

**PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACION ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE
PANELA AGROSOSTENIBLE DE LA VEREDA SALEN MUNICIPIO DE ISNOS HUILA**

Presentado a:

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

Presentado por:

**Edinson Ortega Muñoz
Secretario**

Isnos - Huila, 16 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	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	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 PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	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	ANÁLISIS 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 Panela Agrosostenible de la vereda Salen Municipio de Isnos Huila	NIT / RUT	813006581-4	
Dirección	Vereda Salen	Teléfono 1	3227015802	
		Teléfono 2		
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio / vereda	Isnos - Vereda Salen	
Página web	No tiene	E-mail	appasi.77@gmail.com	
Nombre gerente	Camilo Navia Ordoñez	Celular	3227015802	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Presidente	Antecedentes	Tanto el Representante Legal, como la mayoría de los asociados poseen bastante conocimiento emperico, capacitado y certificado en temas relacionados con la producción y transformación de la Caña Panelera.	
Nombre del representante legal	Camilo Navia Ordoñez			
Experiencia de la empresa en el sector	Dieciséis (16) años	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	1072: Elaboración de Panela	Número de empleados (directos)	0	0

Fecha constitución	9/9/2008		
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Panela Solida (500 gr; 1000 gr y 2000 gr); Panela Pulverizada (500 gr)	Número de asociados (si aplica)	26
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados	26

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Producción Y Comercialización De Panela APPASI

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 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.

La principal problemática que afronta nuestra organización es la necesidad urgente de adquirir una máquina empacadora específica para panela pulverizada, que nos permita realizar este proceso de manera más eficiente.

El presente plan de negocios propone la adquisición de una máquina empacadora moderna y eficiente para panela pulverizada como una solución integral a esta problemática. La implementación de esta máquina traerá múltiples beneficios: Aumento de la productividad: Al automatizar el proceso de empaque, podremos incrementar significativamente la velocidad de producción, permitiéndonos cumplir con mayores volúmenes de pedidos y reducir los tiempos de entrega. Reducción de costos operativos: Con una máquina empacadora, se disminuirá la necesidad de mano de obra intensiva en el proceso de empaque, reduciendo así los costos laborales y minimizando el riesgo de errores humanos. Optimización de recursos: La eficiencia en el empaque permitirá un mejor uso de los materiales de empaque, reduciendo el desperdicio y contribuyendo a la sostenibilidad de nuestras operaciones. Aumento de la competitividad: Con una operación de empaque más eficiente, podemos ofrecer precios más competitivos y mejorar nuestra posición en el mercado, atrayendo a más clientes y aumentando nuestras ventas.

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
Panela Natural - Convencional	Producir y comercializar Panela Natural - Convencional

Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>Panela convencional elaborada con buenas prácticas agrícolas y de manufactura amigables con el medio ambiente a través de la utilización de hornillas eco eficientes. 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.</p>	<p>Pulverizada 500 gr, 1000 gr, Bulto de 25 Kg, Bulto de 30 Kg</p>
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Bolsas Doy pack - Zipper (Amigables con el medio ambiente) y Saco laminado blanco.</p>	<p>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).</p>
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 Pulverizada	4.000 kg	9.000 kg	Anual	La producción es constante	La producción es constante

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Panela Natural Pulverizada	Fresco y Procesado	Pulverizada \$7.500 (500 gr)

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Nuestra propuesta de valor se basa en el mejoramiento continuo de las características básicas del producto, como la calidad, el empaque y los canales de distribución y comercialización, garantizando que nuestros clientes reciban siempre un producto superior. Nos enfocamos en resolver problemas y satisfacer necesidades nutricionales al proporcionar un producto de caña de azúcar que es una fuente rica en vitamina C, hierro, calcio, magnesio y potasio, así como una poderosa fuente de antioxidantes. Esto convierte a nuestro producto en un energizante natural que aporta nutrientes y minerales esenciales para el organismo durante la actividad física. Además, nuestro componente innovador radica en una estrategia de personalización de la relación con nuestros clientes, centrada en ofrecer una experiencia de compra y consumo única y memorable. Nos diferenciamos de la competencia a través de nuestro compromiso con la calidad superior, la sostenibilidad en el empaque, y la atención personalizada, lo que nos permite no solo satisfacer las expectativas de nuestros clientes, sino superarlas consistentemente.

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.
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.
Fedepanela	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.
Cenicaña	Ejecutar programas de investigación en caña de azúcar, cultivo, manejo y aprovechamiento, así como en sus productos y derivados.
Agrosavia	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.

MinAgricultura	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y de Desarrollo Rural.
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.
Invima	Establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir en la producción y comercialización de la panela para consumo humano.
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.
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.

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
Intermediario (Revendedor)	Este grupo objetivo busca intermediar para llevarle al cliente final un producto de acuerdo con sus necesidades de forma eficaz, fácil y rápida, por supuesto generando un margen de ganancia para este.	Isnos	Sweet.Cane	1	100%
TOTAL					100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Regional: propanal	Competidor 2 Local: Asopasam
Ubicación	Vereda Belén, municipio de San José de Isnos - Huila	Vereda La Esperanza, municipio de Santa María - Huila
Cobertura	Regional, Nacional e Internacional	Regional
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/ Valor Agregado	Panela fraccionada (500 y 1000 gr); Panela Pulverizada Convencional (500 gr); Panela Pulverizada Orgánica (500gr, 1000 gr, lonas 25 kg.	Panela fraccionada (500 y 1000 gr); Panela Pulverizada Convencional (500 gr)
Precios del producto principal/Por Mayor y al Detal	\$15000	\$12000
Canal de distribución	Directo e Intermediario	Directo e Intermediario
Formas de pago	Efectivo y Crédito	Efectivo y Crédito
Venta directa o indirecta	Directa e Indirecta	Directa e Indirecta

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Aníbal Rojas Ltda.	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Personas Naturales	Carbón
Estación Gasolina	ACPM para el trapiche

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	En este momento la asociación no maneja ningún tipo de redes sociales, ni cuentan con material publicitario. A mediano plazo uno de sus objetivos es comenzar a trabajar en este tipo de estrategias.
Medios de difusión que se van a utilizar	Pendones, presencia en ferias, eventos, perfil en Facebook e Instagram.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	Punto de Venta Directo (Oficina Comercial): 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 la ciudad de Neiva - Huila.
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	Inicialmente 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 nuestros productos.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	A través de Marketing Digital: Las redes sociales son indispensables para dar a conocer la disponibilidad del producto, así mismo la página web, se generará contenido con los procesos que se desarrollan en torno a proceso productivo de la panela.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION

Fincas de los Asociados, y que se encuentran en la vereda Salen del municipio de Isnos.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Rural / Fincas de los asociados ubicadas en la vereda Salen del municipio de Isnos y dos plantas de procesamiento propiedad del grupo asociativo también ubicados en la misma vereda.	
Descripción de área productiva	
La Asociación de Paneleros del Municipio de Isnos (ASOPPASI) actualmente cuenta con (2) dos Plantas de Transformación ubicadas en la Vereda Salen donde cuentan con Trapiche, Motor, Hornilla, Pailas.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Vereda Los Andes y La Esperanza, municipio de Santa María - Huila	<ul style="list-style-type: none">· Acueducto veredal: Sí· Energía eléctrica: Si· Gas: Pipeta· Teléfono: Si (Celular)
Formalización del área de trabajo	
Los dos predios ubicados en la Veredas Salen donde se encuentran desarrollando la actividad de transformación del jugo de caña en panela sólida y pulverizada, son de propiedad de dos Asociados.	
Fotografías del área productiva	
	

5.3 PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Etapas del Proceso	Descripción
Proceso 1 Cultivo y cosecha de caña de azúcar	Cultivo de caña (Puede tardar entre 15 a 24 meses)
Proceso 2 Extracción del jugo de caña	Transporte: Traslado de la caña de azúcar cosechada a la planta de procesamiento. Limpieza y preparación: Lavado y corte de la caña en trozos más pequeños. Molienda: Paso de la caña por molinos para extraer el jugo.
Proceso 3 Clarificación del jugo	Filtración: Eliminación de impurezas del jugo de caña a través de filtros. Calentamiento: Hervido del jugo para separar las impurezas que flotan a la superficie.
Proceso 4 Evaporación y concentración	Evaporación: Calentamiento del jugo clarificado en grandes calderas para evaporar el agua y concentrar el azúcar. Batido: Revolver la mezcla concentrada para asegurar una cristalización uniforme.
Proceso 5 Moldeado y secado	Vertido en moldes: Transferencia de la mezcla concentrada y batida a moldes donde se enfriará y solidificará. Secado: Deshidratación de los bloques de panela para eliminar cualquier humedad residual.
Proceso 6 Empaque	Empaque en envolturas adecuadas para su conservación y comercialización.
Proceso 7 Almacenamiento	Almacenamiento adecuado de la panela empacada en condiciones óptimas para su conservación.
Proceso 8 Comercialización	Comercialización del producto.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Camilo Navia Ordoñez	Representante Legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.
José Alejandro Cerón Bravo	Vicepresidente	Relevar y apoyar al presidente en sus funciones.
Marino Hoyos	Asesor comercial	Socio fundador que brinda su experiencia en el sector para fortalecer el grupo asociativo y brinda una labor comercial para beneficio de todos.
Edinson Ortega Muñoz	Secretario	Apoyar las tareas administrativas de la asociación, así como gestionar relaciones que potencien la actividad del grupo asociativo.

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Máquina empacadora	Máquina empacadora vertical para panela pulverizada de 500gr, 1000 gr y sachet. Potencia (w): 1800. Capacidad de embalaje (ml): 2-20. Peso neto: 370 Kg.	1	\$35.000.000	\$35.000.000
Insumos y herramientas				
Equipos de computo				
Otros				
Valor total inversiones requeridas				\$ 35.000.000

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)	Panela Natural Pulverizada, \$15.000 1 Kg
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado 100%
¿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?	Las ventas generalmente son mensuales.
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Teniendo en cuenta los costos, precios de la competencia y estableciendo un margen de utilidad.

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 Pulverizada (1000 gr)	9.000	9.450	9.922

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 Pulverizada	Kilogramos	\$ 15.000	\$7380,23	\$ 7619,77

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$2.805.293	\$ 33.663.510	\$ 35.346.686	\$ 37.114.020
Costos Mp	\$2.354.880	\$ 28.258.560	\$ 29.671.488	\$ 31.155.062
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Acueducto	\$15.000	\$180.000	\$180.000	\$180.000
Energía	\$20.000	\$240.000	\$240.000	\$240.000
Mantenimiento de Equipos	\$20.000	\$240.000	\$240.000	\$240.000
Comunicación y Teléfono	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Gastos de ventas	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Valor total		\$62.942.070	\$66.038.174	\$69.289.082

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 35.000.000	\$ 12.000.000
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 35.000.000	\$ 12.000.000

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 135.000.000	\$ 141.750.000	\$ 148.837.500
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 28.258.560	\$ 29.671.488	\$ 31.155.062
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 33.663.510	\$ 35.346.686	\$ 37.114.020
(-) COSTOS FIJOS	\$ 24.067.815	\$ 4.909.195	\$ 4.909.195
= UTILIDAD BRUTA	\$ 49.010.115	\$ 71.822.631	\$ 75.659.222
(-) GASTOS FIJOS	\$ 11.360.000	\$ 1.360.000	\$ 360.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 28.674.482	\$ 30.815.344	\$ 31.051.594
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 8.975.633	\$ 39.647.287	\$ 44.247.628
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 8.975.633	\$ 39.647.287	\$ 44.247.628
(-) IMPUESTOS	\$ 2.961.959	\$ 13.083.605	\$ 14.601.717
= UTILIDAD NETA	\$ 6.013.674	\$ 26.563.682	\$ 29.645.911

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 135.000.000	\$ 141.750.000	\$ 148.837.500
Egresos operativos	\$ 123.691.034	\$ 95.044.380	\$ 95.379.426
Flujo Operativo	\$ 11.308.966	\$ 46.705.621	\$ 53.458.074
Ingresos no operativos	\$ 47.000.000	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 47.000.000	\$ 2.961.959	\$ 13.083.605
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 2.961.959	-\$ 13.083.605
Flujo Neto	\$ 4.244.326	\$ 43.743.662	\$ 40.374.469
Saldo anterior	\$ 0	\$ 4.244.326	\$ 47.987.988
Saldo final	\$ 4.244.326	\$ 47.987.988	\$ 88.362.457

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	30,63%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 16.314.080
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 \$ 25.563.682, 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 30,63%, es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 30%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de 16.230.722, 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, Operario de campo. Para lo cual se utilizarán 396 jornales en total por año para atender el total de la producción del plan de negocio.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador y un asistente técnico por prestación de servicios, un auxiliar operativo o mayordomo y al representante legal se vincularán de nómina, en reconocimiento por sus labores administrativas, que beneficiaran 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.

Viabilidad Ambiental

Estamos comprometidos firmemente a implementar acciones destinadas a prevenir, controlar y reducir los impactos ambientales no deseados generados por nuestra actividad. Estas medidas forman parte de un proceso continuo de mejora ambiental en todas nuestras operaciones. Asimismo, nos esforzamos por promover el progreso sostenible del medio ambiente, cumpliendo rigurosamente con la legislación ambiental de nuestro país y buscando siempre prácticas que minimicen nuestro impacto en el entorno.

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 \$13.083.605 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.

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