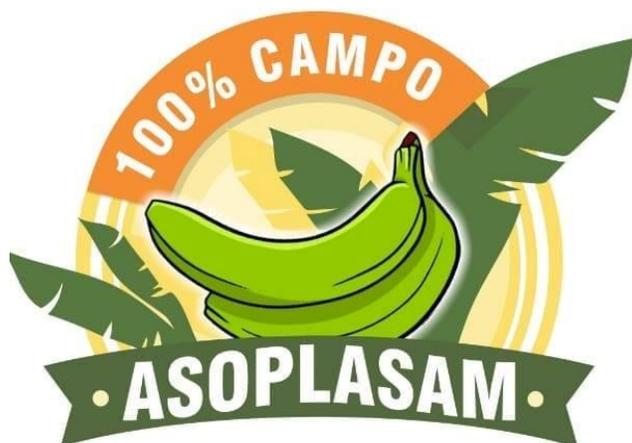


**PLAN DE NEGOCIOS DE LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL
MUNICIPIO DE SANTA MARÍA HUILA “ASOPLASAM”**

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila

ASOCOOPH



Presentado por:

ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE PLÁTANO DEL MUNICIPIO DE SANTA MARÍA

ASOPLASAM

Departamento del Huila, Santa María, 08 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.....	8
3.3	ALIADOS CLAVES	8
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	21
6	RECURSOS CLAVES	21
7	PLAN FINANCIERO	25
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	25
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	26
7.3	ANÁLISIS FINANCIERO	26
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	27

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Asociación de Productores de Plátano del Municipio de Santa María (ASOPLASAM)	NIT / RUT	901.202.802-7	
Dirección	Vereda El Censo y/o Calle 10A No. 8-48 / Barrio San Sebastián	Teléfono 1	3202967517	
		Teléfono 2	3115943639 y 3123357053	
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Santa María - Vereda El Censo	
Página web	No tiene	E-mail	velascoleonardo1987@gmail.com y asoplasam2018@gmail.com y asoplasam@hotmail.com	
Nombre gerente	Nelson Leonardo Velasco Velasco	Celular	3112713979	
		Teléfono 1	3165324104	
Cargo (si tiene otro)	Gerente	Antecedentes	Gerente y Representante Legal que gozan de bastante conocimiento empírico, capacitado y certificado en temas relacionados con la producción y comercialización de Plátano Dominicano en Fresco (Verde)	
Nombre del representante legal	Nelson Leonardo Velasco Velasco			
Experiencia de la empresa en el sector	Cinco (5) años		Año: 2023	Año: 2024
Actividad principal	0122: Cultivo de Plátano y Banano	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	31/07/2018		25	25

Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Semilla de Plátano Dominico Hartón y Plátano Dominico Hartón o quindiano (verde selecto en fresco)	Número de asociados (si aplica)		
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados	\$ 6.000.000	\$ 1.000.000

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Ampliación del Mercado para la Comercialización de Plátano en Fresco "Asoplasam"

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 agrícolas y 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 y pecuaria 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.

Productora y comercializadora de plátano fresco (verde) es un modelo de Agronegocio del Grupo Asociativo ASOPLASAM que se dedicará a la producción y comercialización de plátano de primera y segunda calidad bajo altos estándares de calidad y buenas prácticas agrícolas, además de contar con material vegetal (colinos) certificados por el ICA.

Este producto se califica como de alta calidad e inocuos porque se producirá haciendo prácticas para el mejoramiento de los métodos convencionales de producción y con el menor impacto de las prácticas de producción sobre el ambiente, la fauna, la flora y la salud de los trabajadores (Semilla de calidad física, fisiológica y sanitaria).

Los clientes esperan un sostenimiento en la cantidad del producto, así como que este cumpla con las características de calidad (tamaño, sabor), que sean de buen tamaño, que sea cultivado en condiciones que no afecten en lo posible el medio ambiente, que adopten las Buenas Prácticas Agrícolas, que solo utilicen productos fitosanitarios autorizados por el ICA y/o en su defecto productos de baja categoría toxicológica, que también combinen abonos tanto lixiviados como sólidos orgánicos. Además los clientes se motivarán porque ofreceremos plátano de buena calidad y el volumen de producción es constante.

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
Semilla de Plátano Dominico Hartón y Plátano Dominico Hartón o quindiano (verde selecto en fresco)	Plátano Dominico Hartón (Quindiano) Verde selecto en Fresco

Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>Racimos de plátano de alta calidad e inocuidad variedad dominico hartón, con una maduración entre 1 y 3 en la escala de Von Loesecke.</p> <p>Producto calificado como de alta calidad e inocuos porque se producirá haciendo prácticas para el mejoramiento de los métodos convencionales de producción y con el menor impacto de las prácticas de producción sobre el ambiente, la fauna, la flora y la salud de los trabajadores (Semilla de calidad física, fisiológica y sanitaria).</p> <p>La semilla para establecer en campo es resistente a plagas y a enfermedades por lo cual hay una estrecha relación, entre el productor (Asoplasam) y el consumidor.</p> <p>El productor (Asoplasam), se encarga de entregar el producto en óptimas condiciones para el consumo es decir que no tiene ningún riesgo físico, químico, ni biológico, que causen enfermedades al consumidor, y este finalmente es el que valora o desvalora la calidad del plátano. Dominico Hartón, es la variedad mejor adaptada a la zona cafetera y de amplia demanda comercial, produce racimos con 7 a manos o gajas y 50 dedos con pesos de racimos que varían entre 16 y 25 kilogramos, de los frutos son de tamaño mediano. Se cultiva entre los 1.000-1.500 m.s.n.m.</p>	<p>Empaque en bolsa de 20 kilogramos, rotuladas de acuerdo con la calidad, desgajado, en estado verde, sin magulladuras, machas o deformaciones.</p> <p>Con respecto a los productos que ofrecemos, son plátanos, de calidad extra, primera y segunda, en kilogramos en presentación, empaque y calidad, en presentación en bolsas resistentes y de material apropiado, con capacidad máxima de 20 kg, que garantice la calidad del producto en condiciones normales de almacenamiento y transporte. Todos los productos (Plátano) son de calidad con garantía de inocuidad con BPA certificado por el ICA.</p>
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Bolsa Plástica de Poscosecha de 20 Kilogramos</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?	¿En qué período?	¿Cuáles son las épocas de mayor producción?	¿Cuáles son las épocas de menor producción?
Plátano Dominico Hartón de Primera Calidad (Fresco)	59.994 Kg	Anual	Enero a Mayo y Septiembre a Diciembre	Junio a Agosto

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Plátano Dominico Hartón de Primera Calidad (Fresco)	Verde - Fresco	\$1.800 Kg

3.2 PROPUESTA DE VALOR

PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO EN FRESCO "ASOPLASAM", contempla su innovación en el fortalecimiento del sistema productivo del Plátano a través de la Producción y Comercialización de Plátano en Fresco (Verde), con la implementación de 4 Hectáreas sembradas con 8.000 plantas de "Musa paradisiaca" – plátano dominico hartón, mediante la implementación de protocolos para estandarización de calidad del plátano, tanto física, fisiológica y sanitaria, en la Finca El Oasis, Vereda El Censo, del municipio de Santa María – Huila, con el fin de atender el problema de productividad y seguridad alimentaria.

La implementación de un sistema de siembra basado en el incremento de densidades, así como, la implementación de un sistema de riego eficiente con fertilizantes hidrosolubles y microorganismos eficientes, que permite mejorar el rendimiento del cultivo por hectárea, con procesos de producción sostenible y amigable con el uso de los recursos naturales.

Con la implementación de la innovación tecnológica el Grupo Asociativo ASOPLASAM, mejorará su posicionamiento en el mercado, ofreciendo plátano de calidad, garantizando la trazabilidad, estableciéndose como un Modelo de Negocio Agrícola exitoso, con procesos de producción sostenibles, con tecnología al servicio del campo, con personal capacitado e idóneo, con la garantía de un empalme generacional exitoso, con la participación de la mujer rural en el modelo de agronegocio, haciendo de esta un Modelo Empresarial único en la región, con un factor de diferenciación y ventaja competitiva frente a la competencia.

3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
Gobernación	Fortalecimiento a la producción y comercialización de semilla de plátano de alta calidad, y transformación del producto para llegar a nuevos mercados nacionales e internacionales e implementación de 4 núcleos de producción de semilla en Garzón, Palermo, Santa María y Timaná, impulsando de esta manera un proyecto para la siembra de nuevas hectáreas de plátano, y el fortalecimiento de las estrategias de comercialización. Apoyan el emprendimiento y el fortalecimiento a través

	de la Oficina de Productividad y Competitividad del Departamento y a través de los proyectos de regalías.
Alcaldía	Acompañamiento y respaldo a productores de Plátano a través de la Dirección Técnica de la Secretaría de Obras e Infraestructura para el fortalecimiento de la actividad agrícola bananera y de su sector. Apoyo a través de la ejecución del debido proceso para entregar los permisos necesarios para realizar la actividad asociativa y económica. Han realizado eventos para fomentar la asociatividad y el empresario en diferentes programas para darlos a conocer.
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.
Asohofrucol	Brinda acompañamiento técnico en la ejecución del proyecto y nos seguirá apoyando en la implementación de buenas prácticas agrícolas y el registro del vivero ante el ICA, programa que impactan el emprendimiento en términos de productividad, más ingresos, a través de sus programas de asistencia técnica y transferencia de tecnología.
UNAD	A través de sus facilitadores, nos han permitido apropiarnos conceptos de modelos de negocios, validación del mercado y nos ha enseñado habilidades gerenciales que permite hacer que el agronegocio sea sostenible.
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 de Plátano 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 agro cadenas, permitiendo enfrentar de una mejor manera los problemas de acceso a mercados, información, financiamiento, infraestructura e innovación tecnológica.
Centros Provinciales	Quienes a través de sus proyectos productivos facilitan además de la comercialización del producto a un precio justo y reconocimiento por calidad, a través de proveeduría para compra de materias primas o insumos con regulación de precios.
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. A través de la asesoría personalizada recibida para la formulación del Plan de Negocios, además que nos encontramos vinculados en el Centro de Desarrollo Empresarial SBDC, en el programa de fortalecimiento empresarial el cual consiste en fortalecimiento de las habilidades emprendedoras de los asociados, participación en ferias, eventos y vitrinas empresariales.
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
Intermediarios Comercializadores de Plátano, o Industriales que transforman la materia prima	Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con actividades de Compra y Venta de Frutas y Verduras (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. 2-52 / B. Kenedy, Bogotá D.C.	SURTI MAYORISTA S.A.S.	1	45%

<p>Intermediarios Comercializadores de Plátano, 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 Frutas y Verduras, 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 90, Bogotá D.C.</p>	<p>MAXIFRUTAS LTDA.</p>	<p>1</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>1</p>	<p>25%</p>
<p>TOTAL</p>					<p>100%</p>

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 - Local Asociación de Productores de Plátano "ASPROLAT"	Competidor 2 - Local Asociación de Campesinos de Fenicia Constructores de Paz "ASOCAMPAZ"
Ubicación	Centro Poblado de Zuluaga, Municipio de Garzón - Huila	Municipio de Rio Frio- Norte Del Valle del Cauca
Cobertura	Regional	Nacional
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	Bolsas de 25 Kg y Racimo. Implementan las Buenas Prácticas Agrícolas BPA y sus predios están Certificados por el ICA	Bolsas de 25 Kg y Racimo Trabajo asociativo - colaborativo que busca el beneficio común y social de los productores asociados.
Precios del producto principal	Precio de venta \$1700 kg plátano Se desconocen costos de producción	Precio de venta \$1500 kg plátano Se desconocen costos de producción
Canal de distribución	Directa desde los cultivos bajo el método puerta a puerta o menudeo	Directa desde los cultivos bajo el método puerta a puerta o menudeo
Formas de pago	Efectivo	Efectivo
Venta directa o indirecta	Directa desde los cultivos bajo el método puerta a puerta o menudeo	Directa desde los cultivos bajo el método puerta a puerta o menudeo

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Soluagro Seve Comercializadora	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agro Insumos Orgánicos S.A.S.	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agrofinca	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agropecuarios del Huila	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agrovelca	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Agroinsumos Santa María	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

Canales de comunicación	Orales y Escritos vía interacción directa (cara a cara) y llamada de voz vía teléfono celular y chat de WhatsApp
Redes sociales	Estrategia de Marketing Digital y de contenidos (Facebook, Instagram, Google+ y YouTube).
Medios de difusión que se van a utilizar	Radio (emisora) y televisión regional, Estrategia de Marketing Digital

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

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

5. 5 ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Finca El Oasis, Vereda El Censo, del municipio de Santa María – Huila

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Predio Rural (Finca El Oasis, Vereda El Censo, del municipio de Santa María - Huila)	
Descripción de área productiva	
PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO EN FRESCO "ASOPLASAM", deberá contar con un terreno de 4 hectáreas, bodegas, zona de acopio, zona de dosificación, unidad sanitaria y sistema de lavamanos, área de dosificación y preparación de mezclas de insumos agrícolas, área para el consumo de alimentos y descanso de los trabajadores.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Finca El Oasis, Vereda El Censo, del municipio de Santa María - Huila	Acueducto Veredal; Gas domiciliario; Energía Eléctrica e Internet Satelital
Formalización del área de trabajo	
Del Predio: Escritura Pública ante Notaría; Certificado de Libertad y Tradición; Contrato de Arrendamiento (Comodato)	
Fotografías del área productiva	



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Se hace necesario cumplir estrictamente con el proceso productivo para obtener plátano de calidad en el establecimiento de las 8.000 colinos variedad Dominico Hartón, los cuales se sembrarán un solo colino por sitio, con distancias de siembra de 2.5 metros x 2 metros, para una densidad de siembra de 2.000 plantas/hectárea, innovando al adoptar e implementar las Buenas Prácticas Agrícolas que garantice producción de calidad y respeto por el medio ambiente y que sirva como ejemplo tanto a los trabajadores de la finca como a los habitantes de la región y de su zona de influencia, por lo cual el proceso productivo se debe realizar con las mejores condiciones, y dando un manejo integrado al cultivo.

Etapas del Proceso	Descripción
1. Análisis del Suelo	las características fisicoquímicas del suelo, deben ser conocidas por el productor agrícola, ya que el crecimiento y desarrollo del cultivo, la cantidad y calidad del producto cosechado está relacionado directamente con los nutrientes y las características de los suelos. Cuando los nutrientes no están en cantidades adecuadas se necesita adicionar fertilizantes químicos o enmiendas para suplir las necesidades y corregir condiciones adversas. El análisis químico del suelo constituye una de las técnicas más utilizadas para la recomendación de fertilizantes; permite: A) clasificar los suelos en grupos afines; B) predecir las probabilidades de obtener respuesta positiva a la aplicación de elementos nutritivos; C) ayudar en la evaluación de la fertilidad del suelo; D) determinar las condiciones específicas del suelo que pueden ser mejoradas. E) La información obtenida mediante los análisis de suelos, es una buena base para hacer recomendaciones sobre fertilización para situaciones específicas.
2. Alistamiento de Equipos y Herramientas	Se alistan las diferentes herramientas y equipos tales como Fumigadoras; Calibradores; Guadañas; Desjarretaderas y Herramientas menores entre otras

<p>3. Implementación de los Registros BPA</p>	<p>A partir del momento de la selección del material vegetal y en adelante se diligenciarán los formatos BPA que regularmente son 13: información de la finca, mapas y lotes, planilla de pago, inventarios de insumos, compra de insumos, registro de labores diarias, aplicación de productos para protección de cultivos, monitoreo, fertilización, cosecha, mantenimiento y calibración de equipos, viveros y riego. Esta actividad la realizo diariamente como gerente emprendedor.</p>
<p>4. Selección de la Variedad de Plátano para Sembrar</p>	<p>Elegir la variedad es uno de los pasos indispensables y de gran importancia para que el cultivo de plátano sea un éxito. Y esto se hace teniendo muy en cuenta la altura sobre el nivel del mar, como PRODUCTORA Y COMERCIALIZADORA DE PLÁTANO EN FRESCO "ASOPLASAM", está ubicada a los 1470 m.s.n.m seleccionamos la variedad apropiada (Dominico Hartón) es semilla certificada de alta calidad, es resistente a plagas y enfermedades, de alta producción, de media altura y viables para un proyecto productivo. Se comprará el material vegetal a la Asociación ASOPLASAM la cual está en proceso de Certificación por el ICA, de esta manera garantizaremos la calidad de los colinos y la futura producción.</p>
<p>5. Adecuación del Lote, Limpieza y Barrido</p>	<p>el lote seleccionado se va a guadañar para hacer un control de malezas, se arreglarán los postes de la cerca y podaran algunos árboles que se encuentran en el mismo con el fin de mejorar la sombra que den. Previamente el suelo se desinfecta a través del método de solarización con suficiente tiempo de antelación a la siembra en lote definitivo. La distancia de siembra debe tener en cuenta los siguientes parámetros: el desarrollo foliar y radicular del cultivo, el tamaño de la plantación, la fertilidad del suelo, la topografía, la altura sobre el nivel del mar, la nubosidad y la humedad relativa. Por lo que la distancia de siembra es de 2.5 metros entre surcos x 2 metros entre plantas, para ubicar un total de 8000 colinos en 4 hectáreas de terreno, con 2.000 por hectárea.</p>
<p>6. Arado del Lote</p>	<p>Se proceder a realizar las labores de arado, de forma mecanizada, dos pases de rastra y uno de subsolador para soltar el suelo y mejorar el drenaje de este.</p>

7. Aplicación de Correctivos al Lote	Se adiciona al hoyo una dosis 60g de cal viva para desinfectar, previo análisis químico de suelos y recomendación del Asistente técnico.
8. Preparación del Lote (Estacas, Trazado y Hoyado)	Una vez se efectúa la desyerba, se procede a realizar el trazado, con una distancia de 2.5X2 metros, en cada sitio se coloca una estaca o se marca con cal para posteriormente abrir el hoyo de 40 centímetros de largo por 40 centímetros de ancho y 20 centímetros de profundidad.
9. Aplicación se Enmiendas	Aplicación de materia orgánica, se le aplica una dosis de 2 Kg por hueco de para tener un mejor desarrollo radicular de la planta. .
10. Distribución de Plantas en el Lote	Los colinos son llevados y distribuidos en todo el lote para proceder a sembrar.
11. Siembra y Resiembra	Se procede a desprender la bolsa plástica que trae el colino, sin maltratarlo, luego se coloca con mucho cuidado dentro del hoyo y se rellena con la tierra ubicada alrededor hasta que quede al mismo nivel del cuello de la planta, luego el suelo se pisa con el fin de sacar el aire y de evitar encharcamientos que conllevan a las pudriciones radiculares. Se vuelve a sembrar o a trasplantar plántulas que se murieron en el proceso de adaptación en campo.
12. Deshierba Manual y Plateo	Es la práctica que se realiza en el cultivo del plátano y consiste en mantener la zona del plato de la planta libre de malezas, con la finalidad de poder realizar las labores de fertilización, realizar manejo de plagas y enfermedades. Esta labor se recomienda hacerla de forma manual.
13. Mecánico Control de Malezas	Este proceso se realiza cada 2 meses, se hace ligado a una técnica manual o mecánica, con el fin de no utilizar insumos químicos y así mismo evito la contaminación del medio ambiente además de conservar la salud de los trabajadores.

<p>14. Fertilización</p>	<p>una vez obtenido los resultados del análisis de suelos se procede en asesoría del ingeniero agrónomo a establecer el plan de fertilización; sin embargo para el proyecto se manejaron unas dosis con la asesoría de él teniendo en cuenta otros cultivos que existen en la zona. El cultivo requiere una alta disponibilidad permanente de nutrientes en el suelo para poder producir continuamente nuevos rebrotes, vigorosos y productivos. Si la fertilización no se realiza adecuadamente el cultivo será susceptible al ataque de plagas y enfermedades, dará menor calidad y cantidad de frutas. La fertilización se realiza cada mes y medio a dos meses y la cantidad de fertilizante oscila entre los 30 gramos hasta los 100 gramos por planta. El costo de la fertilización está dado por los jornales y los insumos requeridos.</p>
<p>15. Manejo Integrado de Plagas y Enfermedades (MIPE)</p>	<p>Para desarrollar un buen control fitosanitario se tiene en cuenta prevenir las enfermedades desde la siembra consultando con un ingeniero agrónomo para la compra de los insumos con recomendaciones profesionales. Así mismo se hace en el transcurso de tiempo en el cultivo para proveer plagas y enfermedades.</p>
<p>16. Conservación de Suelos</p>	<p>Es necesario realizar algunas prácticas de conservación de suelos en el cultivo de plátano, tales como; acequias, limpieza de estas.</p>
<p>17. Labores Culturales</p>	<p>Dentro de las labores culturales del plátano encontramos las siguientes: Poda de Realce; Poda Sanitaria; Descoline, Deshije o Desmanche; Arranque del Colino; Desguasque; Deshoje y Despunte; Apuntalamiento; Desbellote o Desbacote y Desmane; Embolse; Encintado; Destronque y Repique.</p>
<p>18. Cosecha</p>	<p>El plátano es un fruto climatérico y Para la recolección o cosecha se tiene en cuenta el estado fisiológico del fruto, la mayoría de las veces se cosecha en un estado hecho. Las actividades descritas anteriormente para el establecimiento de 4 hectáreas de plátano. El área cultivada se cosecha cada 15 días, para cortar los racimos que están llenos. Para cosechar los racimos se pica con una vara la parte superior del tallo más o menos a la tercera parte de este, para que se doble, quedando así el racimo a una altura en que puede ser cortado. El corte se hará dejando 15 centímetros al pedúnculo.</p>
<p>19. Postcosecha</p>	<p>Una vez lavado y desgajado, Se clasifican en tres categorías: Extra, Primera y Segunda, según la normativa europea para el plátano (Escala de Von Loesecke), luego se empaca en bolsas de 20 kg y luego en cajas de cartón (opcional).</p>

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Nelson Leonardo Velasco Velasco	Gerente	Encargado de gestionar acercamientos y articulaciones interinstitucionales y administrativas
Adrián Velandia Tovar	Administrador	Encargado de gestionar todas las actividades relacionadas con el área operativa - productiva y comercial

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
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; Palancazos Por Minuto: 10 Con Boquilla de 600 cc/min; Peso Neto : 5.8 kg / 11.6 lb	2	\$ 350.000	\$ 700.000
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

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	\$ 280.000	\$ 280.000
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

Tanque para Lavado de Frutas (Plátano)	Tanque de acero inoxidable tipo 304 con calibre 18 es ideal para lavar frutas, con una capacidad de 300 a 500 kg según el tamaño de la fruta. Está equipado con un sistema de riego por aspersión y una válvula de desagüe para una limpieza sencilla.	1	\$ 6.280.000	\$ 6.280.000
Hidrolavadora Industrial con Accesorios	Hidrolavadora 1800 PSI Máx. 6.5 Lt/Min 1600W 110V. ncluye (1) Lanza, (4) boquillas,(1) Boquilla turbo, pistola, botella para detergente, cepillo rotativo, cepillo fijo, manguera 8mts. Ahorra hasta el 80% de consumo de agua.	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Calibrador de Plátano QA	Este dispositivo se utiliza para medir rápida y fácilmente el diámetro de los dedos de plátano, lo que ayuda a determinar el grado de fruta y la tasa de crecimiento. Determina la calidad de tus plátanos con este duradero y portátil.	4	\$ 320.000	\$ 1.280.000
Insumos y herramientas				
Deshojadora, Desjarretadera Para Plátano	Deshojadora con cuchilla en acero inoxidable templado que permite deshojar, desbeyotar, desmanar y realizar cirugía en cultivos de plátano y banano	4	\$ 105.000	\$ 420.000
Podadora para Plátano sin Mango 120x70mm	Cortar plataneros será mucho más cómodo con la podadora de plátanos de acero inoxidable Tramontina. Un artículo que garantiza cortes precisos y es altamente resistente y duradero, ya que está fabricado en acero al carbono y tiene una hoja muy afilada.	10	\$ 35.000	\$ 350.000

Herramientas Menores (varías)	(Palas, Palin, palagrada, machetes)	20	\$ 25.000	\$ 500.000
Caja Apilable Canastilla Verde (Almacenamiento o plátano)	Canastilla Verde Tr (F) Lineal (P) Lineal 60 X 40 X 25 Cm	100	\$ 23.000	\$ 2.300.000
Bolsa protectora de Racimo de Plátano	Bolsa plástica en polietileno de 0.08mm de gruesa, perforada cada 76mm y tratada con insecticida para uso agrícola. Diseñadas para las diferentes regiones del país. Estas bolsas permiten proteger los racimos de plátanos y bananos contra las inclemencias del frio, del sol y del ataque de animales e insectos.	1000	\$ 700	\$ 700.000
Bolsas de Polipropileno (Capacidad 20 kg)	Bolsas para empacar alimentos (Polipropileno con capacidad 20 kg)	2000	\$ 220	\$ 440.000
Insumos para el Período Improductivo (Global)	Fertilizante 0-0-60; Fertilizante Borozinco; Cal; Insecticidas biológicos (Bauveria Bassiani); Fungicida (Categoría Toxicológica III- Strike); Desinfectantes; Coadyuvantes; Herbicida	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Equipos de computo				
Computador Portátil Intel Core i7 11a generación	Computador Portátil 14 Pulgadas Ram 8 GB SSD 512 GB Intel® Core™ de 11.a Generación	1	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
Impresora Multifuncional Epson I 3110	Sistema de tanque de tinta de alta capacidad y economía; imprime hasta 4.500 páginas en negro1 y 7.500 páginas a color; Costo de impresión ultra bajo -	1	\$ 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)	Plátano Dominicano Hartón Fresco (Verde) de 1° Calidad A través de la producción y comercialización de 6.400 kilogramos de Plátano Dominicano Hartón de Primera Calidad (Fresco), el cual comercializaremos debido a \$18.000 (Presentación Bolsa x 20 Kilogramos, obtendremos unos Ingresos de \$115.200.000 en el primer año.
¿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 de tu industria y empresas de la competencia, así como la capacidad de pago de los clientes.

PROYECCION VENTAS AÑO 1, 2 Y 3

		Incremento porcentual según investigación de mercado	
		5%	5%
NOMBRE PRODUCTO	TOTAL AÑO 1 (En Unidades)	TOTAL AÑO 2 (En Unidades)	TOTAL AÑO 3 (En Unidades)
Plátano Domico Hartón en Fresco (Verde)	59.994	62.993	66.142

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Plátano Domico Hartón en Fresco (Verde)	Bolsa x 20 Kg	\$1.800	\$867	\$993

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 2.118.288	\$25.419.458	26.690.431	28.024.952
Costos Mo	\$ 1.220.928	\$14.651.135	15.383.691	16.152.876
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Acueducto	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Dotaciones	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Servicios públicos	\$80.000	\$960.000	\$960.000	\$960.000
Mantenimiento de Equipos	\$25.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Caja menor	\$200.000	\$2.400.000	\$2.400.000	\$2.400.000
Comunicación y teléfono	\$80.000	\$960.000	\$960.000	\$960.000
Gastos Bancarios	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Papelería	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Valor total		\$ 46.850.593	\$ 48.854.122	\$ 50.957.828

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 30.000.000	\$ 6.354.865
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 30.000.000	\$ 6.354.865

Estado de Resultados Proyectoado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 107.989.200	\$ 113.388.660	\$ 119.058.093
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 25.419.458	\$ 26.690.431	\$ 28.024.952
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 14.651.135	\$ 15.383.691	\$ 16.152.876
(-) COSTOS FIJOS	\$ 16.644.333	\$ 16.644.333	\$ 16.644.333
= UTILIDAD BRUTA	\$ 51.274.274	\$ 54.670.204	\$ 58.235.931
(-) GASTOS FIJOS	\$ 10.180.000	\$ 4.580.000	\$ 4.020.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 41.033.282	\$ 43.709.084	\$ 44.339.021
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 60.992	\$ 6.381.120	\$ 9.876.910
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 60.992	\$ 6.381.120	\$ 9.876.910
(-) IMPUESTOS	\$ 20.127	\$ 2.105.770	\$ 3.259.380
= UTILIDAD NETA	\$ 40.865	\$ 4.275.351	\$ 6.617.530

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 107.989.200	\$ 113.388.660	\$ 119.058.093
Egresos operativos	\$ 93.503.875	\$ 79.984.466	\$ 81.528.172
Flujo Operativo	\$ 14.485.325	\$ 33.404.194	\$ 37.529.921
Ingresos no operativos	\$ 36.354.865	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 36.354.865	\$ 20.127	\$ 2.105.770
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 20.127	-\$ 2.105.770
Flujo Neto	\$ 8.130.461	\$ 33.384.066	\$ 35.424.151
Saldo anterior	\$ 0	\$ 8.130.461	\$ 41.514.527
Saldo final	\$ 8.130.461	\$ 41.514.527	\$ 76.938.678

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	38,94%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 19.250.206
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	2,8 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 \$ 4.275.351, 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 38,94% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 38%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 19.250.206, 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 para el proceso productivo (Cultivo). Para lo cual se utilizarán aproximadamente 426 jornales en total por año para atender el total de hectáreas del plan de negocio.

Además de los anteriores estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador y un asistente técnico por prestación de servicios, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Santa María – 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.

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

Sin lugar a duda una de las necesidades del ser humano dentro de una sociedad es comer sano y saludable y es allí donde le estamos apuntando con nuestros productos (Panela), entendiendo que desde el punto de vista nutricional, estudios y documentados muestran que, por su proceso natural de elaboración, la panela conserva nutrientes presentes en la caña de azúcar, como vitaminas y minerales, importantes en la alimentación diaria de las personas, mejorando así la calidad de vida de las personas en aspectos relacionados con la salud.

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 estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente a los habitantes del municipio de Santa María – Huila, adicional que estaremos contribuyendo con unos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Colombia, como lo son:

- Fin de la Pobreza.
- Hambre Cero.
- Salud y Bienestar.
- Igualdad y Genero.
- Trabajo Decente y Crecimiento Económico
- Producción y Consumo Responsable.

Viabilidad Ambiental

La asociación produce y comercializa Plátano Domico Hartón 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 plátano.

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 plátano.

Teniendo en cuenta la importancia de trazar acciones direccionadas a prevenir y mitigar los efectos del cambio climático, trabajando por una producción más

sostenible y amigable con el medio ambiente, venimos dando cumplimiento a Normatividad Ambiental, referente a:

- Protección del suelo.
- Manejo de los Residuos Sólidos y Especiales.
- Disposición Final de los Residuos de Plaguicidas.

Finalmente contribuyendo con unos de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Colombia, como lo es la Acción por el Clima.

Viabilidad Económica

El trabajo asociativo, nos permitirá, reducir costos operativos y de producción, al igual que otros gastos relacionados con el negocio, acceso a recursos financieros de capital, ya que los socios contribuyen con fondos a través de sus cuotas o buscar inversiones conjuntas, unido a ello identificar oportunidades para optimizar procesos, reducir desperdicios y mejorar la productividad, lo que conduce a un mejor rendimiento financiero en general adaptándose a cambios en el entorno empresarial o económico, compartir recursos según sea necesario, lo que les permite ajustarse más fácilmente a fluctuaciones en la demanda del mercado, cambios en los precios de los insumos o condiciones económicas adversas. Aprovechamiento de economías de escala, al aumentar el volumen de producción o la escala de las operaciones, mayor capacidad de negociación; al unir fuerzas, los socios pueden tener una posición de negociación más fuerte frente a proveedores, clientes y otras partes interesadas. Esto puede conducir a mejores términos comerciales, descuentos por volumen y oportunidades de colaboración más favorables, Ampliación de la base de clientes y mercados, expandir las ventas y aumentar los ingresos, ya que se tiene acceso a una audiencia más amplia sin la necesidad de invertir recursos significativos en marketing o expansión geográfica.

El negocio aportará un pago de impuestos con una Tasa de Impuestos del 33% por valor de \$ 3.259.380 a partir del tercer año, lo que generará una reinversión social.

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.