

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN

Asociación de Productores de Cacao del Municipio de Rivera - ASOPROCAR

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila

ASOCOOPH

Presentado por:

Luis Ernesto Ibarra Perdomo

Representante legal

Rivera - Huila, 27 de octubre de 2024

Tabla de 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	6
3.1	PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER/CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO	6
3.2	PROPUESTA DE VALOR	7
3.3	ALIADOS CLAVES	8
4.	Mercado	9
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	9
4.2	COMPETENCIA.....	11
4.3	PROVEEDORES	11
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	12
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	12
5	estudio tecnico	13
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION.....	13
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	13
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION..	15
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	16
6	Recursos claves	17
7	Plan financiero	17
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	17
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS.....	19
7.3	ANALISIS FINANCIERO	20
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	22

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Asociación de Productores de Cacao del Municipio de Rivera - ASOPROCAR	NIT / RUT	813008685-0	
Dirección	Calle 7 # 5-05	Teléfono 1	3214137879	
		Teléfono 2		
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Rivera	
Página web	No tiene	E-mail	asoprocarivera@gmail.com	
Nombre gerente	Luis Ernesto Ibarra Perdomo	Celular	3112291373	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Representante Legal	Antecedentes	SENA programa SER, Programa Cenigaa de la Gobernación del Huila	
Nombre del representante legal	Luis Ernesto Ibarra Perdomo			
Experiencia de la empresa en el sector	Veintiún (21) años		Año: 2023	Año: 2024
Actividad principal	Cultivo de Cacao	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	13/04/2003	Número de asociados (si aplica)	90	90
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Producción (Cultivo) y comercialización de Cacao en Almendra Seca (Compra y			

	Venta); Transformación (Agroindustria) del Cacao (Chocolate Artesanal) y Servicios de Mantenimiento o a Cultivos de Cacao (Adecuación de Terrenos, Siembra, Re siembra, Control de Arvences y Plagas, Fertilización, Poda, Recolección).			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria (Asociación)	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Asociación de Productores de Cacao del Municipio de Rivera - ASOPROCAR

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 cacao es uno de los cultivos más rentables a largo plazo, y aunque su inversión inicial es bastante considerable, las ganancias obtenidas en su punto máximo de producción lo valen.

Los colombianos consumimos alrededor de 45.000 toneladas anuales de Cacao, para un consumo aproximado de un kilo por persona.

La principal problemática que afronta nuestra organización es la falta de maquinaria adecuada para transformar el cacao pergamino seco en productos de mayor valor agregado, como cacao en polvo y barras de cacao. Actualmente, nuestra capacidad de producción está severamente limitada debido a la ausencia de equipos especializados, lo que nos impide realizar este proceso internamente. Esta limitación no solo afecta nuestra capacidad de satisfacer la creciente demanda del mercado de manera eficiente, sino que también restringe nuestro potencial para diversificar nuestro portafolio de productos y mejorar nuestra competitividad.

El presente plan de negocios está diseñado para abordar y solucionar esta problemática mediante la adquisición de maquinaria adecuada y moderna que nos permita llevar a cabo el proceso de transformación del cacao. Con estos equipos, podremos ampliar significativamente nuestra capacidad productiva y asegurar la consistencia y calidad de nuestros productos. Esto no solo nos permitirá satisfacer la demanda actual, sino también responder a futuras oportunidades de mercado.

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
Cacao en Almendra Seco y en Baba en presentaciones por kilogramo y en sacos de 50Kg.	Cacao en Almendra Seco en Kg
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
Semillas de Cacao del tamaño de una almendra, color chocolate o púrpuro, de 2 a 3 cm de largo y de sabor amargo. No tiene albumen y están recubiertas por una pulpa mucilaginoso de color blanco y de sabor dulce y acidulado.	Costal de 50 kg (Cacao en Almendra Seco)
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Tula o costal de fique de 50 kg	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 cacao, incluyendo sus beneficios, recetas inspiradoras y las historias detrás de nuestros productores. Además, planeamos participar activamente en ferias comerciales.
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?
Cacao Almendra Seca	7.200 kg	11.500 kg	Mensual	Junio, julio, diciembre y enero	Febrero, marzo, abril, mayo, agosto, septiembre, octubre y noviembre

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Cacao Almendra Seca	Cacao en grano (Kilogramo)	\$ 20.000

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Nuestro grupo asociativo se distingue por ofrecer un producto de excelente calidad producido con Buenas Prácticas Agrícolas, lo que garantiza una trazabilidad desde el cultivo hasta el grano. Este enfoque no solo asegura la calidad de nuestros productos, sino que también proporciona bienestar, salud y seguridad para nuestros clientes y consumidores finales.

Además de ofrecer alimentos seguros y confiables, nuestra garantía de trazabilidad les brinda a los clientes transparencia y confianza en cada etapa del proceso de producción.

Nuestra iniciativa no solo resuelve preocupaciones relacionadas con la seguridad alimentaria y la calidad del producto, sino que también satisface la necesidad de acceder a alimentos de alta calidad que promuevan el bienestar y la salud.

Nuestra innovación radica en la implementación de Buenas Prácticas Agrícolas en todo nuestro proceso de producción, demostrando así nuestro compromiso con la sostenibilidad ambiental y el bienestar de nuestros consumidores. En resumen, nuestra dedicación a la calidad, la seguridad y la trazabilidad nos diferencia de la competencia y nos posiciona como una opción confiable y preferida para nuestros clientes

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.
FEDECACAO	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.
ALCACAO	Principal interlocutor y representación de las Organizaciones de Pequeños Productores de Cacao.

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.
MINISTERIO DE AGRICULTURA	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural.

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 (Importadores y Exportadores de Cacao, o Industriales que transforman la materia prima)	Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con	Neiva	Casa Luker	3	30%

	actividades de Compra y Venta de Cacaco; Secado, Tostión, Molienda, elaboración de otros productos derivados del cacao o producto terminado y exportación. Con presencia en todo el territorio nacional, cuya misión es la de transferir el mejor precio posible a los cacaoteros. Compran y comercializan el cacao desde verde hasta almendra seca. Sus gustos y preferencias son muy exigentes con la calidad del cacao, los cuales deben cumplir los estándares de calidad	Garzón Huila	Osito Colombia S.A.S		30%
		Neiva	Tolimax		40%
TOTAL					100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 ASOCATES	Competidor 2 ASOPECA
Ubicación	Municipio de Tesalia - Huila	Municipio de Campoalegre - Huila
Cobertura	Mercado nacional a través de distribuidores mayoristas y minoristas. Realiza también exportaciones.	Mercado nacional a través de distribuidores mayoristas y minoristas.
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	Cacao en almendra seca / Cuentan con Certificación en BPA	Cacao en almendra seca / Aseguramiento de la calidad en postcosecha
Precios del producto principal (Fijado al detal y/o al por mayor a convenir)	Precio al mayorista \$20.000 a \$28.000	Precio al mayorista \$20.000 a \$29.000
Canal de distribución	Mayorista	Mayorista
Formas de pago	Contado	Contado
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
Coagrohuila	Insumos, Bioinsumos, Fertilizantes, Abonos, Herramientas, Ferretería
Federación de Cacaoteros	Plántulas y Material Vegetal Certificado
Casa Luker	Empaques

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 no cuenta con un punto de venta físico, ya que en este momento el producto (cacao seco en almendra) se vende como materia prima.
¿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 Casa Luker, Nacional de Chocolates (próximamente).

¿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. Implementar un punto de venta directa una vez comencemos a realizar el proceso de transformación. 2. Venta a intermediarios, mercados nacionales. 3. Participación en vitrinas comerciales y ferias agrícolas. 4. Seguir avanzando en el fortalecimiento de la transformación del cacao 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 Rivera – Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)
Son Aproximadamente 180 hectáreas de siembra de cacao entre todos los Asociados y una hectárea en común del grupo asociativo.

Descripción de área productiva	
Son Aproximadamente 180 hectáreas de siembra de cacao entre todos los Asociados y una hectárea en común del grupo asociativo, sembradas a 3 metros x 3 metros.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Veredas Dinde, La Ulloa, Guadual, Honda, Llanito, Alto Guadual, Termópilas, Mesitas, Los medios, Riverita.	- Acueducto Veredal: Sí - Energía eléctrica SI - Gas: Si (Pipeta) - Teléfono: Sí (Celular)
Formalización del área de trabajo	
(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)	
El área de trabajo (Cultivo) es de cada uno de los Asociados y cuentan con 1 hectárea propiedad del grupo asociativo.	
Fotografías del área productiva	
El diagrama ilustra el proceso de transformación del cacao en un camino en forma de 'S'. Las etapas son: MAZORCA DE CACAO: Representada por una rama con hojas y frutos. FERMENTACIÓN SECADO: Se muestra un recipiente con cacao fermentando. CACAO EN GRANO: Se muestran los granos de cacao. LIMPIEZA DESCAPELLADO TOSTADO MOLINDEA: Se muestra un molino de piedra. PASTA DE CACAO: Se muestra la pasta líquida. FILTADO DESODORIZADO: Se muestra la pasta siendo filtrada. PRENSADO: Se muestra la pasta siendo prensada. MANTECA DE CACAO DESODORIZADA: Se muestra la manteca líquida. ATEMPERADO: Se muestra la manteca siendo atemperada. MANTECA DE CACAO DESODORIZADA: Se muestra la manteca sólida. TORTA DE CACAO: Se muestra la torta de cacao. ALCALINIZACIÓN: Se muestra la torta siendo alcalinizada. GUERRANTADO PULVERIZACIÓN ESTABILIZACIÓN ENVASADO: Se muestra la torta siendo pulverizada y envasada. CACAO EN POLVO: Se muestra el cacao en polvo. En la parte inferior del diagrama se encuentran los logos de OROCAO (PRODUCEIRA BUTTER) y COCOA (PRODUCEIRA POWDER).	

5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso Cacao en grano	Descripción
Proceso 1 Preparación del Terreno	Antes de plantar, se prepara el suelo eliminando malezas y abonándolo según las necesidades.
Proceso 2 Siembra	Las semillas de cacao se siembran en viveros hasta que germinan y alcanzan un tamaño adecuado para ser trasplantadas al campo.
Proceso 3 Cuidado y Mantenimiento	Durante el crecimiento de los árboles, se realiza el cuidado adecuado, que incluye riego, control de plagas y enfermedades, así como la poda de ramas no deseadas.
Proceso 4 Floración y Polinización	Los árboles de cacao producen flores, que son polinizadas principalmente por insectos. La polinización es crucial para la formación de vainas de cacao.
Proceso 5 Formación de Vainas y Cosecha	Después de la polinización, las vainas de cacao comienzan a desarrollarse en el árbol. Cuando están maduras, se cosechan manualmente cortando las vainas de los árboles.
Proceso 6 Extracción de las Semillas	Las vainas cosechadas se abren para extraer las semillas de cacao, que están rodeadas por una pulpa dulce. Las semillas y la pulpa se separan y las semillas se dejan fermentar para desarrollar su sabor característico.

Proceso 7 Secado	Después de la fermentación, las semillas de cacao se secan al sol o en secadores especiales hasta que alcanzan un nivel de humedad óptimo para el almacenamiento.
Proceso 8 Almacenamiento	Las semillas de cacao secas se almacenan en condiciones adecuadas para evitar la humedad y la contaminación.
Proceso 9 Venta	Finalmente, las semillas de cacao secas, también conocidas como cacao seco pergamino, están listas para ser vendidas a intermediarios o procesadoras de cacao.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Luis Ernesto Ibarra Perdomo	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.
Pablo Rios	Vicepresidente	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.
Orlando Escobar	Tesorero	Llevar las finanzas de la organización
Por definir	Secretario	Realizar las actas de reuniones de la Asociación

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Tostadora de Cacao Industrial	Capacidad 12 kilos	1	\$ 23.000.000	
Molino de Cacao Industrial	3HP	1	\$ 3.600.000	
Descascarilladora	Descascarilladora de flujo continuo Magra CR-2000 cuenta con una capacidad de producción de 180 kg	1	\$ 7.700.000	
Insumos y herramientas				
Equipos de computo				
Otros				
Valor total inversiones requeridas				\$ 34.300.000

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)	Cacao en Almendra: A través de la producción y comercialización de 13.500 kilogramos de Cacao, el cual comercializaremos a \$20.000 kilogramo. Presentación: Saco (Costal - Tula) de 50 kg
--	---

¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Semanales
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Sacando los costos variables y fijos inmersos en el proceso, teniendo en cuenta los precios estándar del Cacao 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)
Cacao en Grano (Almendra Seca) Kilogramo	11.500	12.075	12.678

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Cacao en grano	1 kilogramo	\$ 20.000	\$13.190	\$ 6.810

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$2.785.875	\$ 33.430.500	\$ 35.102.025	\$ 36.857.126
Costos Mo	\$7.842.040	\$ 94.104.500	\$ 98.809.725	\$103.750.211
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	\$ 500.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Mantenimiento de Equipos	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Caja menor	\$ 600.000	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000	\$ 7.200.000
Comunicación y teléfono	\$ 70.000	\$ 840.000	\$ 840.000	\$ 840.000
Cafetería y Aseo	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Gastos de ventas	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de representación	\$ 500.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Valor total		143.375.000	149.751.750	156.447.337

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos
Aportes	\$ 34.300.000
Créditos	\$ 0
Total	\$ 34.300.000

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 230.000.000	\$ 241.500.000	\$ 253.575.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 33.430.500	\$ 35.102.025	\$ 36.857.126
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 94.104.500	\$ 98.809.725	\$ 103.750.211
(-) COSTOS FIJOS	\$ 55.742.964	\$ 14.185.724	\$ 14.185.724
= UTILIDAD BRUTA	\$ 46.722.036	\$ 93.402.526	\$ 98.781.939
(-) GASTOS FIJOS	\$ 42.844.280	\$ 11.749.480	\$ 8.640.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 36.000.000	\$ 37.150.000	\$ 38.357.500
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	-\$ 32.122.244	\$ 44.503.046	\$ 51.784.439
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0

=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-\$ 32.122.244	\$ 44.503.046	\$ 51.784.439
(-) IMPUESTOS	\$ 0	\$ 14.686.005	\$ 17.088.865
= UTILIDAD NETA	-\$ 32.122.244	\$ 29.817.041	\$ 34.695.574

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 230.000.000	\$ 241.500.000	\$ 253.575.000
Egresos operativos	\$ 258.692.244	\$ 169.416.954	\$ 168.847.338
Flujo Operativo	-\$ 28.692.244	\$ 72.083.046	\$ 84.727.663
Ingresos no operativos	\$ 65.778.119	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 34.300.000	\$ 0	\$ 14.686.005
Flujo no operativo	\$ 31.478.119	\$ 0	-\$ 14.686.005
Flujo Neto	\$ 0	\$ 72.083.046	\$ 70.041.657
Saldo anterior	\$ 0	\$ 0	\$ 72.083.046
Saldo final	\$ 0	\$ 72.083.046	\$ 142.124.703

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	36,88%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 34.780.546
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	2 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 \$ 29.817.041, 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 36,88% es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 36%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 34.780.546, es decir, en los dos años del proyecto la inversión inicial se recupera. Se logrará una recuperación de la inversión (PRI) en 2 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 jornaleros, Operario 1(Ploteo y Fertilización; Aplicación de Enmiendas, Operario 2 (Desyerbas; Conservación de suelos; Control fitosanitario; Control mecánico de arvenses y otras labores culturales, Operario 3: Beneficio y Secado, Operarios para la Recolección. Para lo cual se utilizarán 1170 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 Rivera – 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.

Teniendo en cuenta los principios de la Solidaridad y Asociatividad que manejamos en la Asociación ASOPROCAR, como lo son el respeto; la igualdad; la responsabilidad social y ambiental y la honestidad, desde el componente social, el plan de negocios contribuirá no solo el beneficio de los Asociados y demás a través de la generación de empleo de todos los actores de la cadena de producción y comercialización que tiene la asociación, contribuyendo de esta manera en mejorar sus ingresos económicos y por ende su calidad de vida, pero también la de sus Clientes a los cuales llegaremos con un producto de calidad y aun precio justo. De esta manera estamos contribuyendo a la dinamización de la economía del municipio de Tesalia y de la Región a través de la compra y venta de productos y servicios.

Se dignifica la labor del productor quien, a través de la implementación de procesos productivos, genera atributos a su producto, el cual se verá reflejado en el producto final.

Viabilidad Ambiental

La asociación produce y comercializa cacao 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 cacao.

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.

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 segundo año por valor de \$ 14.686.005, lo cual genera una reinversión social, entendiendo que estos recaudos se destinan a la satisfacción de necesidades de carácter colectivo como la educación pública, la impartición de justicia, la seguridad, los hospitales públicos, la infraestructura y servicios de vías públicas, programas y proyectos de apoyo al desarrollo social y económico.

Se dinamiza la economía de la región con la compra de insumos, materias primas y maquinaria y equipos, así como a través de la compra y venta de cacao.

Asimismo el trabajo asociativo, permitirá reducir costos operativos y de producción, al igual que otros gastos relacionados con el modelo de 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 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.