificadora de aguacate Modelo Bas-8000. Capacidad 50000 piezas / h. Carriles: 2. Tamaños / salidas 12 . Cantidad de pinceles 50 piezas Material del cepillo Nylon Cantidad de secadores de aire 10. Dimensión 25780 * 1730 * 1700 mm. Poder 15,6 kW, 380 V, 50 Hz. Consumo de agua : Promedio de 5 tonos / hora. El material que entra en contacto con el producto y el agua es de acero inoxidable 304, el otro marco es de acero pintado.	1	\$ 70.000.000	\$ 70.000.000
Valor total inversiones requeridas				\$ 70.000.000

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)	Aguacate Hass 1 Kg \$3.800
¿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 (En Unidades)	TOTAL AÑO (En Unidades)	TOTAL AÑO (En Unidades)
Aguacate Hass	62.325	65.441	68.713

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Aguacate Hass	Kilogramo	\$3.800	\$2.425,39	\$1.324,61

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 4.608.120	\$ 55.297.440	\$ 58.062.312	\$ 60.965.428
Costos Mo	\$ 5.651.597	\$ 67.819.160	\$ 71.210.118	\$ 74.770.624
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Acueducto	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Energía	\$20.000	\$240.000	\$240.000	\$240.000
Mantenimiento de Equipos	\$25.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Caja Menor	\$500.000	\$6.000.000	\$6.000.000	\$6.000.000
Comunicación	\$90.000	\$1.080.000	\$1.080.000	\$1.080.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Valor total		\$131.336.600	\$137.492.430	\$143.956.052

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 70.000.000	\$ 13.824.360
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 70.000.000	\$ 13.824.360

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 236.835.000	\$ 248.676.750	\$ 261.110.588
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 55.297.440	\$ 58.062.312	\$ 60.965.428
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 67.819.160	\$ 71.210.118	\$ 74.770.624
(-) COSTOS FIJOS	\$ 5.806.667	\$ 5.806.667	\$ 5.806.667
= UTILIDAD BRUTA	\$ 107.911.733	\$ 113.597.653	\$ 119.567.869
(-) GASTOS FIJOS	\$ 7.080.000	\$ 7.080.000	\$ 7.080.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 65.836.982	\$ 69.310.969	\$ 70.947.000
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 34.994.751	\$ 37.206.684	\$ 41.540.869
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 34.994.751	\$ 37.206.684	\$ 41.540.869
(-) IMPUESTOS	\$ 11.548.268	\$ 12.278.206	\$ 13.708.487
= UTILIDAD NETA	\$ 23.446.483	\$ 24.928.479	\$ 27.832.382

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 236.835.000	\$ 248.676.750	\$ 261.110.588
Egresos operativos	\$ 198.323.582	\$ 174.082.774	\$ 180.546.396
Flujo Operativo	\$ 38.511.418	\$ 74.593.976	\$ 80.564.192
Ingresos no operativos	\$ 83.824.360	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 83.824.360	\$ 11.548.268	\$ 12.278.206
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 11.548.268	-\$ 12.278.206
Flujo Neto	\$ 24.687.058	\$ 63.045.708	\$ 68.285.986
Saldo anterior	\$ 0	\$ 24.687.058	\$ 87.732.766
Saldo final	\$ 24.687.058	\$ 87.732.766	\$ 156.018.752

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	32,55%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 30.213.404
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 \$ 24.928.479, 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 32,55% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 32%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 30.213.404, 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 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, Operarios para la Recolección. Para lo cual se utilizarán 3.042 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 y del representante legal por nómina, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Algeciras – 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 aguacate 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.

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 \$ 12.278.206 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 solo proporcionan seguridad económica a los

trabajadores y sus familias, sino que también pueden ayudar a financiar programas de seguridad social más amplios.