

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN
COOPERATIVA DE GANADEROS ANDINA DEL MUNICIPIO DE SANTA MARÍA HUILA
"COOGANDI"

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

ELVIS MAURICIO LEÓN PINTO



Rivera - Huila, 26 de Abril de 2024

CONTENIDO

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	3
2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIOS	4
2.1 JUSTIFICACIÓN	4
3. DESCRIPCION DEL NEGOCIO / ESTUDIO DE MERCADO	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	9
4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	10
4.2 COMPETENCIA	11
4.3 PROVEEDORES	11
4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	12
4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	13
5 ESTUDIO TÉCNICO	13
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 ORGANIZACIÓN	15
5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	15
6 RECURSOS CLAVES	16
7 PLAN FINANCIERO	20
7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS	20
7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	21
7.3 ANALISIS FINANCIERO	22
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	23

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Cooperativa de Ganaderos Andina del Municipio de Santa María Huila "COOGANDI"	NIT / RUT	901.491.341-0	
Dirección	Vereda El Bache / Carrera 6 No. 6-27	Teléfono 1	3213105003	
		Teléfono 2	3213105003	
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Santa María	
Página web	No tiene	E-mail	hrodriguezarambulo@yahoo.es y hrodriguez@yahoo.es	
Nombre gerente	Elvis Mauricio León Pinto	Celular	3213105003	
		Teléfono 1	3213105003	
Cargo (si tiene otro)	Representante Legal	Antecedentes	El Representante Legal cuenta con amplio conocimiento empírico en temas Ganaderos; Asimismo cuenta con formación Sena y Comité de Ganaderos.	
Nombre del representante legal	Elvis Mauricio León Pinto			
Experiencia de la empresa en el sector	Tres (3) años	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	Explotación Ganadera (Bovina y Caprina Ovina) y sus derivadas	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	03/06/2021	Número de asociados (si aplica)	28	20
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Producir y comercializar Leche cruda Bovina y Caprina Ovina			

Figura jurídica	9499: Actividades de Otras Asociaciones n.c.p. y 0162: Actividades de Apoyo a la Ganadería	Ingresos de asociados	\$3.360.000	\$600.000
------------------------	--	------------------------------	-------------	-----------

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Producción y comercialización Ganadera Coogandi ¡Somos más que Leche!

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.

En la zona centro y norte del departamento del Huila (zona de influencia del proyecto) existen aproximadamente 216 mil cabezas de ganado y el 34,1% de la ganadería está dedicada a doble propósito; específicamente en el Municipio de Santa María donde tenemos nuestro Grupo de Trabajo Asociado existen 30.800 cabezas de ganado. En el año 2023 la producción de leche en el municipio de Santa María fue de cuatro millones setecientos mil litros con una producción de 3,5 litros de leche cruda por vaca al día en un sistema de producción tradicional.

En la zona de influencia del proyecto, centro del departamento del Huila, existen más de quince empresas agroindustriales que consumen noventa y tres mil litros de leche al día; adicional está el jarreo de leche que consume tres mil litros de leche diarios.

La falta de tecnificación, mejoramiento genético, manejo de pasturas, la baja implementación de sistemas rotacionales multi estratos (pastos, energéticos y forestales) y bancos mixtos de forrajes, difícil acceso a sistemas de riego y dificultades en el encadenamiento productivo, hacen que la cadena sea improductiva y competitiva por los bajos niveles de producción y calidad de la leche.

Las anteriores Empresas buscan leche cruda con alto contenido de grasa, que no esté aumentada y/o rebajada con agua, que la entrega de la leche se realice de manera oportuna, en las condiciones pactadas en la negociación y con las normas de calidad e inocuidad.

Actualmente la COOPERATIVA DE GANADEROS ANDINA DEL MUNICIPIO DE SANTA MARÍA HUILA "COOGANDI" carece de recursos financieros que le permitan expandir la capacidad de producción que tiene cada uno de los asociados, dependiendo específicamente de la fuente de alimento, capacidad de producción de pastos y cultivos de corte y almacenamiento, para de esta manera aumentar la producción de leche, pues el ganadero, antes de ser ganadero, debe aprender a ser agricultor, administrando los pastos como verdaderos cultivos, transformando las fincas en verdaderas empresas agropecuarias con producción, productividad, rentabilidad con sostenibilidad y competitividad.

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
Explotación Ganadera (Bovina, Caprina Ovina); Leche Cruda Bovina, Vacas de Descarte y Terneros Destetos	Leche Cruda de Vaca (Lts)
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer

La leche debe ser de calidad, con buen contenido de grasa y sólidos solubles; no debe tener residuos de medicamentos ni estar mezclada con agua o cualquier sustancia que altere la calidad. La leche debe tener una extura viscosa de 1,5 a 2,0, temperatura a 20°C, ligeramente superior al agua (1,005 cp). El color blanco, a las partículas del complejo caseinato - fosfato cálcico en suspensión coloidal y por los glóbulos de grasa. El sabor es ligeramente dulce.	Leche Cruda de Vaca x Litro
--	-----------------------------

Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Cantinas de Aluminio de 40 litros (desinfectadas).	Para fortalecer nuestra presencia y promoción, nos enfocaremos en una variedad de medios publicitarios. Esto incluye potenciar nuestra presencia en redes sociales como Facebook e Instagram, así como mantener una página web informativa donde compartiremos contenido relevante sobre el sector, incluyendo sus beneficios, recetas inspiradoras y las historias detrás de nuestros productores. Además, planeamos participar activamente en ferias comerciales y encuentros empresariales.

Fotografía del Producto



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?
Leche Cruda de Vaca (Litros)	6.100 Litros (Leche)	\$6.100 Litros (Leche)	Mensual	Abril, Mayo, Junio, Julio, Octubre, Noviembre, Diciembre	Enero, Febrero, Marzo, Agosto, Septiembre

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Leche Cruda de Vaca (Litros)	Cruda - Fresca (Litro)	\$ 1.800

3.2 PROPUESTA DE VALOR

La Cooperativa de Ganaderos Andina del Municipio de Santa María Huila "COOGANDI" es una Cooperativa ganadera dedicada a la producción y comercialización de leche cruda bovina y terneros destetos de las razas Doble Propósito (Jersey; Normando; Holstein; Gyrolando y Pardo); está registrada ante la Cámara de Comercio del Huila con la actividad comercial A0141 la cual es la indicada para la cría de ganado bovino y bufalino; por lo tanto, se encuentra en el sector agropecuario, sector específico bovino y la apuesta productiva de cárnicos y lácteos. El concepto identificador será la consolidación de un hato bovino doble propósito, con vacas de las razas (Jersey; Normando; Holstein; Gyrolando y Pardo) , innovando en la zona de influencia del Plan de Negocio por el mejoramiento genético de los animales, con un modelo de producción sostenible en la implementación de los sistemas silvopastoriles en concordancia a la inocuidad sanitaria en sus procesos, implementación de las BPG y BPO, formalización empresarial y laboral lo que permitirá generar confianza en nuestros clientes por la calidad sus procesos y productos (leche, carne y becerros destetos), y la dinamización de la economía local.

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.
FEDEGAN	Apoyan el desarrollo eficiente, sostenible y competitivo del sector ganadero del país, con lo que se consigue un mayor bienestar para el ganadero-productor, como consecuencia de la elevación de los índices de productividad y rentabilidad de su empresa ganadera.
COMITÉ DE GANADEROS DEL HUILA	Ente gremial que representa a los ganaderos del Departamento, ante los diferentes estamentos públicos y privados del orden local, regional y nacional.
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	Elaborar, gestionar y llevar a cabo programas de capacitación integral, en colaboración y adaptados a las demandas tanto sociales como del ámbito productivo.
MINISTERIO DE AGRICULTURA	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural.
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.

4. MERCADO

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Identificación del Cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizadas por tipo de cliente
Empresas procesadoras de lácteos (Empresas agroindustriales, manufactureras)	Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con actividades de Compra, Venta y Transformación de Leche Bovina (elaboración de otros productos derivados de la leche bovina o producto terminado y exportación) y elaboración de productos de panadería, pastelería y repostería.	Están ubicadas en Neiva y Santa María Huila	Industria Lechera del Huila (Leche El Trébol) Surcolombiana de Lácteos S.A. (Surcolac) Lácteos Incolac S.A.S. Galletas Pan y Sabor S.A.S. Panadería Doña Rosa Panadería Crema Pan Tienda de Café El Cafetal Club Tienda de Café Hildi Coffee	8	100%
TOTAL					100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 (Local) Asociación de Ganaderos de Palermo "ASOGAPAL"	Competidor 1 (Regional) Hato Lechero La Morada del Viento S.A.S.
Ubicación	Palermo - Huila	Palermo - Huila
Cobertura	Mercado local y regional a través de distribuidores mayoristas.	Mercado regional y nacional a través de distribuidores mayoristas.
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	Leche Cruda de Vaca (litro) / Implementan y transmiten valores asociativos y trabajo en equipo.	Leche Cruda de Vaca (litro). Venden Terneros Destetos y Vacas de Descarte; Cuentan con Equipos y Herramientas Agropecuarias tecnificadas e Implementan las BPG y BPO.
Precios del producto principal (Fijado al detal y/o al por mayor a convenir)	Precio Mayorista: \$1.700 Litro	Precio Mayorista: \$1.800 Litro
Canal de distribución	No cuentan con un sistema de logística de distribución. La Leche la venden a diario al lechero que compra en la zona y el pago lo hacen a crédito (8 días)	No cuenta con una logística de distribución propia, la leche la vende a diario en la finca a la Ruta Comercializadora de la Zona. Los terneros los venden a personas de la región que los recogen en el predio.
Formas de pago	Crédito a 8 días	Crédito a 8 días
Venta directa o indirecta	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Comité de Ganaderos del Huila	Comercialización de Productos Agropecuarios.
Coagrohuila - Santa María	Almacén veterinario con acompañamiento profesional
Insumos Imbeagro	Alimentos concentrados para animales de granja, drogas veterinarias.
Cadefihuila - Santa María	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos

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, flyer, tarjetas de presentación.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	La Asociación cuenta con punto de venta físico ubicado en cada una de las Unidades Productivas de los Asociados - Cooperados, donde se realiza la comercialización de manera directa a sus Clientes (Intermediarios - Ruta Recolectora)
¿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 empresas como Industria Lechera del Huila (Leche El Trébol); Surcolombiana de Lácteos S.A. (Surcolac); Lácteos Incolac S.A.S.; Galletas Pan y Sabor S.A.S.; Panadería Doña Rosa; Panadería Crema Pan; Tienda de Café El Cafetal Club; Tienda de Café Hildi Coffee.
¿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 productos. Implementaremos estrategias de marketing digital y continuaremos fortaleciendo nuestra presencia en redes sociales para llegar a un público más amplio, activa participación en ferias agrícolas y vitrinas comerciales donde podamos promocionar nuestro producto.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	Las estrategias que consideramos son las siguientes: 1. Venta directa en nuestros puntos físicos 2. Venta a intermediarios, mercados nacionales e internacionales, mayoristas y minoristas. 3. Participación en vitrinas comerciales y ferias agropecuarias. 4. Seguir avanzando en el fortalecimiento de la transformación de la leche en productos finales por parte directa de la asociación.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Municipio de Santa María – Huila, Veredas Baché; Balcones; Canaán; Carbonera; Nazareth; El Retiro; Primavera; Sinaí; Santa Teresa.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

· Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
El Área Productiva (Pastos de corte; Potreros; Corral; Semovientes) está conformada por Unidades Productivas pertenecientes a cada uno de los Asociados, las cuales oscilan entre 1 a 10 Hectáreas. Estas áreas productivas se encuentran ubicadas en la Zona Rural del Municipio de Santa María - Huila.	
Descripción de área productiva	
El Área Productiva (Pastos de corte; Potreros; Corral; Semovientes) está conformada por Unidades Productivas pertenecientes a cada uno de los Asociados, las cuales oscilan entre 1 a 10 Hectáreas. Se describe como Área Productiva de la Asociación la asignación de 60 Hectáreas, de las cuales se destinan 20 Hectáreas para el desarrollo del Proyecto encontrándose esta divididas en potreros para la rotación, pastos de corte, zonas de reserva y protección, corral (establo) y casa de habitación.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Santa María – Huila Baché; Balcones; Canaán; Carbonera; Nazareth; El Retiro; Primavera; Sinaí; Santa Teresa.	· Acueducto Veredal: Sí · Energía eléctrica: Sí · Gas: Domiciliario: Sí (Pipeta - Cilindro) · Teléfono: Sí (Celular)
Formalización del área de trabajo	
(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)	
Como se mencionó anteriormente, el Área Productiva (Pastos de corte; Potreros; Corral; Semovientes) está conformada por Unidades Productivas pertenecientes a cada uno de los Asociados, para las cuales cada uno cuenta con los respectivos documentos legales (Escritura / Contrato de Arrendamiento).	

Fotografía Area Productiva



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso Cacao en grano	Descripción
Proceso 1: Ordeño	Alistamiento de Equipos, Herramientas y Área de Trabajo (Ordeño)
Proceso 2: Ordeño	Rodeada del Ganado (Vacas)
Proceso 3: Ordeño	Ordeño en la Mañana y en la Tarde (Cada uno con dos Horas de Trabajo).
Proceso 4: Ordeño	Alimentación del Ganado
Proceso 5: Ordeño	Alimentación del Ganado en Potreros
Proceso 6: Ordeño	Transvase del líquido de Baldes a Cantinas
Proceso 7: Ordeño	Limpieza y desinfección de Ubres y Área de Ordeño
Proceso 8: Acopio y Entrega	Entrega del líquido en Cantinas de Aluminio de 40 Litros a la Ruta Recolectora en las instalaciones de la finca.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Elvis Mauricio León Pinto	Representante Legal y Presidente con funciones de Gerente General, Operativo 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.
Sinars Sáenz Cruz	Vicepresidente con funciones para el apoyo al Presidente en temas Administrativos y Comerciales	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.
Moisés Leiva Leiva	Tesorero con funciones para el apoyo al Presidente en temas Contables y Financieros	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.
Helber Rodríguez Arambulo	Mayordomo	Cuidar los Semovientes (Vacas); Rodear, Ordeñar, Realizar labores culturales a sembrados de Pastos de Corte, Mantenimiento de Praderas.
Por definir	Operario de Campo (Jornalero)	Coadyuvar al Mayordomo en las actividades de Ordeño, Desinfección, Mantenimiento de Corrales y Potreros.
Por definir	Operario de Campo (Jornalero)	Coadyuvar al Mayordomo en las actividades de Mantenimiento de Pastos de Corte, Praderas, Cercas y demás actividades culturales.

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Molino Forrajero con Motor Eléctrico	Molino Forrajero Jtrf400 con Motor Eléctrico de 2 Hp Trapp. Este equipo tiene 4 cribas de 0.8mm, 3mm, 5mm y 12mm, tolva removible, motor eléctrico WEG de 2.0 caballos de fuerza, selector de voltaje 110/220 y suiche de encendido.	1	\$ 2.560.000	\$ 2.560.000
Sembradora y Abonadora Rotativa	Con una tolva para las semillas y otra para el fertilizante. Rendimiento aproximado de hasta 3 ha/día. Profundidad de siembra efectiva es de hasta 5cm, profundidad idónea para una correcta germinación de la mayoría de granos. Permite realizar calibraciones de semillas por sitio 1 hasta 2. Capacidad de cada tolva hasta 4kg.	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000

Fumigadora de Espalada con Motor (Atomizador SR 200) Sthil	Fumigadora STIHL Sr200 de Cañón. Capacidad: 10litros. 2 tiempos. 7,8Kg. (motor 2-MIX) (Usa). Cilindrada: 27.2 cm3 Potencia: 1.1 hp 0.8 kW. Peso: 7.9 kg Alcance horizontal 9 mts	1	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000
Bomba Fumigadora de Espalda Manual 20 Lts	Bomba Fumigadora de Espalda Manual Aspersor de 20 Lts (Condor Aliada). Medidas : 56 cm x 24 cm x 43 cm. Peso: 6 Kg.	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Guadaña a Gasolina Eje Recto de 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	\$ 2.250.000	\$ 2.250.000
Ahoyadora	Ahoyadora Husqvarna Profesional 541ea más Accesorios (Barreno de 20cm, Herramienta Básica, Manual y Tarro de Mezcla)	1	\$ 2.550.000	\$ 2.550.000

Motoazada Motocultor Accesorios	con Motoazada Ducati Motocultor DTL10000 a gasolina 7hp. Cilindrada: 212 cc. Velocidades: 4 adelante 2 atras. Ancho de trabajo: 60 - 80 - 100 mm. Profundidad de trabajo: 36 cm. Capacidad del tanque: 4,3 L. Depósito de aceite: 0,6 L. Dimensiones (L * An * Ai): 160 x 100 x 105 cm. Peso: 101 Kg.	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
Insumos y herramientas				
Cantina Lechera	Cantina Lechera 40 Litros con Tapa tipo Arco	10	\$ 770.000	\$ 7.700.000
Balde Lechero	Balde Lechero en Aluminio de 11 Litros	10	\$ 195.000	\$ 1.950.000
Inyector Ganado Jeringa	de con Inyector de Ganado con Jeringa continua de Metal de 30 ml	10	\$ 186.000	\$ 1.860.000
Carretilla Buggy	Carretilla Buggy Antipinchazos de Poliuretano 80 Lt. Llanta con Rin de 3 aspas. Concha de lámina calibre 23 (0,68 mm). Bastidores cuadrados de madera (41*41 mm). Puente que brinda mayor estabilidad.	10	\$ 380.000	\$ 3.800.000
Kit de Herramientas Menores	Kit (Palas, Palines, Machetes) Global	1	\$ 330.000	\$ 330.000
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)	Leche Cruda Bovina: A través de la producción y comercialización de 73.200 Litros de Leche, la cual comercializaremos a \$1.800 Litro Presentación: Cantina en Aluminio de 40 Litros.
¿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 la Leche Cruda 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)
Leche Cruda Bovina (Litro)	73.200	76.860	80.703

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Leche Cruda Bovina	Cantina en Aluminio de 40 Litros	\$1.800	\$571,48	\$1.228,52

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$ 1.779.065	\$ 21.348.780	\$ 22.416.219	\$ 23.537.030
Costos Mp	\$ 1.096.963	\$ 13.163.556	\$ 13.821.734	\$ 14.512.820
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Arrendamientos	\$0	\$0	\$0	\$0
Servicios Públicos	\$90.000	\$1.080.000	\$1.080.000	\$1.080.000
Dotaciones	\$25.000	\$300.000	\$300.000	\$300.000
Fletes	\$0	\$0	\$0	\$0
Mantenimiento equipos	\$10.000	\$120.000	\$120.000	\$120.000
Caja menor	\$1.300.000	\$15.600.000	\$15.600.000	\$15.600.000
Comunicación y teléfono	\$80.000	\$960.000	\$960.000	\$960.000
Gastos bancarios	\$150.000	\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000
Gastos de ventas	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de representación	\$1.200.000	\$14.000.000	\$14.000.000	\$14.000.000
Transportes vendedores	\$0	\$0	\$0	\$0
Gastos Domicilios	\$0	\$0	\$0	\$0
	\$0	\$0	\$0	\$0
Valor total		\$70.097.953	\$71.909.550	\$68.372.336

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 30.300.000	\$ 17.337.195
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 30.300.000	\$ 17.337.195

Ventas Proyectadas

Año 1	\$ 131.760.000
Año 2	\$ 138.348.000
Año 3	\$ 145.265.400

Estado de Resultados Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 131.760.000	\$ 138.348.000	\$ 145.265.400
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 21.348.780	\$ 22.416.219	\$ 23.537.030
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 13.163.556	\$ 13.821.734	\$ 14.512.820
(-) COSTOS FIJOS	\$ 8.926.000	\$ 8.926.000	\$ 8.926.000
= UTILIDAD BRUTA	\$ 88.321.664	\$ 93.184.047	\$ 98.289.550
(-) GASTOS FIJOS	\$ 35.100.000	\$ 20.100.000	\$ 18.600.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 41.824.922	\$ 43.900.461	\$ 44.284.761
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 11.396.742	\$ 29.183.586	\$ 35.404.789
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 1.950.000	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 9.446.742	\$ 29.183.586	\$ 35.404.789
(-) REINVERSION DE LOS EXCEDENTES	\$ 3.117.425	\$ 9.630.584	\$ 11.683.580
= UTILIDAD NETA	\$ 6.329.317	\$ 19.553.003	\$ 23.721.208

Flujo de caja

	año 1	año 2	año 3
Ingresos operativos	\$ 131.760.000	\$ 138.348.000	\$ 145.265.400
egresos operativos	\$ 112.937.258	\$ 94.052.414	\$ 94.364.311
Flujo Operativo	\$ 18.822.742	\$ 44.295.586	\$ 50.901.089
ingresos no operativos	\$ 47.337.195	\$ 0	\$ 0
egresos no operativos	\$ 49.449.695	\$ 3.117.425	\$ 9.630.584
flujo no operativo	-\$ 2.112.500	-\$ 3.117.425	-\$ 9.630.584
Flujo Neto	\$ 11.373.047	\$ 41.178.162	\$ 41.270.505
Saldo anterior	\$ 0	\$ 11.373.047	\$ 52.551.208
Saldo final	\$ 11.373.047	\$ 52.551.208	\$ 93.821.714

Análisis Financiero

TIR (Tasa interna de Retorno)	35,60%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 20.825.044
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 \$ 6.329.317, 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 35,60% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 35%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 20.825.044, es decir, en los tres años del proyecto la inversión inicial se recupera, incrementando el valor de la empresa, a una tasa de descuento del 15%.

Se logrará una recuperación de la inversión (PRI) en 3 años.

Viabilidad Social

Con 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 Mayordomo, Operario de Campo, Asistente Técnico, Contador,

Jornales y otras labores culturales. Para lo cual se utilizarán 240 jornales en total por año para atender el modelo del plan de negocio propuesto.

Desde el componente social, el plan de negocios contribuirá a la generación de empleo formal y decente, mejorando así la calidad de vida del ocupado y sus familias, además de dinamizar la economía local.

Con la implementación de este plan de negocio, estamos 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

La Cooperativa produce y comercializa Leche Cruda Bovina con prácticas agropecuarias sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. A través de la implementación de sistemas silvopastoriles y rotacionales, 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 agropecuarios.

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.

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

Viabilidad Económica

El trabajo asociativo a través de la Cooperativa, 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.

Lo anterior 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 Modelo de Negocio propuesto por la Cooperativa aportará un pago de impuestos con una Tasa del 33% por valor de \$ 3.117.425 y \$ 9.630.584 a partir del segundo y tercer año respectivamente, lo que generará una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

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

Contribuciones a la seguridad social: Las asociaciones y sus empleados suelen contribuir a los sistemas de seguridad social, como los fondos de pensiones y los seguros de salud. Estas contribuciones no solo proporcionan seguridad económica a los trabajadores y sus familias, sino que también pueden ayudar a financiar programas de seguridad social más amplios.