

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN
ASOCIACIÓN DE APICULTORES DE COLOMBIA HUILA - APICOLH

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

Luz Francy Tovar
Representante Legal

Colombia Huila, 27 de abril de 2024

CONTENIDO

1.	3	
2.	4	
2.1	4	
3.	5	
3.1	PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER/CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD	5
3.2	PROPUESTA DE VALOR	8
3.3	ALIADOS CLAVES	9
4.	8	
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	12	
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	22	
7	23	
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	23
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	25
7.3	ANALISIS FINANCIERO	25
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	27

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Asociación de Apicultores de Colombia Huila- APICOLH	NIT / RUT	901465977-4	
Dirección	Vereda Boca de la Zanja Finca el Banquito	Teléfono 1	3104843425	
		Teléfono 2		
Departamento	HUILA	Ciudad/ municipio/ vereda	Colombia	
Página web		E-mail	apicolh@gmail.com	
Nombre gerente	Luz Francy Tovar	Celular	3104843425	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Presidente	Antecedentes	La representante legal y la mayoría de los asociados cuenta con formación y fortalecimiento en la parte apícola brindada por el SENA.	
Nombre del representante legal	Luz Francy Tovar			
Experiencia de la empresa en el sector	3 años	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	9499 actividades de otras asociaciones	Número de empleados (directos)		
Fecha constitución	10/02/2021	Número de asociados (si aplica)		
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Producción y comercialización de miel de abejas.		18	11
Figura jurídica	Entidad sin ánimo de lucro	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Producción y Comercialización de Miel de Abeja APICOLH

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 agropecuarias 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 agropecuaria local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores, ganaderos o pecuarios 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 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 agropecuarios.

La principal problemática que enfrenta la asociación en la actualidad radica en la limitación de recursos económicos, lo que dificulta su capacidad para expandir la producción y satisfacer la creciente demanda de miel de abejas. Esta limitación de recursos impide la adquisición de equipos y tecnología necesarios para mejorar los procesos de producción y comercialización, así como para cumplir con estándares de calidad y seguridad alimentaria cada vez más exigentes. El presente plan de negocios busca abordar esta problemática mediante la identificación y gestión de recursos necesarios para fortalecer la infraestructura, adquirir maquinaria adecuada y desarrollar estrategias de comercialización efectivas. De esta manera, se espera aumentar la capacidad productiva y mejorar la competitividad de la asociación en el mercado, permitiéndole satisfacer la demanda existente y captar nuevos clientes, lo que contribuirá a su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

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
Miel de Abeja - cristalizada	Miel de Abeja
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
Miel de abeja: Miel 100% Pura de Abejas melíferas. Composición: (porción 100 gramos) Energía (Kcal): 302 Proteínas (g): 0,50 Grasa Total(g): 0 Hidratos de Carbono disponibles(g): 80 FRUCTOSA.	Miel de Abeja 500 gr
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Envase De Vidrio y etiquetado	Solo el que utiliza en el empaque del producto, una de las metas a mediano plazo es comenzar a realizar toda la parte de marketing digital de tal manera que puedan darse a conocer dentro y fuera del municipio.
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?
Miel de abeja	500 Kg	2.800 Unidades de 500gr	Trimestral	Junio, Octubre y Febrero	Enero, Marzo, Abril, Mayo, Julio, Agosto, Septiembre, Noviembre, Diciembre

VARIEDAD/PRECIO.

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar?	¿A qué precio va a venderlo?
Miel de abeja	Natural	\$30.000

3.2 PROPUESTA DE VALOR

El plan de negocios de la asociación APICOLH surge de la necesidad de aumentar la producción y consumo de miel natural. Según un estudio del Instituto Humboldt en 2022, el consumo per cápita de miel en Colombia es bajo, con solo 78 gramos al año por persona, en comparación con el promedio mundial de 386 gramos. Sin embargo, existe una creciente conciencia sobre la importancia de una alimentación saludable y la preferencia por productos naturales y nutritivos.

Para abordar esta necesidad, el plan de negocios se enfoca en la producción y comercialización de un producto natural como la miel de

abeja, con componentes innovadores tanto en el producto como en el proceso.

La Asociación de Apicultores de Colombia Huila proporciona miel 100% pura con un aroma intenso y multifloral distinguiéndose por su calidad y origen natural, satisfaciendo la demanda de los consumidores conscientes de la salud y el bienestar.

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.
SENA	Elaborar, gestionar y llevar a cabo programas de capacitación integral, en colaboración y adaptados a las demandas tanto sociales como del ámbito productivo.
GOBERNACIÓN DEL HUILA	Apoyo técnico y financiero, fortalecimiento de las asociaciones y cooperativas.
CAM	Programa de Negocios verdes y financiación de proyectos PROCEDA
COAPI	Apoyo técnico, fortalecimiento de las asociaciones productoras de miel de abejas del departamento del Huila.

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
Persona Natural	El consumidor final son hombres y mujeres, residentes en la zona rural y urbana del municipio de Colombia Huila, con rangos de edad entre 18 y 80 años, con ocupación empleados e independientes, quienes consumen miel de abeja por salud y por su contenido nutricional, su decisión de compra la basan en la presentación, precio y sabor del producto. El consumidor final compra la miel en punto de venta del productor con frecuencia mensual.	Municipio de Colombia Huila		120	50%

<p>Supermercados y Tiendas de Productos Naturales</p>	<p>Se espera alcanzar a este cliente, ya que actualmente nuestra producción se vende directamente al consumidor. Este segmento de clientes busca exclusivamente productos 100% naturales, presentados de manera atractiva. Son compradores habituales que adquieren miel de abejas en envases de vidrio, realizando sus compras mensualmente y pagando al contado.</p>	<p>Municipio de Colombia Huila y Neiva</p>	<p>SuperCol, Supermercado Popular, Tienda Naturista la María</p>	<p>100</p>	<p>30%</p>
<p>Fabricantes de productos Naturales y Alimenticios</p>	<p>Se trata de empresas dedicadas a la fabricación de productos naturales que utilizan la miel de abejas como materia prima principal en la elaboración de sus productos. (Este segmento de clientes hace parte de los clientes objetivos a conseguir).</p>	<p>Neiva</p>	<p>Origen Alimentos S.A.S Industria de Alimentos Dagusto S.A.S</p>	<p>3</p>	<p>20%</p>
<p>TOTAL</p>					<p>100%</p>

4.2 COMPETENCIA

Se Identifica Los Principales Competidores Del Mercado Objetivo:

Información competidor	Nombre competidor 1: Regional Aspired	Nombre competidor 2: Local Asopiaba
Ubicación	Km 105 vía al Sur, municipio de Rivera, Huila	Vereda Naranjales, Municipio de Baraya, Huila.
Cobertura	Comercializa en el punto de venta y en supermercados de Neiva y municipios de la zona Norte.	Comercializa directamente en el municipio de Baraya.
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/VALOR AGREGADO	Miel x 300 gramos /Miel x450 gramos, 100% Natural, Producto obtenido con buenas prácticas apícolas, lo que garantiza un producto de excelente calidad.	Miel 450 gramos, 100% Natural, Producto obtenido con buenas prácticas apícolas, lo que garantiza un producto de excelente calidad.
Precios del producto principal/Por Mayor y al Detal	Entre \$25.000 y \$35.000	Entre \$20.000
Canal de distribución	Punto de venta y supermercados	Personales naturales
Formas de pago	Contado y 50% Crédito	Contado
Venta directa o indirecta	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)	Directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Vidrios Huila	Envases en vidrio
Ferretería Colombia	Materiales como mallas, alambres, puntillas, etc

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

Canales de comunicación	Directa: Voz a voz, Presentación personalizada, participación en ferias y mercados campesinos.
Redes sociales	Facebook, Instagram, WhatsApp. En este momento no cuentan con ninguna. Quieren comenzar a implementar Facebook.
Medios de difusión que se van a utilizar	Radio, Facebook y participación en ferias y mercados campesinos.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	Actualmente cada asociación realiza la distribución del producto de manera directa. Se busca en un mediano plazo contar con un punto de venta directamente en el casco urbano del municipio.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Actualmente no se utiliza el canal de distribución indirecto, sin embargo, a futuro se tiene contemplado incursionar en los supermercados y en las Tiendas Naturistas, además de incursionar en el mercado de transformación de la miel en otros productos, para ampliar su línea de productos.

¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	Por medio de voz a voz, especialmente participación en ferias organizadas por Asocooch, Alcaldía Municipal, el SENA y la CAM, la Gobernación del Huila.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	1. Estrategias de marketing digital y de contenidos. 2. Creación del perfil en Facebook para generar marketing de contenidos, especialmente con las historias de los productores apícolas y las buenas prácticas apícolas empleadas, el uso y contenido nutricional de la miel. 3. Fortalecer la presencia en ferias empresariales, donde también se pueden generar vínculos comerciales con otras organizaciones.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION

Municipio de Colombia, Veredas Nueva Granada, Palacio, San Emilio, Sara Goza, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Fincas de cada uno de los socios de la asociación que se encuentran ubicadas en la zona rural del municipio de Colombia en el departamento del Huila.	
Descripción de área productiva	
400 colmenas entre todos los asociados, de las cuales solo tienen 100 activas en el momento. Que se encuentran ubicadas en las veredas, Nueva Granada, Palacio, San Emilio y Zaragoza del municipio de Colombia Huila.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Zona rural del Municipio de Colombia Huila	<ul style="list-style-type: none"> · Agua: SI · Luz /Tipo de energía: SI · Gas: SI · Teléfono: Celular
Formalización del área de trabajo	
(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)	
Fincas de cada uno de los socios de la asociación.	

Fotografías del área productiva



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Proceso 1 Rescate de las abejas	Se recolecta las abejas de las diferentes zonas para ubicarlas en los diferentes apiarios establecidos
Proceso 2- Ubicación de apiarios	Consiste en el establecimiento de los apiarios en las diferentes zonas y fincas establecidas como sitios estratégicos según la florescencia de los cultivos
Proceso 3- Asistencia técnica	Se realiza la aplicación de las BPH
Proceso 4- Preparación de la colmena para la recolección del néctar	Se realiza el establecimiento de todos los insumos para adecuar los apiarios como cuadros, cera, mallas, cajones
Proceso 5- Cosecha	Se dejan de 15 a 20 días para recolectar la cosechar de la miel de cada uno de los apiarios por zonas
Proceso 6- Filtrado	Después de recolectado el producto en canecas, se realiza el filtrado de la miel, con aplicación de buenas prácticas de Higiene.
Proceso 7- Empaque	Se realiza el empaque de los productos en envases de vidrio
Proceso 8- Comercialización	Se hace la comercialización de los productos en los puntos de venta en cada unidad productiva, se hace entrega al consumidor directamente.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Luz Francys Tovar	Representante legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.
Abrahán Alarcón Ortiz	Fiscal	Velar por el cumplimiento de las normas establecidas en la asociación, del mismo modo que de los recursos.
Erminso Tovar Oyola	Secretario	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.

6 RECURSOS CLAVES

Recurso clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Máquina para elaborar marcos para elaboración de colmenas.	Ficha técnica del equipo: Motor de 1Hp clase S1 (trabajo continuo).110V - 220V 50/60Hz monofásico Estructura metálica de 2,5mm Guías y topes para el corte de la madera. Mandril al final. Garantía del equipo de 6 meses.	1	\$ 4.020.000	\$ 4.020.000

Sierra circular de banco	<p>SIERRA DE MESA STANLEY 1800W 10" SST1801-B3 Referencia SST1801-B3 Marca STANLEY HERRAMIENTA ELECTRICA.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Incluye banco, ruedas y hojas de sierra 10". Voltaje: 120 V. - Frecuencia: 60 Hz. - Potencia: 1800 W. - Velocidad: 4,800 RPM - Diámetro de la hoja: 10" (254 mm). - Peso: 23 Kg 	1	\$ 1.550.000	\$ 1.550.000
Cepillo canteador a	<p>Cepillo Canteador Einhell 204 mm TC-SP 204. cepilladora estacionaria de alta calidad ideal para una preparación precisa y rápida de piezas de madera de hasta 204 mm. El cepillo de grosor con soportes extraíbles de la pieza de trabajo permite un manejo cómodo, práctica extracción de virutas garantiza un trabajo limpio y un lugar de trabajo limpio. Corriente: 110 V / 60 Hz Potencia: 1500 W Ralentí: 9000 min⁻¹</p>	1	\$ 2.235.000	\$ 2.235.000
Lijadora Orbital	<p>LIJADORA ORBITAL 1/4 DE PLIEGO 225 WATTS, 14000 ÓRBITAS/ mn DEWALT DWE6411-B3</p>	1	\$ 400.000	\$ 400.000
Cepillo Madera de Mesa o Banco 12.5 Pulgadas	<p>Marca truper. Cabezal con 2 cuchillas de corte Mesa de acero Potencia nominal: 2 1/4 HP (1,600 W) Espesor máximo de corte: 6" (15 cm) Ancho máximo de corte: 12 1/2" (32 cm)</p>	1	\$ 2.279.900	\$ 2.279.900

	<p>Profundidad máxima de cepillado: 1/8" (3 mm) Velocidad de corte: 20,000 cpm Velocidad del cabezal: 10,000 RPM Velocidad de avance: 8 m/min Mesa de trabajo: 12 1/2" x 11 1/2" (32 x 29 cm) Tensión / Frecuencia: 127 V / 60 Hz Consumo: 15 A Ciclo de trabajo: 120 minutos de trabajo por 30 minutos de descanso, máximo diario 6 horas.</p>			
<p>Compresor De Aire Eléctrico Portátil Con Manguera Y Pistola</p>	<p>Marca pretul. Compresor horizontal 20 L, 2 1/2 HP (potencia máxima), 127 V Pistola de baja presión, flujo continuo 20 psi con vaso de 1 L Manguera de PVC 5 m, conexiones 1/4" NPT Capacidad del tanque: 20 L. Potencia máxima: 2.1/2 HP. Tipo: Monofásico Velocidad: 3.450 rpm Nivel de ruido: 90 dBA máximo. Presión máxima de operación: 116 psi 2 Conexiones rápidas de latón, salida 1/4. Válvula de drenado.</p>	1	\$ 739.900	\$ 739.900
<p>Soldador inversor</p>	<p>Soldador Inversor 130Amp 110V Elite. Panel de control para manejo práctico de funcionalidades que posee el equipo. Indicador de entrada de corriente. Perilla de regulación de amperaje para MMA</p>	1	\$ 1.320.000	\$ 1.320.000

	(soldadura manual por arco eléctrico con electrodos revestidos). Perilla de regulación de voltaje para MIG (soldadura por arco eléctrico que utiliza alambre autoprotegido). Selector de modo de trabajo (MMA/MIG). Protección contra recalentamiento, sobre voltaje y bajo voltaje. Salida antorcha. Perilla de regulación de amperaje para MIG. Modelo SI7130MP			
Ruteadora	1320W 11000-25000RPM Ubermann. Modelo:1313. Velocidad: 25000 RPM Potencia : 1300 W Alimentación: Eléctrica Voltaje: 120 V Tipo velocidad: Variable	1	\$ 859.900	\$ 859.900
Pulidora	4-1/2-pulg 900W 12000RPM Ubermann. Garantía: 5 años. Cantidad contenida en el empaque: 1. Modelo 2826A. Alto 13 cm Ancho:15cm. Alimentación : eléctrica	1	\$ 299.900	\$ 299.900
Taladro Inalámbrico	Percutor 1/2 20v Dewalt Dcd7781d2-b3Taladro 1/2 Pulg Perc 18V Brushless Gsb185-Li Bosch Modelo GSB 185-LI + 2 BAT. Alto: 10.2 cm. Ancho: 29.6 cm. Velocidad: 1900 RPM. Peso: 0.9 kg.	1	\$ 770.000	\$ 770.000
Taladro Percutor	10mm 650w, Marca bauker. Tipo de taladro : Taladro eléctrico •Modelo : PC650ID10A •Garantía : 3 Años	1	\$ 189.900	\$ 189.900

Insumos y herramientas				
Ingleteadora	Ingleteadora 10-pulg 1600W 4600Rpm Marca: Dewalt, Modelo: DW714-B3. Alto: 38.5 cm. Uso: Industrial. Ancho: 58 cm Velocidad : 5.000 RPM Potencia: 1650 W. Diámetro del disco: 10 pulgadas	1	\$ 959.900	\$ 959.900
Juego 6 gubias	Marca: Redline. Referencia 14KC6HD. Tipo : Herramientas de apriete Características : Herramienta manual, juego de bugías, cuchillas con extrafilo, hojas de cromo vanadio, durables, resistentes. Uso : Profesional. Recomendaciones : Se recomienda leer instrucciones de uso y utilizar elementos de protección personal.	1	\$ 69.900	\$ 69.900
Juego de brocas tipo paleta	Broca De Paleta, 6 Piezas De Brocas De Acero con alto contenido de carbono, herramientas de perforación plana para carpintería de 10 a 25 mm.	1	\$ 69.900	\$ 69.900
Juego de brocas de copa	Juego De Sierra Copas Bi-metal X13 Piezas (Madera Y Metal). Compatible con taladro eléctrico o inhalambrico.	1	\$ 150.000	\$ 150.000
Juego de brocas para metal	Juego de Brocas 29 Piezas para Metal HSS Uyustools. Las brocas afiladas con punta de 135° y afilado en cruz según DIN 1412 C aseguran cortes precisos y eficientes.	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Colmenas	Colmena Alza Profunda. Marca Apinal. Ref:APK-	5	\$ 350.000	\$ 1.750.000

	003Con dos cámaras de cría, ofrece un espacio amplio para el desarrollo saludable de la colonia y una mayor producción de miel. La robustez de su construcción y la calidad de sus materiales garantizan una larga vida útil y resistencia a las inclemencias del tiempo.			
Colmenas Angelitas	Colmena Melipona Vertical Marca: Apinal. Diseñada específicamente para especies angelitas, con medidas de 30 x 22 x 30 cm y dividida en dos secciones, es perfecta para la cría y cuidado de estas abejas. Su tamaño compacto y diseño funcional facilitan su manejo y observación.	5	\$ 150.000	\$ 750.000
Scaptotrigona Pectoralis	Abejas sin aguijón, bastante fuertes y de crecimiento rápido, crean miel de carácter ácido o dulce según el tipo de vegetación y presentan una mediana agresividad, por lo cual es necesario equipo protector para su manejo. Tienen un olor característico el cual se compara con el del coco al tomar las abejas con la mano.	5	\$ 250.000	\$ 1.250.000
Madera para la fabricación de colmenas	La madera del achapo no se deforma o se raja si es apilada de modo correcto, es moderadamente pesada, se seca rápidamente al aire libre; es una madera difícil de inmunizar, sin embargo es altamente resistente a la interperie	5	\$ 350.000	\$ 1.750.000

Envases	Envases en vidrio diferentes tamaños	500	\$ 2.200	\$ 1.100.000
Canecas	Plásticas de 27 Kg	28	\$ 50.000	\$ 1.400.000
Equipos de computo				
Computador	LENOVO 23,8" Pulgadas , Ryzen 5 - RAM 8GB - Disco SSD 512GB. Pantalla antirreflejo FHD, Imágenes mas claras y nítidas. velocidad y capacidad de almacenamiento estado solido 1 TB. Procesador de 12° generación, mayor rendimiento y velocidad. Cámara de alta resolución FHD, videollamadas mas claras Wifi 6 Mayor velocidad y menor consumo de energía.	1	\$ 2.349.000	\$ 2.349.000
Impresora Multifuncio nal	Impresora Multifuncional HP Smart Tank 790, Tinta Continua, Color, Wi-Fi, Smart, App Dúplex ADF, Alimentador Automático, Fax (4WF66A).	1	\$ 1.699.000	\$ 1.699.000
Otros				
Escritorio	Escritorio PRACTIMAC Milano Rovere. Ancho o Frente :120 Centímetros. Alto: 73.5 Centímetros Fondo: 49.7 Centímetros. Medidas de los Cajones (Ancho x Alto x Fondo) Cm 49,9 X 10 X 34,1.	1	\$ 444.900	\$ 444.900
Silla	Silla Sillon Ejecutivo Oficina Escritorio Reclinable Ergonomica - Negro - Unitalla. Urban Design. Profundidad 50 cm. Alto: 109. Altura regulable.	1	\$ 299.900	\$ 299.900

Vitrina	<p>La vitrina es horizontal y se fabrican en tubo de aluminio y cold rolled . Constan de entrepaños internos en vidrio, en los que se pueden almacenar productos ó artículos de forma organizada y estética. Poseen laterales, frontales, entrepaños</p> <p>Puertas traseras en vidrio reforzado de fácil desplazamiento que se pueden cerrar con llave (cierre o chapa no incluida). Estructura fabricada en tubo aluminio de 1/4 de círculo de 1 1/2 pulgada.</p> <p>Vidriera externa de 4 mm. Entrepaños graduables en vidrio de 5mm reforzado con bocel de lámina Cold Rolled Cal 20 y tubo cuadrado de aluminio de 1 1/2.</p> <p>Puertas sobre balineras de fácil desplazamiento. Incluye ruedas</p>	1	\$ 800.000	\$ 800.000
Pendón en Araña	60 x 2 Mts, mecanismo retráctil	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Valor total inversiones requeridas				\$ 30.007.000

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)	Miel de Abeja 500 gr: \$30.000
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado 100%
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Las ventas generalmente son mensuales
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Teniendo en cuenta los costos variables, gastos de venta y administrativos, precios de la competencia y estableciendo un margen de utilidad.

PROYECCION VENTAS AÑO 1, 2 Y 3

		Incremento porcentual según investigación de mercado	
		5%	5%
NOMBRE PRODUCTO	TOTAL AÑO 1 (En Unidades)	TOTAL AÑO 2 (En Unidades)	TOTAL AÑO 3 (En Unidades)
Miel de Abejas	2.800	2.940	3.087

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Miel de abeja	500 gr	\$ 30.000	\$11.742,89	\$ 18,257,11

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$1.431.871	\$ 17.182.452	\$ 18.041.575	\$ 18.943.653
Costos Mp	\$841.470	\$ 10.097.640	\$ 10.602.522	\$ 11.132.648
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Mantenimiento de Equipos	\$ 20.000	\$ 240.000	\$ 240.000	\$ 240.000
Gastos bancarios	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Caja menor	\$ 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	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Valor total		\$29.920.092	\$31.284.097	\$32.716.301

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 30.007.000	\$ 25.000.000
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 30.007.000	\$ 25.000.000

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 84.000.000	\$ 88.200.000	\$ 92.610.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 10.097.640	\$ 10.602.522	\$ 11.132.648
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 17.182.452	\$ 18.041.575	\$ 18.943.653
(-) COSTOS FIJOS	\$ 28.506.605	\$ 5.803.705	\$ 5.803.705
= UTILIDAD BRUTA	\$ 28.213.303	\$ 53.752.198	\$ 56.729.993
(-) GASTOS FIJOS	\$ 14.500.000	\$ 5.424.280	\$ 4.324.280
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 7.200.000	\$ 7.480.000	\$ 7.774.000
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 6.513.303	\$ 40.847.918	\$ 44.631.713
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 6.513.303	\$ 40.847.918	\$ 44.631.713
(-) IMPUESTOS	\$ 2.279.656	\$ 14.296.771	\$ 11.157.928
= UTILIDAD NETA	\$ 4.233.647	\$ 26.551.147	\$ 33.473.785

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 84.000.000	\$ 88.200.000	\$ 92.610.000
Egresos operativos	\$ 72.076.574	\$ 36.061.959	\$ 34.316.301
Flujo Operativo	\$ 11.923.426	\$ 52.138.041	\$ 58.293.699
Ingresos no operativos	\$ 55.007.000	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 55.007.000	\$ 2.279.656	\$ 14.296.771
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 2.279.656	-\$ 14.296.771
Flujo Neto	\$ 11.923.426	\$ 49.858.385	\$ 43.996.927
Saldo anterior	\$ 0	\$ 11.923.426	\$ 61.781.811
Saldo final	\$ 11.923.426	\$ 61.781.811	\$ 105.778.739

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	33,94%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 21.989.993
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	3 años

7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

Según la información financiera obtenida en el Plan de Negocio se obtendrán utilidades a partir del segundo año por valor de \$ 26.551.147, las cuales irán incrementado año tras año.

Según los cálculos financieros proyectados en el Plan de Negocio realizado la Tasa Interna de Retorno (TIR) esperada será del 33,94%, es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 33%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 21.989.993, 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 el fortalecimiento de la actividad productiva y comercial, estaremos contribuyendo al cierre de la brecha de porcentajes de desempleo e informalidad laboral, teniendo en cuenta que se espera continuar generando empleo a través de la contratación de jornaleros, Operario de campo. Para lo cual se utilizarán 420 jornales en total por año para atender el total de la producción del plan de negocio.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador y un asistente técnico por prestación de servicios, un auxiliar operativo y al representante legal se vincularán de nómina, en reconocimiento por sus labores administrativas, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Colombia – 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.

Viabilidad Ambiental

Estamos comprometidos firmemente a implementar acciones destinadas a prevenir, controlar y reducir los impactos ambientales no deseados generados por nuestra actividad ganadera. Estas medidas forman parte de un proceso continuo

de mejora ambiental en todas nuestras operaciones. Asimismo, nos esforzamos por promover el progreso sostenible del medio ambiente, cumpliendo rigurosamente con la legislación ambiental de nuestro país y buscando siempre prácticas que minimicen nuestro impacto en el entorno.

Viabilidad Económica

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

El negocio aportará un pago de impuestos con una Tasa del 35% por valor de \$14.296.771 a partir del segundo año, lo que generará una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

A demás 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.

