

**PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACION**  
**ASOCIACIÓN AGROPECUARIA DULCE SUREÑA "AGROSUREÑA"**

Presentado a:

**Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila**  
**ASOCOOPH**

Presentado por:

**Nicomedes Burbano Ñañez**  
**Representante legal**

Isnos – Huila, 13 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 .....	7
4.	Mercado .....	9
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO.....	9
4.2	COMPETENCIA .....	12
4.3	PROVEEDORES.....	13
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	13
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN .....	13
5.	estudio tecnico.....	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 ORGANIZACION .....	16
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO.....	17
6	Recursos claves.....	17
7	Plan financiero .....	19
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS .....	19
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS .....	20
7.3	ANALISIS FINANCIERO .....	21
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	22

## 1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
<b>Nombre organización</b>	Asociación Agropecuaria Dulce Sureña "AGROSUREÑA"	<b>NIT / RUT</b>	9011600448	
<b>Dirección</b>	Vereda Capillas	<b>Teléfono 1</b>	3134525619	
		<b>Teléfono 2</b>		
<b>Departamento</b>	Huila	<b>Ciudad/ municipio/ vereda</b>	Isnos	
		<b>E-mail</b>	<a href="mailto:DulceSurena2022@gmail.com">DulceSurena2022@gmail.com</a>	
<b>Página web</b>	No tiene	<b>Celular</b>	3165793563	
<b>Nombre gerente</b>	Nicomedes Burbano Ñañez	<b>Teléfono 1</b>		
<b>Cargo (si tiene otro)</b>	Representante Legal	<b>Antecedentes</b>	Cuentan con formación por parte del SENA y Asocooph	
<b>Nombre del representante legal</b>	Nicomedes Burbano Ñañez			
<b>Experiencia de la empresa en el sector</b>	Dos (2) años de experiencia en el sector panelero	<b>Año: 2023</b>	<b>Año: 2024</b>	
<b>Actividad principal</b>	01124: Cultivo de Caña Panelera 1072: Elaboración de Panela 9499: Actividades de otras asociaciones n.c.p.	<b>Número de empleados (directos)</b>	0	0
<b>Fecha constitución</b>	6/03/2022	<b>Número de asociados (si aplica)</b>	26	26
<b>Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)</b>	Cultivo de Caña de Azúcar; Elaboración Panela Artesanal			
<b>Figura jurídica</b>	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	<b>Ingresos de asociados</b>	\$ 400.000	

## 2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

PANELA DULCE SUREÑA

### 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 agroindustriales 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 y agroindustria local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores y transformadores, 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 panela es el segundo generador de empleo agrícola en el país después del café" La industria panelera local referida al consumo de productos derivados como la cerveza, la canela o la natilla movió en 2023 un promedio de 5.000 toneladas. En Colombia el consumo anual per cápita de Panela se estima en 23,8 Kg. y corresponde al 0.76% de la canasta familiar de toda la población y al 2.18% del gasto en alimentos.

Actualmente la caña de azúcar que se produce en el municipio de Isnos se comercializa a bajo precios por los productores como insumo para producir panela, o se comercializa como alimento para el ganado. Con este panorama se pretende optimizar la comercialización de la caña para la producción de panela, brindando a los habitantes del municipio de Isnos mejores oportunidades de

comercialización y espacios de participación en la producción de panela, aprovechando los recursos humanos que están trabajando en los cultivos actuales y potenciándolos para asociarlos al proyecto como fuerza productiva.

Actualmente el mercado local de la producción de panela no supe con los requerimientos de la demanda doméstica local, por lo cual Departamentos como Boyacá, Santander, Valle y Nariño hace parte de los principales productores que ingresan panela al Departamento del Huila para ser comercializada.

Con la implementación del presente Plan de Negocio, se pretende ampliar el Mercado de la Panela natural en bloque cuadrado y Granulada en el Departamento del Huila y Departamentos aledaños, obteniendo de esta manera una participación porcentual del consumo en el mercado nacional.

### 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
Caña de Azúcar y Panela Natural bloque cuadrado	Producir y comercializar Panela Natural Panela Natural bloque cuadrado y Panela Natural granulada
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
La panela es un tipo de azúcar extraído directamente del jugo de la caña de azúcar y elaborado artesanalmente sin refinar ni blanquear, lo cual evita eliminar las vitaminas y minerales que se encuentran en la planta de caña de azúcar. Básicamente, debido a su falta de procesamiento, retiene cantidades mucho mayores de nutrientes, incluidos magnesio, hierro, calcio, manganeso y potasio.	Panela Natural bloque cuadrado (500 gr; 1000 gr y 2000 gr) y Granulada (1000 gr)

Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Bolsas Termo encogible para Alimentos libres de BPA y Bolsas Doypack - Zipper	Marketing de Contenidos: 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?
Panela Natural bloque cuadrado	4000 kg	6000 kg	Anual/Ventas semanal	Julio, agosto, septiembre, octubre	Enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, noviembre y diciembre
Panela Natural Granulada	4000 kg	6000 kg	Anual/Ventas Semanal	Julio, agosto, septiembre, octubre	Enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, noviembre y diciembre

## VARIEDAD/ PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Panela Natural bloque cuadrado	Procesado	\$12.200
Panela Natural Granulada	Procesado	\$17.200

### 3.2 PROPUESTA DE VALOR

El producto (Panela Solida y Pulverizada) es elaborada (producida – procesada), clasificada por peso, empaçada y comercializada dando cumplimiento a la Resolución No. 2546 del 06 de agosto de 2004, por la cual se establece el reglamento técnico para los requisitos sanitarios que se deben cumplir en la producción y comercialización de la panela para el consumo humano y se dictan otras disposiciones.

Nuestros productos son productos frescos, empaçados y comercializados en bolsas termo encogibles y Doy pack – Zipper libres de BPA, de alto brillo y transparencia, con alta barrera al oxígeno y resistencia al rasgado y punzado.

### 3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
<b>Asocooph</b>	Promueve e integra a las entidades de economía solidaria del departamento del Huila bajo los preceptos de la doctrina universal del cooperativismo.
<b>Gobernación</b>	Fortalecimiento al proceso de transformación de caña de azúcar para panela mediante la dotación de activos productivos a productores del departamento del Huila
<b>Alcaldía</b>	Acompañamiento y respaldo a productores paneleros a través de la Dirección Técnica de la Secretaría de Obras e Infraestructura para el fortalecimiento de la actividad panelera y de su sector.
<b>ADR</b>	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.
<b>Fedepanela</b>	Actividades de investigación y extensión vinculadas con producción de semillas mejoradas de caña de panela; utilización de energéticos alternativos en la producción de la panela; técnicas de conservación, empaque y comercialización de la panela y otros productos de los trapiches y programas de diversificación de la panela.
<b>Agrosavia</b>	Auspiciar espacios de generación del conocimiento científico y el desarrollo tecnológico agropecuario a través de la investigación científica, la adaptación de tecnologías, la transferencia y la asesoría con el fin de mejorar la competitividad de la producción panelera en el país.
<b>MinAgricultura</b>	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y de Desarrollo Rural.
<b>Alianzas Productivas</b>	Facilitar herramienta de inserción de pequeños y medianos productores agrícolas en agro cadenas, permitiendo enfrentar de una mejor manera los problemas de acceso a mercados, información, financiamiento, infraestructura e innovación tecnológica.
<b>Invima</b>	Establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir en la producción y comercialización de la panela para consumo humano.
<b>Ica</b>	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.
<b>Sena</b>	Desarrollar, administrar y ejecutar programas de formación profesional integral, en coordinación y en función de las necesidades sociales y del sector productivo.
<b>Sector Privado</b>	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 por tipo de cliente
<b>Individuos (Hombres y Mujeres)</b>	El grupo objetivo está conformado por hombres y mujeres mayores de 18 años, solas y/o con personas a cargo (Hijos, Niños, Jóvenes, Adultos Mayores, Pacientes Proactivos) de estratos 1 a 6, que tienen estilos de vida saludable y buscan opciones alimenticias para cuidar a su familia, que trabajan laboralmente y entre sus intereses se encuentran los temas sociales y ambientales.	Isnos y Pitalito Huila	Hombres y mujeres mayores de 18 años, solas y/o con personas a cargo (Hijos, Niños, Jóvenes, Adultos Mayores), Amas de Casa	50	50%

<p><b>Tiendas Especializadas de Café</b></p>	<p>Las Cafeterías que hacen presencia en los Municipios de Isnos y Neiva Huila, son establecimientos de comercio dedicados a la venta por menor de bebidas y demás productos a base de Café.</p>	<p>Municipios de Isnos, Pitalito y Timaná</p>	<p>Macizo Coffee; Tinto Specialty Coffee; Bici Coffee; Kamaná, Café entre otras</p>	<p>6</p>	<p>30%</p>
<p><b>Hoteles y otros tipo de Hospedaje no Permanente</b></p>	<p>Los Hoteles y Hospedajes (Miradores y Cabañas) que hacen presencia en los Municipios de Isnos Huila, establecimientos de comercio dedicados al alojamiento de huéspedes o viajeros para albergar personas de manera temporal, incluyendo servicios propios y básicos de la actividad, destacándose los servicios de Restaurante y Cafetería los cuales incluyen e infunden dentro de sus Menús el consumo de Panela.</p>	<p>Municipio de Isnos</p>	<p>Mayu Ancestral, Estrecho del Magdalena, Cave</p>	<p>4</p>	<p>10%</p>

<b>Alcaldía;          Empresa Social del Estado;          Instituciones Educativas;          Gobernación del Huila y demás Instituciones Descentralizadas del Estado</b>	Empresas y entidades Públicas y descentralizadas del Estado que en cumplimiento de la Ley 2046 del 06/08/2020 promueven la Estrategia de Compras Locales la cual busca apoyar el desarrollo y emprendimiento productivo de las familias y de las comunidades locales y que está dirigida principalmente a los pequeños productores agropecuarios que contribuyen a la seguridad alimentaria nutricional, así como al fortalecimiento de las economías locales de Colombia.	Municipios de Isnos y Neiva	Alcaldía; Hospital, Colegios y Escuelas; Gobernación del Huila y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar	6	10%
<b>TOTAL</b>					<b>100%</b>

## 4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 - Regional ASOPASAN	Competidos 2 - Local APPASI
<b>Ubicación</b>	Vereda La Esperanza, municipio de Santa María - Huila	Vereda Salen, municipio de San José de Isnos - Huila
<b>Cobertura</b>	Regional	Regional y Nacional
<b>Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado</b>	<p>Panela fraccionada (500 y 1000 gr); Panela Pulverizada Convencional (500 gr); Panela Pulverizada Orgánica (500gr, 1000 gr, lonas 25 kg.</p> <p>Valor Agregado: Promueven la producción y comercialización asociativa.</p>	<p>Panela fraccionada (500 y 1000 gr); Panela Pulverizada Convencional (500 gr)</p> <p>Valor Agregado: Cuentan con procesos de tecnificación, permisos y licencias para su producción y comercialización.</p>
<b>Precios del producto principal</b>	\$15000	\$12000
<b>Canal de distribución</b>	Directo e Intermediario	Directo e Intermediario
<b>Formas de pago</b>	Efectivo y Crédito	Efectivo y Crédito
<b>Venta directa o indirecta</b>	Directa e Indirecta	Directa e Indirecta

#### 4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Agrícola E Implementos Isnos	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agro en Isnos	Maquinaria, Equipos, 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).
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?	Punto de Venta Directo: A través de este punto venderemos a nuestros Clientes (existentes y nuevos) consumidores, minoristas y mayoristas sin la intervención de intermediarios.
¿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 los productos a los clientes, los cuales le añadirán características para mejorarlos (Tiendas especializadas; Mercados Verdes) ubicados en los municipios de Pitalito, Timaná y en el municipio de Isnos - Huila.

<p><b>¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?</b></p>	<p>Inicialmente a través de una campaña masiva de medios publicitarios (físicos y digitales) informaremos y sensibilizaremos a los clientes sobre los canales mediante los cuales podrán adquirir nuestros productos.</p>
<p><b>Enumerar todas las estrategias de distribución una a una</b></p>	<p>De acuerdo con los hábitos de consumo de nuestros clientes, así como la ubicación de esta previa caracterización, definimos los siguientes:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Punto de Venta Directo: También conocida como venta a domicilio debido a la demostración personalizada del producto a los compradores. Esto nos permitirá mayor acercamiento, confianza e interacción.</li> <li>2. Distribución Exclusiva: Solo utilizaremos un intermediario en determinada área. Es decir, existirá un punto de venta exclusivo para nuestros productos a depender de la localidad.</li> </ol>

## 5. ESTUDIO TECNICO

### 5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Vereda Capillas, del municipio de Isnos – Huila.

### 5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

<p><b>Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)</b></p>
<p>Predios Rurales (Finca)  Área Productiva: Cultivos de Caña de Azúcar variedad Palmireña, Rusia ubicados tradicionalmente en las Vereda Capillas.</p>

<b>Descripción de área productiva</b>	
<p>El área productiva para la Transformación del Jugo de Caña en Panela Solida, se encuentra en cada una de las pequeñas Unidades Productivas de algunos Asociados, donde además de estar sus pequeños Cultivos de Caña, se encuentra el área de Molienda (Pequeña infraestructura con elementos y equipos básicos artesanales) para el proceso de transformación.</p>	
<b>Ubicación</b>	<b>Dispone de servicios públicos</b>
Vereda Capillas del municipio de Isnos	Agua: Sí Gas: No Teléfono: Si (Celular) Energía: Si
<b>Formalización del área de trabajo</b>	
<p>Cada uno de los asociados cuenta con documentos formales que los acreditan cómo propietarios y/o arrendadores. Es de anotar que el proceso productivo para la transformación del juego de caña a panela sólida, no se encuentra formalizado, así como tampoco cuenta con las respectivas licencias sanitarias.</p>	
<b>Fotografías del área productiva</b>	



### 5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

<b>Etapas del Proceso</b>	<b>Descripción</b>
<b>Proceso 1: Establecimiento del Cultivo</b>	Cultivo de caña (Puede tardar entre 15 a 24 meses)
<b>Proceso 2: Corte y Transporte</b>	Corte de la caña y transporte hacia el lugar de la extracción
<b>Proceso 3: Molienda y Extracción</b>	Extracción de Jugo de la caña de azúcar
<b>Proceso 4: Extracción de Jugos</b>	Filtración de impurezas del jugo de la caña de azúcar
<b>Proceso 5: Clarificación o limpieza</b>	Almacenamiento del jugo en un tanque receptor
<b>Proceso 6: Cocción</b>	Se deposita el jugo en vasijas que se llevan a hornillas en una estufa
<b>Proceso 7: Descachazado</b>	Descachazado con floculantes o aglutinantes
<b>Proceso 8: Evaporación</b>	Cocción y evaporación
<b>Proceso 9: Enfriamiento de mieles</b>	Enfriamiento de la miel
<b>Proceso 10: Moldeado</b>	Vertimiento en moldes
<b>Proceso 11: Empacado</b>	Empacado en las diferentes presentaciones
<b>Proceso 12: Bodegaje</b>	Almacenamiento
<b>Proceso 13: Comercialización</b>	Comercialización

## 5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Nicomedes Burbano Ñañez	Representante Legal con funciones Administrativas y Operativas	Encargado de gestionar acercamientos y articulaciones interinstitucionales y administrativas, además de coordinar todas las actividades productivas y comerciales de la Actividad Productiva de la Asociación
Por definir	Apoyo Operativo y Comercial	Encargado de apoyar todas las actividades productivas y comerciales de la Actividad Productiva de la Asociación

## 6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Maquinaria y equipo</b>				
<b>Maquina selladora de panela</b>	Sellador de Bolsas BBG SELL-C. Esta máquina selladora de bolsas profesional trabaja con bolsas de plástico, calibre de la bolsa : 0.01 a 0.3mm; regulador de temperatura; sellado instantáneo por calor; sistema de corte para rollos de bolsas. Puede trabajar a 110v/60Hz monofásico y sellar bolsas rápidamente con una reglas variables dependiendo de la medida que escojas.	2	\$ 490.000	\$ 980.000
<b>Sintonizador Tuner Kenwood Kt 595 Digital</b>	Sintonizador	1	\$7.720.000	\$7.720.000

<b>Pulverizadora de panela</b>	300 Kg/hora · 5 HP · 2.200 RPM. Fabricada totalmente en acero inoxidable referencia 304 resistente a la acción corrosiva de varios ácidos, cumpliendo la norma INVIMA 779 en la fabricación y procesamiento de panela para consumo humano. Capacidad: 300 Kg / h. Potencia: 5HP. Velocidad: 2,200 RPM. Rendimiento: 90% con malla #8.	1	\$37.732.000	\$37.732.000
<b>Molino Industrial para procesar caña SUGARMILL 500</b>	SUGARMILL 500. es una máquina de trituración universal para la molienda de fina azúcar. La máquina utiliza el movimiento relativo entre el disco estriado activo y el disco estriado fijo para impactar, moler y triturar el material. La modificación del tamaño de gránulos se puede lograr mediante cambios de la criba. Velocidad : 2800 R/hora. Energía Motor: 22KW. Material : acero inoxidable SUS304.	1	\$24.600.000	\$24.600.000
<b>Insumos y herramientas</b>				
			\$	\$
<b>Equipos de computo</b>				
<b>Computador Pórtatil Intel Core 17 11a generación</b>	Computador Portátil 14 Pulgadas Ram 8 GB SSD 512 GB Intel® Core™ de 11.a Generación	1	\$ 3.500.000	\$ 3.500.000

<b>Impresora Multifuncional Epson I 3110</b>	Sistema de tanque de tinta de alta capacidad y economía; imprime hasta 4.500 páginas en negro1 y 7.500 páginas a color; Costo de impresión ultra bajo -	1	\$1.500.000	\$1.500.000
<b>Otros</b>				
<b>Valor total inversiones requeridas</b>				<b>\$76.032.000</b>

## 7 PLAN FINANCIERO

### 7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS

<b>¿Cuánto dinero están dispuestos los clientes a pagar por el producto o servicio que ofreces? (\$/unidad de empaque)</b>	Panela Solida bloque cuadrado / Unidad de 1 Kg (\$12.200) Panela Granulada / Unidad de 1 Kg (\$17.200)
<b>¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)</b>	Contado
<b>¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)</b>	Efectivo
<b>¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?</b>	Semanales
<b>¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?</b>	Sacando los costos variables y fijos inmersos en el proceso, teniendo en cuenta los precios estándar de la industria 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)
Panela Natural Bloque Cuadrado (1Kg)	6.000	6.300	6.615
Panela Natural Granulada (1 Kg)	6.000	6.300	6.615

## 7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Panela Natural Bloque Cuadrado	1 Kg	\$12.200	\$7.380	\$ 4.820
Panela Natural Granulada	1 Kg	\$17.200	\$8.140	\$ 9.060

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 3.519.840	\$ 42.238.080	\$ 44.349.984	\$ 46.567.483
Costos Mo	\$ 3.740.390	\$ 44.884.680	\$ 47.128.914	\$ 49.485.360
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	\$150.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Mantenimiento de Equipos	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Caja menor	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Teléfono	\$60.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000
Dotación de Personal	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Gastos Bancarios	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000

Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de Representación				
Gastos de Domicilios	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
<b>Valor total</b>		<b>\$ 94.442.760</b>	<b>\$ 98.798.898</b>	<b>\$ 103.372.843</b>

### 7.3 ANALISIS FINANCIERO

#### Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 76.032.000	\$ 879.960
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 76.032.000	\$ 879.960

#### Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 176.400.000	\$ 185.220.000	\$ 194.481.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 42.238.080	\$ 44.349.984	\$ 46.567.483
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 44.884.680	\$ 47.128.914	\$ 49.485.360
(-) COSTOS FIJOS	\$ 32.244.349	\$ 13.085.729	\$ 13.085.729
= UTILIDAD BRUTA	\$ 57.032.891	\$ 80.655.373	\$ 85.342.428
(-) GASTOS FIJOS	\$ 16.420.000	\$ 5.420.000	\$ 4.320.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 29.774.482	\$ 31.990.344	\$ 32.305.344
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 10.838.409	\$ 43.245.029	\$ 48.717.084
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 10.838.409	\$ 43.245.029	\$ 48.717.084
(-) IMPUESTOS	\$ 3.576.675	\$ 14.270.860	\$ 16.076.638
= UTILIDAD NETA	\$ 7.261.734	\$ 28.974.170	\$ 32.640.447

### Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 176.400.000	\$ 185.220.000	\$ 194.481.000
Egresos operativos	\$ 156.791.724	\$ 126.905.104	\$ 128.463.187
Flujo Operativo	\$ 19.608.276	\$ 58.314.896	\$ 66.017.813
Ingresos no operativos	\$ 76.911.960	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 76.911.960	\$ 3.576.675	\$ 14.270.860
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 3.576.675	-\$ 14.270.860
Flujo Neto	\$ 18.728.316	\$ 54.738.221	\$ 51.746.953
Saldo anterior	\$ 0	\$ 18.728.316	\$ 73.466.537
Saldo final	\$ 18.728.316	\$ 73.466.537	\$ 125.213.490

### Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	24,70%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 14.787.953
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 primer año por valor de \$ 7.261.734, 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 24,70% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 24%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 14.787.953, 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 3 años.

## **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 y Operarios para el proceso productivo (Cultivo y Transformación). Para lo cual se utilizarán 384 jornales en total por año para atender el total de hectáreas del plan de negocio.

Además de los anteriores estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador por prestación de servicios, un Coordinador de ventas y un coordinador operativo por nómina y al representante legal se le dará una bonificación mensual por sus labores administrativas, que beneficiarán a los habitantes del municipio de Isnos – Huila, adicional que estaremos contribuyendo con unos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Colombia, como lo son: Fin de la Pobreza, Salud y Bienestar, Igualdad y Género, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Producción y Consumo Responsable.

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de nuestros asociados y el bienestar integral de la comunidad, a través de la oferta de café de alta calidad producido bajo parámetros de Buenas Prácticas Agrícolas con la integralidad del ser humano y su ambiente.

## **Viabilidad Ambiental**

La asociación produce y comercializa Caña Panelera y Panela en Bloque y Granulada con prácticas agrícolas y agroindustriales 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 caña panelera.

Lo anterior a través de procesos que permiten hacer uso eficiente de los recursos naturales de manera que no se agoten ni se degraden, asimismo como política de la asociación, estamos promoviendo la responsabilidad ambiental y la promoción de prácticas de producción y consumo sostenible.

El plan de negocios es sostenible ambientalmente, ya que para la obtención de la materia prima que es el jugo de caña panelera, se implementan las buenas prácticas agrícolas y de manufactura y procesos que permiten hacer uso eficiente de los recursos naturales de manera que no se agoten ni se degraden, asimismo como política de la asociación, estamos promoviendo la responsabilidad ambiental y la promoción de prácticas de producción y consumo sostenible.

### **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 \$ 3.576.675 a partir del primer año, y \$ 14.270.860 y \$ 16.076.638 para el segundo y tercer año, lo que generará una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

Además, 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.

Se dinamiza la economía de la región a través de la compra y venta de productos y servicios, como lo son insumos, materias primas, maquinaria y equipos entre otros.