

ASOCIACIÓN EMPRENDEDORES Y MOTIVADORES DE SAN ISIDRO
"ASOENSAI"

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

JOSÉ MEDARDO CAMILO NIETO
Representante Legal

Departamento del Huila, Campoalegre, 18 de Marzo de 2024

Contenido

1. Caracterización de la Organización	3
2. Nombre del plan de negocio.....	4
2.1 JUSTIFICACION	4
3. Descripción del negocio/estudio de mercadeo	5
3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER / CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO	5
3.2 PROPUESTA DE VALOR.....	6
3.3 ALIADOS CLAVES	7
4. Mercado	9
4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	9
4.2 COMPETENCIA	11
4.3 PROVEEDORES.....	12
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	15
5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	17
6 Recursos claves	18
7 Plan financiero.....	22
7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS	22
7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	23
7.3 ANALISIS FINANCIERO	24
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	25

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Asociación Emprendedores y Motivadores de San Isidro "ASOENSAI"	NIT / RUT	900701388 - 5	
Dirección	Vereda San Isidro y Calle 30 No. 4-43 / B. San Isidro	Teléfono 1	3138767179	
		Teléfono 2	3123362662	
Departamento	Huila	municipio	Campoalegre	
Página web	No tiene	E-mail	camilo.camilo1973@gmail.com	
Nombre gerente	José Medardo Camilo Nieto	Celular	3138767179	
		Teléfono 1	3123362662	
Cargo (si tiene otro)	Representante Legal	Antecedentes	Persona que cuenta con conocimiento empírico, con formación y capacitación el SENA y otras Entidades, en temas relacionados con la producción y comercialización de Café.	
Nombre del representante legal	José Medardo Camilo Nieto			
Experiencia de la empresa en el sector	Diez (10) Años		Año: 2023	Año: 2024
Actividad principal	0123 - Cultivo de Café	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	13/02/2014	Número de asociados (si aplica)	39	23
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Café Verde Almendra			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados	\$2.340.000	\$345.000

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Café Verde Esperanza Producción y Comercialización de Café Verde en Almendra

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.

Teniendo en cuenta que nuestro cliente es una empresa dedicada al comercio de café, este tiene la necesidad de disponer de la oferta del producto; por consiguiente, es necesario que haya más producción y más personas apasionadas, con sentido de identidad y pertinencia por el cultivo de café, que encuentre en esta plantación una oportunidad de negocio rentable para suplir sus necesidades no solo de los clientes, si no de nuestras familias cafeteras.

Es así como teniendo en cuenta la baja oferta de café verde en almendra de alta calidad no solo en nuestro municipio, sino también en el resto del departamento, se hace indispensablemente que la Asociación gestione recursos económicos para la compra de maquinaria, equipos y herramientas necesarias para la producción Agrícola (Cafetera), apropiando la utilización y tecnificación de los procesos desde cultivo para garantizar que permitirán no solamente mejorar la calidad, sino también la optimización del proceso productivo, minimización de costos para llegar a nuestro cliente con lo que

él necesita, que es manteniendo una producción que este esta dispuesto a comprar en las cantidades y calidades requeridas, atendiendo de esta manera a una demanda insatisfecha y/o que se ha dejado de atender.

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
Café Verde en Almendra	Café Verde en Almendra
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
El café verde son granos de café sin tostar de los frutos de Coffea (Coffea arábica, Coffea canephora). Contiene más ácido clorogénico que el café tostado. Apariencia homogénea y sana, olor fresco, color verde azulado, humedad entre el 10% y el 12%; su tamaño varía según la variedad.	Saco (Costal – Tula)) de 50 Kilogramos
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Sacos (Costal - Tula) en Fibra de Polipropileno de 50 kg	Marketing de Contenidos: La cual estará enfocada en atraer clientes potenciales de una manera natural, a partir de contenidos relevantes que se distribuyen en los distintos canales y medios en los que está la audiencia (Físicos y Digitales).
Fotos de los productos	



CAPACIDAD DE PRODUCCION

Nombre del producto o servicio	¿Qué capacidad tengo?	¿Qué capacidad proyecto?	¿En qué período?	¿Cuáles son las épocas de mayor producción?	¿Cuáles son las épocas de menor producción?
Café Verde en Almendra	10.320 Kilogramos c.p.s	10.320 Kilogramos c.p.s	Anual, ventas mensuales en los meses de cosecha	Agosto a Diciembre	Enero a Julio

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Café Verde	Café Verde en Almendra de las Variedades Castillo y Colombia	\$8.900 Kg

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Producción y Comercialización de Café Verde en Almendra "Café Verde Esperanza" a través de la Asociación Emprendedores y Motivadores de San Isidro "ASOENSAI", es un proyecto que cuenta con la implementación de mejoras en aspectos ambientales, productivas y sociales, que teniendo en cuenta las necesidades de algunos clientes específicos y la baja oferta de cafés verdes en almendra de alta calidad, especiales y diferenciados en el proceso de cultivo, lograremos atender las necesidades, gustos y preferencias de los clientes a través del sostenimiento de 2 hectáreas de café de variedad Colombia y Castillo, en la Vereda San Isidro del Municipio de Campoalegre Huila, aplicando las Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y la implementación de mejoras en aspectos ambientales y en producción y social.

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, Cenicafé genera conocimiento y tecnologías enfocados en aumentar la productividad, competitividad, sostenibilidad y rentabilidad de la caficultura del país, para transferirlos a los productores.
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.
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.

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 agro cadenas, 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.
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 excelso 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 somos proveedores de Café Verde.

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
Empresas (Intermediarios (Importadores y Exportadores de Café)	Empresa legalmente formalizada ante Cámara de Comercio principalmente con Actividades de Compra y Venta de Café Verde en Almendra, Pergamino Seco, Secado, Trilla, Tostión, Molienda, elaboración de otros productos derivados del café y exportación. Con presencia en todo el territorio nacional, cuya misión es la de transferir el mejor precio	Neiva, Huila, con sede en Campoalegre	CADEFIHUILA	1	100%

	<p>posible a los caficultores. Compran y comercializan el café desde verde hasta café pergamino seco. Sus gustos y preferencias son muy exigentes con la calidad del café, sobre todos los cafés especiales, los cuales deben cumplir los estándares de calidad, no tener más de 1 por ciento de granos defectuosos y hasta el 1 por ciento de granos brocados y cero (0) mezcla de café con otras producciones de este, con el tipo de empaque y aseo e higiene en el transporte</p>				
TOTAL					100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Local SINAI COFFEE S.A.S	Competidor 2 Regional Asociacion de Mujeres Cafeteras del Occidente del Huila "Las Rosas Coffee"
Ubicación	Campoalegre, Huila	La Plata, Huila
Cobertura	Departamental (local y regional)	Departamental (local y regional)
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/Valor agregado	Café Verde y Pergamino Seco por Cargas de 125 Kg AAA/ Cuentan con maquinaria y equipo de última tecnología para realizar el proceso de beneficio, lo que permite obtener grandes atributos sensoriales. Cuentan con sellos de certificación	Café Verde y Pergamino Seco por Cargas de 125 Kg AAA/ Café Tostado en grano y/o molido 125 gramos, 250 gramos y 500 gramos, Cuentan con maquinaria y equipo de última tecnología para realizar el proceso de beneficio y secadores solares para secado natural, lo que permite obtener grandes atributos sensoriales. Cuentan con sellos de certificación como Practices. Intervienen el segundo eslabón de la cadena, mediante la torrefacción. Tienen una estrategia de mercado fuerte y comercializan en tiendas y supermercados en el municipio de La Plata y tienen alianza con Cadefihuila y Coocentral en su línea de café de mujer.

Precios del producto principal/ Por mayor y al detal	CPS AAA 125 Kg \$1.550.000 al por mayor, no venden al detal porque es un commodity.	CPS AAA 125 Kg \$1.600.000 al por mayor, no venden al detal porque es un commodity. Café tostado 125 gramos \$6.000, 250 gramos a \$15.000 y 500 gramos a \$30.000 al detal y al por mayor 125 gramos \$5.000, 250 gramos %13.000 y 500 gramos a \$26.000
Canal de distribución	Desde el productor al centro de acopio y comercializadores	Café Tostado: Desde la planta de torrefacción a consumidor y o industrial. (Mayoristas, Minoristas) Café Pergamino seco: Desde la central de beneficio al exportador. (Mayoristas)
Formas de pago	Contado	Crédito 30 días
Venta directa o indirecta	Indirecta a los intermediarios como comercializadoras del municipio.	CPS Directa a Importadores y Exportadores Café Tostado Indirecto a Tiendas y supermercados

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Cadefihuila	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agrovelca	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Insuagro	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Insumos Florhuila	Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Coagrohuila	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agrícola Río Neiva Ltda.	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?	No se tiene contemplado por las características del producto, un Canal de Distribución Directo.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Aliados Estratégicos (Aliados): A través de la implementación de la estrategia de distribución donde utilizaremos intermediarios para llevar el producto a los clientes, los cuales le añadirán características para mejorarlo (Transformación, Exportación, Tiendas especializadas, Mercados Verdes) ubicados en la ciudad de Neiva y Campoalegre - Huila.
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	A través de Ferias y Concursos Especializados de Café y a través de una campaña masiva de medios publicitarios (físicos y digitales) informaremos y sensibilizaremos a los clientes sobre los canales mediante de los cuales podrán adquirir nuestro producto.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	De acuerdo con los hábitos de compra de nuestros clientes, así como la ubicación de esta previa caracterización, definimos el siguiente: - Distribución Exclusiva: Solo utilizaremos un intermediario en determinada área.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Municipio Campoalegre, Vereda San Isidro, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Predio Rural (Vereda San Isidro, Municipio de Campoalegre - Huila)	
Descripción de área productiva	
Predio Rural ubicado en la Vereda San Isidro del Municipio de Campoalegre - Huila, el cual cuenta con una extensión de dos (2) hectáreas en las cuales se encuentran plantados y en producción 12.000 árboles de Café de las Variedades Castillo y Colombia, con una densidad de siembra de 1,0 metros x 1,20 metros.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Vereda San isidro, Municipio de Campoalegre, Huila	Acueducto Veredal; Energía Eléctrica
Formalización del área de trabajo	
Del Predio: Escritura Pública ante Notaría; Certificado de Libertad y Tradición; Permiso del Uso del Suelo.	
Fotografías del área productiva	



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso	Descripción
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.
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.
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
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.
5. Establecimiento del sombrío.	El sombrío para los cafetales debe disponerse según las condiciones climáticas, el tipo de suelo y la pendiente del terreno.

6. Fertilización	<p>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.</p>
7. Control de Plagas	<p>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.</p>
8. Manejo de Enfermedades	<p>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.</p>
9. Beneficio Ecológico y manejo de subproductos	<p>El beneficio ecológico del café por vía húmeda es un conjunto de operaciones realizadas para transformar el 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%.</p>
10. Descontaminación de aguas y lixiviados en el beneficio del café	<p>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.</p>
11. Comercialización	<p>El café se comercializa como una materia prima, lo cual significa que se compra y vende en mercados regulados.</p>

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
José Medardo Camilo Nielo	Representante Legal con funciones de Gerente General, Operativa y Comercial	Orientar, dirigir, ejecutar, gestionar y planear las directrices, buscando estrategias y políticas para cumplir las metas trazadas por la empresa. asignados. Suministrar los recursos necesarios para el desarrollo de las actividades. Llevar a cabo la planeación, evaluar y dirigir las operaciones productivas y de las ventas minoristas o mayoristas. Gestionar al personal y asignarle responsabilidades. Evaluar los productos o servicios que se pondrán a la venta.
Por definir	Asesor Contable (Contador Público)	Manejar e interpretar la contabilidad de la organización con la finalidad de producir informes para la gerencia y para terceros (tanto de manera independiente como dependiente), que sirvan para la toma de decisiones.
Por definir	Asistente Técnico (Ingeniero Agrónomo)	Asesorar a las asociaciones en la preparación y conservación de suelos. Efectuar el mantenimiento de implementos agropecuarios. Organizar y montar equipos y materiales necesarios para las actividades agropecuarios.
Por definir	Operario de Campo 1	Encardo del Germinador; Almacigo y Preparación del Terreno (trazado, ahoyado y siembra).
Por definir	Operario de Campo 2	Encargado de hacer control de Arvenses; Establecimiento del Sombrío; Fertilización; Control de Plagas y Manejo de Enfermedades.
Por definir	Operario de Campo 3	Encargado del Beneficio Ecológico; Manejo de subproductos y Descontaminación de aguas y lixiviados en el beneficio del café.

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Fumigadora Estacionaria FORTE Motor 6.5hp gasolina, caudal 30litros/min	Estacionaria para fumigar: Potencia 6.5HP; Caudal 30-40 L/min; Presión 500 PSI; Pistones Acero; Endurecido 3×30 mm; Velocidad 800 – 1200 RPM; Peso seco 38kg; Accesorios incluidos 1 manguera, 1 lanza y kit de succión; Dimensiones (L x An x Al): 86 x 34 x 45; Peso aproximado:38kg	1	1.800.000	1.800.000
Manguera Fumigadora para Estacionaria 8,5 Mm X 100 M	Manguera Fumigadora para Estacionaria 8,5 Mm X 100 M: Diámetro (cm): 0,85; Presión de trabajo (Bar): 60; Presión máxima (Bar): 200; Tamaño (mts): 100; Conector: Níquel ajustable 8,5; Color: Amarilla – Rayas (Blanco y rojo); Capas: 3; Material: PVC; Estructura: Cruce paralelo.	1	300.000	300.000

Bomba Fumigadora de Espalda Manual Aspersion de 20 Lts (Condor Aliada)	Sistemas de Inyección y Presión: Presión Hidráulica. Pistón y Cámara Externos; Capacidad de la Cámara: 1 L, probada en fábrica a 300 psi; Presión de Trabajo: 40 psi +/- 10%; Rango de Presión: 1 - 13.79 bar / 14.7 - 200 psi; Palancas Por Minuto : 10 Con Boquilla de 600 cc/min; Peso Neto : 5.8 kg / 11.6 lb	1	350.000	350.000
Fumigadora de Espalda con Motor	Fumigadora de Espalda 2,9 hp 41,5cc GMD3WF-3, accionado por un motor de gasolina de 2 tiempos de 41,5 cc. Diseñado con un tanque especial translúcido de 20,0 litros para contener productos líquidos y en polvo, con escala de volumen para facilitar la mezcla ideal para desinfección, fertilización y riego.	1	900.000	900.000

Guadaña a Gasolina 541RS Eje Recto de 41 Cc 2.1 Hp 2 Tiempos	Diseñada para trabajar todo el día, todos los días en ambientes cálidos y polvorientos, la desbrozadora Husqvarna 541RS está construida para ser resistente y confiable, pero fácil de usar y fácil de reparar y mantener. Con un motor probado de 1,6 kW y un embrague de servicio pesado, ofrece un rendimiento confiable en el que puede confiar.	1	2.250.000	2.250.000
Ahoyadora Husqvarna Profesional 541ea	Ahoyadora Husqvarna Profesional 541ea más Accesorios (Barreno de 20cm, Herramienta Básica, Manual y Tarro de Mezcla)	1	2.500.000	2.500.000
Derribadora de Café Brudden DSC-18	Herramienta para el proceso de recolección y cosecha del café. Motor de 2 tiempos, vertical a gasolina, refrigerado por aire. Longitud de la barra 750 mm. Cilindrada 25.4 cm ³ , Potencia 11 CV, Capacidad del Tanque 0.7 L, Peso del motor 5.9 KG, Peso Total 8.3 Kg. Sugerida por Cenicafe.	1	1.850.000	1.850.000
Equipo Motorizado Multifuncional (Podadora de altura, cortasetos de altura, cosechador o motoguadaña) Stihl	Equipo motorizado multifuncional Stihl KA 85 R con cambio de punteras para transformarse en podadora de altura, cortasetos de altura, cosechador o motoguadaña.	1	1.700.000	1.700.000

Motoazada (Motocultor)	Motoazada - Motocultor Ducati Dt19000 7 Hp Gasolina	1	4.500.000	4.500.000
Motosierra a Gasolina	Motosierra A Gasolina Stihl 91.6cc Ms 661 5.2kw	1	2.700.000	2.700.000
Refractómetro Grados Brix	Refractómetro Grados Brix 0-32%, Azucares, Frutas, Café	1	120.000	120.000
Determinador de Humedad	Determinador Portátil de Humedad Ref: PM450	1	4.000.000	4.000.000
Báscula de Piso	Báscula de Piso Industrial Bajo Perfil Electrónica de 500 kg	1	1.950.000	1.950.000
Insumos y herramientas				
Herramientas Menores (varias)	(Palas, Palin, palagrada, machetes)	20	30.000	600.000
Carretilla Buggy	Carretilla Buggy Antipinchazo De Poliuretano 80 Lt Truper	1	380.000	380.000
Costal / Tula de Polipropileno	Costal / Tula de Polipropileno	500	2.200	1.100.000
Equipos de computo				
Computador Pórtatil Intel Core i7 11a generación	Computador Portátil 14 Pulgadas Ram 8 GB SSD 512 GB Intel® Core™ de 11.a Generación	1	2.200.000	2.200.000
Impresora Multifuncional Epson L 3110	Sistema de tanque de tinta de alta capacidad y economía; imprime hasta 4.500 páginas en negro l y 7.500 páginas a color; Costo de impresión ultra bajo -	1	800.000	800.000
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 Verde en Almendra: A través de la producción y comercialización de 10.320 kilogramos de Café Verde, el cual comercializaremos a \$8.900 kilogramo. Presentación: Saco (Costal - Tula) de 50 kg cada una.
¿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?	Semanales
¿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 Verde en almendra (Kg)	10.320	10.836	11.377

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Café Verde en Almendra	Carga de 100 kg	\$8.900	\$4.904	\$3.996

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$2.950.771	\$ 35.409.262	37.179.725	\$ 39.038.711
Costos Mp	\$578.952	\$ 6.947.424	\$ 7.294.795	\$ 7.659.535
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Arrendamientos	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios Públicos	\$110.000	\$1.320.000	\$1.320.000	\$1.320.000
Dotaciones	\$32.500	\$390.000	\$390.000	\$390.000
Fletes	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Mantenimiento equipos	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Caja menor	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Comunicación y telefono	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Gastos bancarios	\$11.000	\$132.000	\$132.000	\$132.000
Gastos de ventas	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de representación	\$1.160.000	\$13.920.00	\$13.920.00	\$13.920.00
Transportes vendedores	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Domicilios	\$0	\$0	\$0	\$0
Valor total		\$46.958.686	\$49.076.520	\$ 51.300.246

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 29.200.000	\$ 3.000.000
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 29.200.000	\$ 3.000.000

Ventas Proyectadas

Año 1	\$ 91.848.000
Año 2	\$ 96.440.400
Año 3	\$ 101.262.420

Estado de Resultados Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 91.848.000	\$ 96.440.400	\$ 101.262.420
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 6.947.424	\$ 7.294.795	\$ 7.659.535
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 35.409.262	\$ 37.179.725	\$ 39.038.711
(-) COSTOS FIJOS	\$ 15.670.563	\$ 10.274.393	\$ 10.274.393
= UTILIDAD BRUTA	\$ 33.820.752	\$ 41.691.487	\$ 44.289.782
(-) GASTOS FIJOS	\$ 8.768.607	\$ 2.908.055	\$ 2.322.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 23.876.000	\$ 24.288.800	\$ 24.722.240
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 1.176.145	\$ 14.494.632	\$ 17.245.542
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 1.100.000	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 76.145	\$ 14.494.632	\$ 17.245.542
(-) REINVERSION DE LOS EXCEDENTES	\$ 25.128	\$ 4.783.229	\$ 5.691.029
= UTILIDAD NETA	\$ 51.017	\$ 9.711.404	\$ 11.554.513

Flujo de caja	año 1	año 2	año 3
Ingresos operativos	\$ 91.848.000	\$ 96.440.400	\$ 101.262.420
egresos operativos	\$ 83.707.855	\$ 66.312.968	\$ 67.310.246
Flujo Operativo	\$ 8.140.145	\$ 30.127.432	\$ 33.952.174
ingresos no operativos	\$ 33.000.000	\$ 0	\$ 0
egresos no operativos	\$ 34.191.667	\$ 25.128	\$ 4.783.229
flujo no operativo	-\$ 1.191.667	-\$ 25.128	-\$ 4.783.229
Flujo Neto	\$ 5.211.622	\$ 30.102.305	\$ 29.168.945
Saldo anterior	\$ 0	\$ 5.211.622	\$ 35.313.927
Saldo final	\$ 5.211.622	\$ 35.313.927	\$ 64.482.872

Análisis Financiero

TIR (Tasa interna de Retorno)	33,60%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 13.472.567
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 \$ 9.711.404, 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 33,60% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 33%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$13.472.567, 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 y Secado, Operarios para la Recolección. Para lo cual se utilizarán 693 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 un agrónomo por prestación de servicios y al representante legal recibirá una bonificación, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Campoalegre – 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

Estamos comprometidos con la ejecución de acciones orientadas a prevenir, controlar y reducir los impactos ambientales no apetecidos, compuestos durante el proceso de producción de café. Todos estos elementos se encierran en un proceso de mejora continua del proceder ambiental de la empresa. De la misma manera, velamos por el progreso sostenible del medio ambiente, relacionándonos con la legislación ambiental de nuestro país.

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.

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 \$ 4.783.2298 a partir del segundo año, lo que generará una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad, lo que 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.