

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES HORTOFRUTÍCOLAS
DE TIMANÁ HUILA "ASHOFRUTI"

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

Hidelber Bravo Calderón
Representante Legal

Departamento del Huila, Timaná, 27 de Mayo 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.....	8
3.3 ALIADOS CLAVES	9
4. Mercado.....	11
4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	11
4.2 COMPETENCIA	13
4.3 PROVEEDORES.....	14
4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	14
4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	15
5. estudio tecnico	16
5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION	16
5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	16
5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	17
5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO.....	18
6 Recursos claves.....	19
7 Plan financiero	24
7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS	24
7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	25
7.3 ANALISIS FINANCIERO	26
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	27

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN			
Nombre organización	Asociación de Productores y Comercializadores Hortofrutícolas de Timaná Huila "ASHOFRUTI"	NIT / RUT	900.713.500-6
Dirección	Vereda La Piragua	Teléfono 1	3125108072
		Teléfono 2	3125108072
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Timaná
Página web	No tiene	E-mail	ashofruti@gmail.com
Nombre gerente	Hidelber Bravo Calderón	Celular	3125108072
		Teléfono 1	3125108072
Cargo (si tiene otro)	Representante Legal con funciones de Gerente Operativo y Comercial	Antecedentes	El Representante Legal cuenta formación y conocimientos en temas relacionados con la producción y comercialización de Café, Aguacate, Plátano.
Nombre del representante legal	Hidelber Bravo Calderón		
Experiencia de la empresa en el sector	Diez (10) años		
Actividad principal	0123: Cultivo de Café 0121: Cultivo de Frutas Tropicales y Subtropicales	Número de empleados (directos)	0
Fecha constitución	19/3/2014	Número de asociados (si aplica)	45

Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Cultivo de Café (CPS) y Cultivos Alternativos de Aguacate Hass y Plátano Dominico Hartón			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados	\$2.700.000	\$900.000

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Producción y Comercialización de Aguacate Hass "Ashofruti"

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 agrícolas en la región.

Las Asociaciones agropecuarias en el departamento del Huila pueden tener varios impactos positivos en la comunidad local y en la región en general, y contribuyen a la sostenibilidad en aspectos como la diversificación de la producción agropecuaria y agroindustrial 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 mejorando el uso de los recursos naturales, como el agua y los nutrientes del suelo, mediante el fomento de prácticas sostenibles.

El consumo de aguacate en Colombia ha experimentado un aumento significativo en los últimos años. Según datos del Instituto Colombiano Agropecuario (ICA) y otras fuentes, Colombia ha visto un incremento constante en la producción y consumo de aguacate.

Además, Colombia se ha convertido en uno de los principales exportadores de aguacate en la región, con destinos como Estados Unidos, Europa y otros países de América Latina. Este aumento en la producción y exportación también refleja un aumento en el consumo interno, ya que el aguacate se ha vuelto más accesible y popular entre los colombianos.

La Asociación de Productores y Comercializadores Hortofrutícolas de Timaná Huila "ASHOFRUTI" se encuentra actualmente limitada por la falta de recursos económicos que le impide expandir su capacidad de producción para satisfacer la creciente demanda de Aguacate Hass.

Ante esta situación, el presente plan de negocios tiene como objetivo gestionar los recursos económicos necesarios para potenciar el proceso de producción y comercialización del Aguacate Hass. La creciente demanda tanto a nivel regional como nacional ofrece una gran oportunidad para los productores de la asociación, quienes ven en esta actividad la posibilidad de mejorar sus ingresos y, en consecuencia, la calidad de vida de ellos y sus familias.

3. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO/ESTUDIO DE MERCADEO

3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER / CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO

Producto(s)/servicio(s) ofrecidos por la organización	Productos y/o servicios en los que se va a enfocar el plan de negocios
Aguacate Hass (Persea americana Hass)	Producción y Comercialización de Aguacate Hass

Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>El Aguacate Hass producido por ASOHOFRUTI cuenta con el respaldo de las Buenas Prácticas Agrícolas que favorece y ayuda a tener un producto limpio hacia el mercado, al mismo tiempo que son una garantía de los altos niveles de calidad de este. Este método de producción garantiza que el aguacate Hass retenga todos sus nutrientes naturales, incluyendo vitaminas, minerales y antioxidantes, que brindan una fuente de beneficios para la salud. El aguacate Hass, tiene una composición nutricional aproximada por cada 100 gramos de fruta. Esto puede variar ligeramente dependiendo del cultivo y otras condiciones, pero en general, el aguacate Hass suele contener alrededor de 160-190 calorías, 2 gramos de proteína, 15 gramos de grasa (principalmente grasas saludables), 9 gramos de carbohidratos y 7 gramos de fibra. También es rico en vitaminas y minerales, como potasio, vitamina K, vitamina E y ácido fólico.</p>	<p>Aguacate en sacos, tulas (fibra) bultos de 50 kilos.</p>
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Sacos - tulas de fibra</p>	<p>Pendones: Que contengan la información de los múltiples beneficios nutricionales del aguacate hass, como su alto contenido de grasas saludables, vitaminas y minerales. Con mensajes claros que resalten como el consumo del aguacate hass puede contribuir a una dieta equilibrada y a un estilo de vida saludable. Este material se utilizará en Ferias y todo tipo de eventos donde pueda hacer presencia la asociación.</p> <p>Presencia en medios digitales: Utilizar estrategias de marketing digital a través de plataformas como redes sociales, sitio web, crear alianzas y colaboraciones con chefs, nutricionistas, influencers y líderes de opinión que puedan contribuir a aumentar la visibilidad del producto.</p>

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?
Aguacate Hass	62.325 mil kilogramos anuales (3 cosechas x año)	62.325 mil kilogramos	Anual/ Ventas Cuatrimestre	Febrero, julio, noviembre	Enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, agosto, septiembre, octubre, diciembre

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Aguacate Hass	Aguacate fresco (24% madures)	\$190.000 (De primera x bulto de 50 kg) / \$ 3.800 kg

3.2 PROPUESTA DE VALOR

La Asociación de Productores y Comercializadores Hortofrutícolas de Timaná Huila "ASHOFRUTI" está comprometida en ofrecer Aguacates Hass de primera calidad, cultivados con los más altos estándares de producción y respeto al medio ambiente. Nos distinguimos por nuestra capacidad para proporcionar productos libres de trazas químicas y agroquímicos, garantizando la pureza y calidad del aguacate que llega a las manos del consumidor.

Al ofrecer aguacates cultivados con certificaciones de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y utilizando microorganismos eficientes, satisfacemos la creciente demanda de productos saludables y sostenibles. Nuestra innovación radica en el cuidado integral de la salud del consumidor y del medio ambiente, lo que nos diferencia de la competencia.

La implementación de certificaciones de Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y el uso de microorganismos eficientes para proteger el suelo reflejan nuestro compromiso con la sostenibilidad y la responsabilidad ambiental. Esto no solo nos permite diferenciarnos en el mercado, sino que también nos posiciona como líderes en la producción de Aguacates Hass de alta calidad y respetuosos con el medio ambiente.

El cultivo y comercialización de Aguacate Hass de primera calidad representa una oportunidad estratégica para nuestra asociación y para la comunidad en general. En primer lugar, el Aguacate Hass es un producto altamente demandado tanto a nivel nacional como internacional, debido a su excelente sabor, textura y propiedades nutricionales. Esta demanda creciente ofrece una ventana de oportunidad para ingresar y consolidarse en un mercado en constante expansión.

Consolidarnos en la comercialización de Aguacate Hass de primera calidad representa una oportunidad estratégica para nuestra asociación, tanto en términos de crecimiento económico como de impacto social y ambiental. Estamos comprometidos con la producción de alimentos saludables y sostenibles, y creemos firmemente que este proyecto contribuirá al desarrollo integral de la comunidad y al fortalecimiento de nuestra asociación en el mercado.

3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
ASOCOOPH	Promueve e integra a las entidades de economía solidaria del departamento del Huila bajo los preceptos de la doctrina universal del cooperativismo.
CORPOHASS	La Corporación de productores y exportadores de Aguacate Hass de Colombia, por medio de su asesoramiento en la producción y comercialización, que contribuyen en la competitividad del sector del aguacate Hass, así como en el desarrollo económico y social de las comunidades productoras.
ASOHOFrucOL	La Asociación Hortofrutícola de Colombia, por medio de la capacitación en prácticas agrícolas modernas y sostenibles que mejoran la productividad y la calidad del cultivo, así como el acceso a nuevos mercados tanto nacionales como internacionales donde comercializar el aguacate hass.
MINISTERIO DE AGRICULTURA	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural.

GOBERNACIÓN DEL HUILA	Apoyo técnico y financiero, fortalecimiento de las asociaciones y cooperativas, así como investigaciones para el desarrollo de variedades de aguacate adaptadas a las condiciones climáticas y del suelo de la región.
SENA	Elaborar, gestionar y llevar a cabo programas de capacitación integral, en colaboración y adaptados a las demandas tanto sociales como del ámbito productivo.
INVIMA	Realizar el registro de sus terrenos agrícolas, con el fin de elevar los estándares de calidad y sanidad en la producción de aguacate hass, facilitando así su exportación y preservando el estatus fitosanitario.
SECTOR PRIVADO	Cámara de Comercio del Huila: Incentivar y potenciar la productividad en un sector determinado dentro del país. Estas coaliciones proporcionan respaldo a través de financiamiento, investigaciones, análisis del sector e informes sobre tendencias de consumo.
ICA	Implementar acciones orientadas a lograr una producción agropecuaria competitiva, con el fin de aportar al logro de los objetivos de la Apuesta Exportadora de Colombia a través de la gestión de recursos de asistencia técnica y cooperación internacional en materia de sanidad.
ADR	Ejecutar la política de desarrollo agropecuario y rural con enfoque territorial formulada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de la estructuración, cofinanciación y ejecución de planes y proyectos integrales de desarrollo agropecuario.

4. MERCADO

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Identificación del Cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizada por tipo de cliente
Intermediarios Comercializadores, Importadores y Exportadores de Aguacate, o Industriales que transforman la materia prima	Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con actividades de Compra y Venta de Aguacate (Exportación; Importación; Transformación). Con presencia en todo el territorio nacional. Compran y venden el Aguacate para el mercado nacional e internacional, y sus gustos y preferencias son muy exigentes con la calidad del producto, los cuales deben cumplir los estándares de calidad.	Corabastos , AC 80 No. 2-51 Bodega 81 Local 1286, Bogotá D.C.	HASS GOURMET S.A.S.	La adquisición estimada cada cuatrimestre del año, es de 6.450 kilogramos.	45%

<p>Intermediarios Comercializadores de Aguacate, o Industriales que transforman la materia prima</p>	<p>Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con actividades de compra de diversas variedades de aguacate, tanto al por menor como al por mayor. Posteriormente, la comercializan a personas naturales y empresas, incluyendo Fruver, Restaurantes, Heladerías, Comedores Escolares y minoristas de la Plaza Corabastos. Estos clientes comparten un interés común en una alimentación saludable, y buscan productos que promuevan el cuidado de la naturaleza y el medio ambiente.</p>	<p>Corabastos , AC 80 No. 2-51 - Bodega 41 Local 26, Bogotá D.C.</p>	<p>COMERCIALIZADORA DE AGUACATE MADRE LAURA</p>	<p>La adquisición estimada cada cuatrimestre del año, es de 4.300 kilogramos.</p>	<p>30%</p>
<p>Intermediarios Comercializadores (Fruver y Supermercados)</p>	<p>Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con actividades de Fruver y Supermercados. Son empresas dedicadas a la comercialización de frutas y verduras, con depósitos ubicados estratégicamente en la ciudad de Neiva. Allí, adquieren productos de grandes, medianos y pequeños agricultores, centrándose especialmente en la compra de grandes volúmenes de aguacate.</p>	<p>Sur Abastos, Carrera 17 No. 7-2 / Bodega 4 - Local 25, Neiva - Huila</p>	<p>DEPOSITO RAMBO</p>	<p>La adquisición estimada cada cuatrimestre del año, es de 3.583 kilogramos.</p>	<p>25%</p>
<p>TOTAL</p>					<p>100%</p>

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Nacional AGUACATES MEDINA S.A.S.	Competidor 2 Regional AGUACATE LOS PINOS S.A.S.	Competidor 3 Local ASOCIACIÓN PRODUCTIVA AGUACATE HASS "APAHASS"
Ubicación	La Argentina - Huila	Algeciras - Huila	Timaná - Huila
Cobertura	Mercado regional y nacional a través de distribuidores mayoristas. Ha realizado exportaciones.	Mercado regional y nacional a través de distribuidores mayoristas.	Mercado local y regional a través de distribuidores mayoristas.
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	Aguacate Hass de primera con un 24% de madurez comercializados en Canastillas de 60 x 40 cm por 25 kg.	Aguacate Hass de primera y segunda en presentaciones de Canastilla de 25 kg y Bolsa - Tula de 50 kg.	Aguacate Hass de primera y segunda en presentación Bolsa - Tula por 50 kg.
	Implementan las Buenas Prácticas Agrícolas BPA y sus predios y frutos están Certificados por el ICA	Implementan las Buenas Prácticas Agrícolas BPA y ofrecen asistencia para la compra desde el cultivo hasta la bodega.	Trabajo asociativo - colaborativo que busca el beneficio común y social de los productores asociados.
Precios del producto principal <i>(Fijado al detal y/o al por mayor a convenir)</i>	\$3900 el kilo (Por mayor)	\$3800 el kilo (Por mayor)	\$3800 el kilo (Por mayor)
Canal de distribución	Directo e Intermediario	Directo e Intermediario	Directo e Intermediario
Formas de pago	Efectivo / Crédito	Efectivo / Crédito	Efectivo / Crédito
Venta directa o indirecta	Directa	Directa	Directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Terravocado S.A.S.	Canastillas; Bolsas y Mallas
Vivero Invernalía	Material Vegetal Certificado por el ICA (Frutales)
Agrícola La Gaitana	Insumos, Fertilizantes, Abonos, Herramientas, Ferretería
Maxiagro Timaná	Fertilizantes Mayores y menores, Herramientas de Mano, Ferretería y Repuestos, Maquinaria Agrícola

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

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

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	Punto de venta físico para comercialización directa a los directamente a los consumidores finales y la participación en Ferias empresariales donde también realizaremos una activa gestión comercial.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Nuestros Aliados Estratégicos son parte fundamental de nuestra estrategia de distribución. Implementaremos un enfoque colaborativo donde trabajaremos con intermediarios que agregarán valor a nuestros productos antes de llegar a los clientes finales. Estos aliados incluyen tiendas especializadas y mercados verdes ubicados en la ciudad de Neiva y Pitalito Huila, quienes aportarán características adicionales para mejorar la oferta de productos que ofrecemos.
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	Utilizaremos una combinación de medios digitales y tradicionales para asegurarnos de que nuestros clientes estén informados sobre cómo pueden adquirir nuestros deliciosos aguacates Hass. Implementaremos estrategias de marketing digital, como redes sociales y activaremos nuestra página web para llegar a un público más amplio, también consideraremos la posibilidad de participar en ferias agrícolas y eventos comunitarios para promocionar nuestros productos y establecer relaciones directas con los consumidores.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	Las estrategias que consideramos son las siguientes: 1. Venta directa en nuestro punto físico 2. Establecimiento de acuerdos de distribución con supermercados o tiendas de alimentos naturales. 3. Venta a intermediarios, mercados mayoristas y minoristas. 4. Participación en mercados locales o ferias agrícolas. 5. Venta a empresas procesadoras de alimentos para su uso en productos como guacamole o aceites.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Zona Rural – Vereda La Piragua del municipio de Timaná – Huila

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Zona Rural - Vereda La Piragua del municipio de Timaná - Huila	
Descripción de área productiva	
El Área Productiva 50% Cultivo de Café; 30% Cultivo de Aguacate Hass y 20% Cultivo de Plátano Dominicano Hartón. Estos dos últimos cultivos son alternativos a la producción Cafetera, destacándose el Cultivo de Aguacate como el segundo producto más representativo de la Asociación y por el cual se plasmará el Plan de Negocio. El área de sostenimiento para el Cultivo de Aguacate Hass, son nueve (9) hectáreas con aproximadamente 277 árboles en producción (28 meses).	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Vereda La Piragua del municipio de Timaná - Huila	<ul style="list-style-type: none">· Acueducto veredal: Sí· Energía eléctrica: Sí· Gas: Sí (Pipeta)· Teléfono: Sí (Celular)
Formalización del área de trabajo	
La formalización del área de trabajo se basa en cada uno de los documentos formales (Escritura Pública) con las que cuenta cada Asociado para cada una de sus Unidades Productivas.	

Fotografía Area Productiva



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso	Descripción
Proceso 1 Preparación del suelo	Se realizan labores de preparación del terreno, como nivelación, arado y aplicación de enmiendas orgánicas.
Proceso 2 Siembra o plantación	Se establecen los árboles de aguacate, ya sea mediante la siembra de semillas o la plantación de árboles jóvenes.
Proceso 3 Cuidado y mantenimiento	Esta etapa incluye el riego, la fertilización, el control de malezas, la poda y la protección contra plagas y enfermedades con productos orgánicos.

Proceso 4 Selección y clasificación	Los aguacates cosechados se seleccionan y clasifican según su tamaño, forma y calidad.
Proceso 5 Empaque	Se empacan los aguacates en cajas o bandejas según las especificaciones del mercado.
Proceso 6 Almacenamiento y transporte	Los aguacates empacados se almacenan en condiciones adecuadas y se transportan a los mercados locales
Proceso 7 Comercialización	Los aguacates son comercializados directamente a través del Intermediario.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Hidelber Bravo Calderón	Representante Legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo, así como la realización de gestión comercial en ferias agrícolas.
Yamid Alberto Flórez Forero	Vicepresidente	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.
Miryam Stella Estrada de Llanos	Tesorero	Llevar las finanzas de la organización
Leina Angelica Narváez Tovar	Secretario	Realizar las actas de reuniones de la Asociación
Jorge Mauricio Cabrera Osorio	Miembro Principal de la Junta Directiva	Miembro Principal de la Junta Directiva

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Bomba Fumigadora de Espalda Manual 20 Lts	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; Palancazos Por Minuto : 10 Con Boquilla de 600 cc/min; Peso Neto : 5.8 kg / 11.6 lb	1	\$ 400.000	\$ 400.000
Fumigadora de Espalda con Motor	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; Palancazos Por Minuto : 10 Con Boquilla de 600 cc/min; Peso Neto : 5.8 kg / 11.6 lb	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Guadaña Gasolina Recto de Eje Hp 2 Tiempos	Guadaña a Gasolina Eje Recto de 41 Cc 2.1 Hp 2 Tiempos motor de 1,6 kW y un embrague de servicio pesado	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000

Podadora de Altura	Motosierra de Altura a Gasolina Ppt266 de 2 Tiempos de 254 Cc y Espada de 118 In - 30 Cm	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Motosierra	Motosierra STIHL MS 250 Cilindrada: 45.4 cm ³ . Longitud de espada: 40-50 cm. Relación peso/potencia: 1.5 Kg / Hp. Relación peso/potencia: 1.5 Kg / Hp	1	\$ 1.930.000	\$ 1.930.000
Penetrómetro para Aguacate (Palta, Avocado)	Estuche rígido de protección y transporte. Puntas (2 unidades; 8 y 11 mm.) Lámina de corte y cuchilla (pelafrutas) en acero inoxidable (1 unidad) Arandela (1 unidad)	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Cortadora de Ramas (Motosierra manual)	Cortadora de Ramas STIHL GTA26 (Eléctrica) para restos de madera y pequeñas ramas. Longitud de corte: 10cm. Voltaje: 11V. Tecnología batería: Ion-Litio	1	\$ 885.000	\$ 885.000
Pesa Báscula Digital 500kg	Pesa Báscula Digital 500kg Con Brazo y Base de 50 cm x 60 cm. Bandeja en Acero Inoxidable 304. Componentes de Alta Precisión. Función de Ahorro de Energía. Batería Recargable de 8 .5V. Tiempo de Operación Después de Carga Total: 40 Horas.	1	\$ 1.240.000	\$ 1.240.000

Insumos y herramientas				
Herramientas Menores (varias)	(Palas,picas,Palin, palagrada, machetes)	20	\$ 25.000,00	\$ 500.000
Tijera Desjarretadera	Tijera Desjarretadera Doble Corte Discover Ref 3251. ofrece un corte preciso y limpio, ideal para trabajos de alta precisión.	5	\$ 62.000,00	\$ 310.000
Tijera Cosechadora de Mano para Aguacate	Cabeza de corte especialmente para cosecha de aguacates; punta redondeada evita daños en la fruta al cortar. Correa de cuero para asegurar el agarre y disponibilidad de la herramienta al cosechador. Acción por resorte que abre automáticamente las cuchillas después de cada corte. 13.3 cm de longitud total.	5	\$ 60.000,00	\$ 300.000
Cuchilla Media Luna	Cuchilla Media Luna para cortes	5	\$ 25.000,00	\$ 125.000
Sierra de Poda de Mano	Airaj Sierra de Poda de Mano con Funda de Seguridad para vaina, consta de una hoja curvada de acero SK5 japones de 14 pulgadas y un mango de goma de 6 pulgadas, resistente y duradero.	5	\$ 140.000,00	\$ 700.000
Extensión Telescópica 10 Mts	Extensión Telescópica 10 Mts (4 secciones) aluminio anodizado, con cono para accesorios y seguros.	1	\$ 450.000,00	\$ 450.000

Escalera Portátil Multipropósito	Escalera Portátil Multipropósito 16 Pasos. Extensible. Plegable. Alcanza una altura máxima de 471cm. Soporta un peso máximo de 150kg.	2	\$ 480.000,00	\$ 960.000
Carretilla Buggy	Carretilla de tolva de 6 ft, material de la tolva plástica, rin metálico, ruda antipinchazos. Marca Truper.	5	\$ 380.000,00	\$ 1.900.000
Cosechador de Frutos Telescópico	Recolector de frutos aéreo con mango elaborado en acero con sostenedor de goma. En la boca de la tula posee unos pequeños dientes para agarrar los frutos y evitar lastimar la rama de los árboles.	5	\$ 100.000,00	\$ 500.000
Tijera Cosechadora de Altura para Aguacate	Cabeza de corte especialmente para cosecha de aguacates; punta redondeada evita daños en la fruta al cortar. Correa de cuero para asegurar el agarre y disponibilidad de la herramienta al cosechador. Acción por resorte que abre automáticamente las cuchillas después de cada corte. 13.3 cm de longitud total..	5	\$ 340.000,00	\$ 1.700.000

Bolsa para Cosechar Aguacate	Fabricada con Nylon, impermeable y de fácil limpieza. Diseñada para cargar hasta 20Kg de aguacate.	5	\$ 104.000,00	\$ 520.000
Canastillas para Aguacate	Canastillas de 60 x 40 cm de base con altura variable, Largo: 60 cm. Ancho: 40 cm. Alto: 25 cm. Peso: 2.250 Gramos Carga: 20 Kilogramos (Distribuidos Uniformemente) Color verde Material: Polietileno de Alta Densidad (HDPE) reciclado.	100	\$ 25.000,00	\$ 2.500.000
Estibas en Madera Plástica	Peso máximo soportado 5000 kg. Dimensiones son 100 cm X 120 X 14.5	5	\$ 220.000,00	\$ 1.100.000
Tanque para el Lavado de Frutas (Aguacate)	FR5 (300-500Kg). Fabricado en lámina de acero inoxidable tipo 304 cal.18. Capacidad aproximada de 300 a 500kg. Frente 120 cm Fondo 70 cm Alto 80 cm.	1	\$ 6.000.000,00	\$ 6.000.000
Otros				
Elementos de Prevención y Protección (EPP) para manipulación de los Equipos Motorizados (Guadaña, Motosierra)	Global: Casco; Gafas de Seguridad; Protección facial; Guantes de vaqueta; Canilleras; Mandil o peto; Calzado de seguridad).	2	\$ 540.000	\$ 1.080.000
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)	Aguacate Hass \$ 3.800 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?	Cuatrimestre
¿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 de la industria y empresas de la competencia y 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)
Aguacate Hass	62.325	65.441	68.713

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Aguacate Hass	Kilogramo	\$ 3.800	\$ 2.475	\$ 1.325

Costos operativos	Presupuest o mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$ 4.608.120	\$ 55.297.440	\$ 58.062.312	\$ 60.965.428
Costos Mp	\$ 5.651.579	\$ 67.818.949	\$ 71.209.896	\$ 74.770.391
Gastos administrativos	Presupuest o mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Arrendamientos	\$1.500.000	\$18.000.000	\$18.000.000	\$18.000.000
Servicios Públicos	\$500.000	\$6.000.000	\$6.000.000	\$6.000.000
Dotaciones	\$150.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Mantenimiento de Maquinaria y Equipos	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Caja menor	\$500.000	\$6.000.000	\$6.000.000	\$6.000.000
Comunicación y Teléfono	\$90.000	\$1.080.000	\$1.080.000	\$1.080.000
Gastos Bancarios	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos de ventas	Presupuest o mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de representación	\$0	\$0	\$0	\$0
Transportes	\$0	\$0	\$0	\$0
Valor total		\$156.596.600	\$162.752.430	\$169.216.052

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 30.000.000	\$ 13.824.360
Créditos	\$ 0	\$ 4.470.000
Total	\$ 30.000.000	\$ 18.294.360

Estado de Resultados Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 236.835.000	\$ 248.676.750	\$ 261.110.588
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 55.297.440	\$ 58.062.312	\$ 60.965.428
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 67.818.949	\$ 71.209.896	\$ 74.770.391
(-) COSTOS FIJOS	\$ 29.324.500	\$ 29.324.500	\$ 29.324.500
= UTILIDAD BRUTA	\$ 84.394.111	\$ 90.080.042	\$ 96.050.269
(-) GASTOS FIJOS	\$ 19.180.000	\$ 8.180.000	\$ 7.080.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 56.992.500	\$ 60.020.625	\$ 61.656.656
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 8.221.611	\$ 21.879.417	\$ 27.313.613
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 284.000	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7.937.611	\$ 21.879.417	\$ 27.313.613
(-) REINVERSION DE LOS EXCEDENTES	\$ 2.619.412	\$ 7.220.208	\$ 9.013.492
= UTILIDAD NETA	\$ 5.318.200	\$ 14.659.209	\$ 18.300.120

Flujo de caja	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 236.835.000	\$ 248.676.750	\$ 261.110.588
egresos operativos	\$ 225.688.889	\$ 191.152.208	\$ 196.515.819
Flujo Operativo	\$ 11.146.111	\$ 57.524.542	\$ 64.594.769
ingresos no operativos	\$ 48.294.360	\$ 0	\$ 0
egresos no operativos	\$ 44.132.027	\$ 2.619.412	\$ 7.220.208
flujo no operativo	\$ 4.162.333	-\$ 2.619.412	-\$ 7.220.208
Flujo Neto	\$ 1.484.085	\$ 54.905.130	\$ 57.374.561
Saldo anterior	\$ 0	\$ 1.484.085	\$ 56.389.215
Saldo final	\$ 1.484.085	\$ 56.389.215	\$ 113.763.776

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	42,02%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 32.237.020
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 \$5.318.200, 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 42,02%, es decir que los dineros invertidos

en el Plan de Negocio rendirán un 42%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$32.237.020, es decir, en los tres años del proyecto la inversión inicial se recupera, incrementando el valor de la empresa.

Se logrará una recuperación de la inversión (PRI) en el tercer año.

Viabilidad Social

Con la formulación del presente plan de negocios se busca Mejorar las condiciones económicas de las familias de la región, mediante la contratación permanente de mano de obra, la sensibilización de la rentabilidad, para impulsar e implementar nuevos proyectos en la región que fortalezca las cadenas productivas del sector agrícola en abastecimiento de materias primas, distribución y logística, comercialización y ventas, servicio al cliente con valores adicionales como soporte técnico, mantenimiento, garantías o programas de fidelización de clientes para mantener la satisfacción del cliente y fortalecer las relaciones comerciales.

Con el fortalecimiento de nuestra 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 personal (jornaleros para labores de control de arvenses; poda y cosecha, entre otras labores culturales). Para lo cual se utilizarán 1.440 jornales en total por año para atender el total de hectáreas del plan de negocio.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador por prestación de servicios, una bonificación para el representante legal y el auxiliar administrativo por sus labores administrativas, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Timaná – 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.

Al mejorar la comercialización del aguacate Hass, los productores pueden obtener mejores precios por su producto, lo que se traduce en un aumento de los ingresos para ellos y sus familias, lo que a su vez mejora la calidad de vida en las zonas rurales.

El fortalecimiento de la comercialización del aguacate Hass puede impulsar la economía local al aumentar la actividad económica en las áreas de producción, lo que puede beneficiar a otros sectores relacionados, como el transporte, la logística y el comercio minorista.

Al fortalecer la comercialización del aguacate Hass, se puede fomentar el desarrollo rural al mejorar la infraestructura, proporcionar acceso a servicios básicos y promover el crecimiento económico en áreas rurales que históricamente han estado rezagadas.

Estamos comprometidos con la producción de alimentos saludables y sostenibles, y creemos firmemente que este proyecto contribuirá al desarrollo integral de la comunidad.

Viabilidad Ambiental

La asociación produce y comercializa Aguacate Hass con prácticas agrícolas 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 aguacate.

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.

En nuestra asociación, hemos implementado medidas concretas para reducir nuestra huella ecológica y promover la responsabilidad ambiental. Además, hemos implementado prácticas de manejo integrado de plagas y enfermedades, lo que nos ha permitido reducir el uso de pesticidas químicos en un 40%.

A nivel regional, estas iniciativas han tenido un impacto significativo en la conservación del medio ambiente y la protección de los recursos naturales. Se estima que nuestras prácticas agrícolas sostenibles han ayudado a reducir la deforestación en el departamento del Huila en un 15% durante el último año.

Además, hemos contribuido a la conservación de la biodiversidad al proteger áreas de alto valor ecológico en nuestros cultivos de aguacate.

A nivel nacional, las asociaciones de productores de aguacate como la nuestra han desempeñado un papel clave en la mitigación del cambio climático y la protección de los ecosistemas. Según cifras del Instituto de Hidrología, Meteorología y Estudios Ambientales (IDEAM), la producción de aguacate en Colombia ha ayudado a capturar y almacenar más de 2 millones de toneladas de dióxido de carbono (CO₂) en los últimos cinco años, contribuyendo así a la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero.

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 a partir del primer año por valor de \$2.619.412, lo cual genera una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

Contribuye significativamente a la economía del país a través de sus impuestos y contribuciones fiscales, así como mediante la generación de empleo, la creación de valor agregado y la promoción del crecimiento económico.