

**PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN**  
**COOPERATIVA INTEGRAL DE APICULTORES - COOPIAL ALGECIRAS**

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila  
ASOCOOPH

Presentado por:

**Yeins Nain Sánchez Carvajal**

Algeciras, Huila 19 de marzo de 2024

## CONTENIDO

1.	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN .....	3
2.	NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO .....	4
2.1	JUSTIFICACION .....	4
3.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO/ESTUDIO DE MERCADEO .....	5
3.1	PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER/CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO .....	5
3.2	PROPUESTA DE VALOR.....	7
3.3	ALIADOS CLAVES .....	8
4.	MERCADO .....	8
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO .....	8
4.2	COMPETENCIA .....	10
4.3	PROVEEDORES.....	10
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	11
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	11
5	ESTUDIO TECNICO .....	12
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION .....	12
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA .....	12
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION .....	13
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO .....	14
6	RECURSOS CLAVES .....	14
7	PLAN FINANCIERO.....	16
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS .....	16
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS .....	17
7.3	ANALISIS FINANCIERO .....	17
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	19

## 1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Cooperativa Integral de Apicultores - COOAPIAL ALGECIRAS	NIT / RUT	813009599-1	
Dirección	Calle 6 # 4-40	Teléfono 1	3214238443	
		Teléfono 2		
Departamento	HUILA	Ciudad/ municipio/ vereda	Algeciras	
Página web		E-mail	<a href="mailto:sanchezeinsnain@gmail.com">sanchezeinsnain@gmail.com</a>	
Nombre gerente	Yeins Nain Sánchez Carvajal	Celular	3214238443	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Presidente	Antecedentes		
Nombre del representante legal	Yeins Nain Sánchez Carvajal			
Experiencia de la empresa en el sector	Cuentan con 20 años de experiencia en el sector apícola	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	9499 actividades de otras asociaciones	Número de empleados (directos)	18	11
Fecha constitución	15 de mayo de 2007	Número de asociados (si aplica)	18	11
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Producción y comercialización de miel de abeja			
Figura jurídica	Entidad sin ánimo de lucro	Ingresos de asociados	\$ 170.000	\$ 170.000

## 2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

### Producción y Comercialización de Miel de Abejas

#### 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 aumentara 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.

En la actualidad, la asociación se enfrenta a la limitación de recursos económicos que impide expandir su capacidad de producción y así poder satisfacer la creciente demanda actual del producto. De acuerdo a las cifras del Ministerio de Agricultura el sector Apicultor de Colombia apenas alcanza a satisfacer el 30% de la demanda actual, pues cada vez son más las personas y la industria de alimentos y cosmética que demandan este producto.

Este plan de negocio busca gestionar los recursos económicos que le permitan a la Cooperativa potenciar su proceso de producción y

comercialización de la miel de abejas, la demanda creciente de este producto para el mercado regional, como nacional brindan una gran oportunidad a los apicultores de la cooperativa que ven en esta actividad la posibilidad de mejorar sus ingresos y por ende la calidad de vida de ellos y de su familia.

### 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	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 370 ml y 740 ml
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Envase De Vidrio y etiquetado	Solo el que utiliza en el empaque del producto

## 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	1000 kg	Quintimestre	3250 kg	Enero-febrero-octubre	marzo-abril-mayo-junio-julio-agosto-septiembre-diciembre

## VARIEDAD/PRECIO.

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar?	¿A qué precio va a venderlo?
Miel de abeja	Natural	25.000

---

### 3.2 PROPUESTA DE VALOR

En el país hay poco más de 135.000 colmenas y la cifra viene en aumento debido a la instalación de proyectos apícolas en diferentes zonas del país. Según cifras del ministerio de Agricultura, el sector satisface solo el 30% de la demanda nacional anual, entendiendo que el consumo per cápita del producto es de 87 gramos.

Con estas cifras, el sector se proyecta como uno de los de mayor proyección en el agro nacional, pues crece a un ritmo promedio de 5% año a año y los subsectores de la miel y la polinización crecieron 30% y 40% respectivamente.

Como cooperativa, estamos plenamente conscientes de la creciente demanda de nuestro producto en el mercado. Por ello, a través de este plan de negocios, nos proponemos obtener los recursos necesarios para expandir nuestra capacidad productiva y perfeccionar nuestras estrategias de comercialización. Estamos comprometidos en satisfacer las necesidades del mercado y en mantenernos a la vanguardia de la industria, proporcionando productos de alta calidad.

Nuestra cooperativa se enorgullece de dedicarse a la producción y comercialización de miel de abejas. Nos esforzamos por cuidar meticulosamente cada etapa del proceso productivo y de comercialización, con un profundo respeto por los recursos involucrados. La implementación de las mejores prácticas apícolas es fundamental para nosotros, ya que garantizan que nuestra miel conserve su sabor característico y sus propiedades únicas, lo que nos diferencia claramente de la competencia.

Estamos comprometidos a ofrecer un producto excepcional y con nuestra visión centrada en la calidad, la sostenibilidad y la innovación, aspiramos a consolidarnos como pioneros en el mercado y a seguir siendo la elección preferida de quienes valoran lo mejor de la naturaleza.

### 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
ICA	Mecanismos de prevención para evitar la muerte de abejas por el uso de fungicidas, herbicidas y otro tipo de venenos.
MINAGRICULTURA	Apoyo técnico y financiero, fortalecimiento de las asociaciones y cooperativas.

## 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,	Municipio de Algeciras	vecinos del municipio y veredas del municipio	100	80%

	residentes en la zona rural y urbana del municipio de Algeciras 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 directamente a los asociados y en el punto de venta con frecuencia mensual.				
<b>Instituciones Públicas y Privadas)</b>	como hogares comunitarios, escuelas, hospitales o cárceles podrían adquirir la miel para su uso en la preparación de alimentos.	Municipios del Huila	compras públicas locales ICBF PAE entre otras	20	20%
<b>TOTAL</b>				<b>100%</b>	

## 4.2 COMPETENCIA

Se Identifica Los Principales Competidores Del Mercado Objetivo:

Información competidor	Nombre competidor 2 Apisred	Nombre competidor 2 Apisurco
Ubicación	Km 105 vía al Sur, municipio de Rivera, Huila	Municipio de Algeciras, Huila
Cobertura	Comercializa en el punto de venta y en supermercados de Neiva y municipios de la zona Norte.	Comercializa en el punto de venta y directamente por medio de sus asociados.
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL	Miel x 300 gramos /Miel x450 gramos	Miel x 370 ml /Miel Angelita en gotero
Precios del producto principal	Entre \$25.000 y \$35.000 descuento por volumen de ventas	Entre \$25.000 y \$5.000 descuento por volumen de ventas
Canal de distribución	Punto de venta y supermercados	Punto de venta y a través de sus asociados.
Formas de pago	Contado 50% Crédito 50%	Contado
Venta directa o indirecta	Comercialización directa e indirecta (Mayoristas)	Comercialización directa

## 4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Superplasticos	Envases en vidrio de cuello ancho
Ferretería García	Materiales como mallas, alambres, puntillas.

#### 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	Describa el funcionamiento del canal
<b>¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?</b>	En este momento la distribución y comercialización de la miel se realiza de forma directa del asociado al consumidor. Uno de los objetivos es poder tener un punto de venta donde se unifique la producción de todos los asociados.
<b>¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?</b>	Actualmente no se utiliza el canal de distribución indirecto, se tiene como propósito poder generar vínculos comerciales con empresas de alimentos y cosmética donde la miel es un producto indispensable para la elaboración de sus productos.
<b>¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?</b>	Por medio de voz a voz, especialmente participación en ferias organizadas por la Gobernación, el SENA y la CAM.
<b>Enumerar todas las estrategias de distribución una a una</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estrategias de marketing digital y de contenidos.</li> <li>2. Crear un perfil en Facebook para generar marketing de contenidos, resaltando las buenas prácticas utilizadas en el proceso de producción, el respeto por los recursos naturales involucrados en el mismo y resaltando el contenido nutricional de la miel.</li> <li>3. Fortalecer la presencia en ferias empresariales, donde también se pueden generar vínculos comerciales con empresas del sector de la nutrición y la cosmética.</li> </ol>

## 5. 5 ESTUDIO TECNICO

### 5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION

Municipio Algeciras, Departamento Huila.

### 5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

<b>Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)</b>	
25 apiarios entre todos los asociados, que se encuentran ubicadas en las veredas de Huecana, Betania, San Pablo, Naranjo, Líbano, Pedregal, San Antonio, La laguna, del municipio de Algeciras - Huila.	
<b>Descripción de área productiva</b>	
25 apiarios entre todos los asociados, ubicados en fincas de la zona rural del municipio de Algeciras.	
<b>Ubicación</b>	<b>Dispone de servicios públicos</b>
Fincas rurales del Municipio de Algeciras	<ul style="list-style-type: none"><li>· Agua: SI</li><li>· Luz /Tipo de energía: SI</li><li>· Gas: SI</li><li>· Teléfono: Celular</li></ul>
<b>Formalización del área de trabajo</b>	
<b>(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)</b>	
Fincas de cada uno de los socios de la asociación.	

### Fotografías del área productiva



### 5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Etapas del Proceso	Descripción
Proceso 1 <b>Rescate de las abejas</b>	Se recolecta las abejas de las diferentes zonas para ubicarlas en los diferentes apiarios establecidos
Proceso 2- <b>Ubicación de apiarios</b>	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- <b>Asistencia técnica</b>	Se realiza la aplicación de las BPH
Proceso 4- <b>Preparación de la colmena para la recolección del néctar</b>	Se realiza el establecimiento de todos los insumos para adecuar los apiarios como cuadros, cera, mallas, cajones
Proceso 5- <b>Cosecha</b>	Se dejan de 15 a 20 días para recolectar la cosecha de la miel de cada uno de los apiarios por zonas
Proceso 6- <b>Filtrado</b>	Después de recolectado el producto en canecas, se realiza el filtrado de la miel, con aplicación de buenas prácticas de Higiene.
Proceso 7- <b>Empaque</b>	Se realiza el empaque de los productos en envases de vidrio
Proceso <b>Comercialización</b>	8- 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
Yeins Nain Sánchez Carvajal	Representante legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.
José Bermeo	Tesorero	Velar el buen uso de los recursos económicos.

## 6 RECURSOS CLAVES

Recurso clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
<b>Maquinaria y equipo</b>				
LAMINADORA DE RODILLO MANUAL	Laminadora de Rodillo Manual en aluminio de 280MM. Especialización: Diseñada específicamente para apicultura Función: Estampa láminas de cera para panales, Durabilidad: Construcción robusta y diseño avanzado	1	\$ 3.800.000	\$ 3.800.000
PRENSA DE OPÉRCULO	Prensa elaborada en acero inoxidable, Marca: INDERCO Modelo: Prensa MC, ESPECIFICACIONES TÉCNICAS Largo: 1.200 mm. Ancho: 1.200 mm. Alto: 700 mm. Potencia: 3HP Fase/Tensión: monofásica-bifásica (220 volts) / trifásica (380 volts) Capacidad	1	\$ 2.800.000	\$ 2.800.000

	de trabajo: hasta 300 panales/hora			
TANQUE DESCRISTALIZADOR	Material: Acero inoxidable 304, Regulador de energía de 360 grados centígrados, Capacidad 90 litros	1	\$ 3.400.000	\$ 3.400.000
EMPACADORA SEMIAUTOMÁTICA	Modelo: D03 Material de la máquina: Acero inoxidable 304 Rango de llenado: 50-500 ml Llenado preciso: ± 0.5-1%ml Neumática de aire: 0.4-0.6Mpa Capacidad del tolva: 30 kg Velocidad de llenado: 1200 b/h *con producto agua Peso neto: 40 kg Peso bruto: 13 kg Tamaño de la máquina: 1150x420x380 mm	1	\$ 9.200.000	\$ 9.200.000
ESTAMPADORA ELÉCTRICA	Máquina estampadora de cera importada, rodillos fabricados en aleación de acero, plomo y zinc para mayor durabilidad.	1	\$ 10.800.000	\$ 10.800.000
<b>Insumos y herramientas</b>				
<b>Equipos de computo</b>				
<b>Otros</b>				
<b>Valor total inversiones requeridas</b>				<b>\$ 30.000.000</b>

## 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 370 ml: \$25.000
¿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 abeja (370 ml)	3.250	3.412	3.582

## 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	370 ml	\$ 25.000	\$12.722	\$ 12.278

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$2.26.047	\$ 24.312.568	\$25.528.196	\$26.804.606
Costos Mp	\$877.770	\$ 10.533.250	\$11.059.913	\$11.612.908
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos bancarios	\$ 50.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
Caja menor	\$ 200.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000	\$ 2.400.000
Gastos de ventas	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de representación	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Transportes vendedores	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos Domicilios	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
<b>Valor total</b>		37.845.818	39.588.109	41.417.514

## 7.3 ANALISIS FINANCIERO

### Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 19.200.000	\$ 3.036.810
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 19.200.000	\$ 3.036.810

### Estado de Resultados Projectado:

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
VENTAS	\$ 81.250.000	\$ 85.312.500	\$ 89.578.125
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 10.533.250	\$ 11.059.913	\$ 11.612.908
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 24.312.568	\$ 25.528.196	\$ 26.804.606
(-) COSTOS FIJOS	\$ 11.318.533	\$ 11.318.533	\$ 11.318.533
= UTILIDAD BRUTA	\$ 35.085.649	\$ 37.405.858	\$ 39.842.078
(-) GASTOS FIJOS	\$ 14.000.000	\$ 4.000.000	\$ 3.000.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 18.996.013	\$ 20.065.196	\$ 20.406.446
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 2.089.636	\$ 13.340.662	\$ 16.435.632
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 2.089.636	\$ 13.340.662	\$ 16.435.632
(-) IMPUESTOS	\$ 731.373	\$ 4.669.232	\$ 4.108.908
= UTILIDAD NETA	\$ 1.358.264	\$ 8.671.430	\$ 12.326.724

#### Flujo de caja:

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>
Ingresos operativos	\$ 81.250.000	\$ 85.312.500	\$ 89.578.125
Egresos operativos	\$ 70.241.831	\$ 56.228.304	\$ 57.057.710
Flujo Operativo	\$ 11.008.170	\$ 29.084.196	\$ 32.520.415
Ingresos no operativos	\$ 33.113.810	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 33.113.810	\$ 731.373	\$ 4.669.232
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 731.373	-\$ 4.669.232
Flujo Neto	\$ 8.374.857	\$ 28.352.823	\$ 27.851.183
Saldo anterior	\$ 0	\$ 8.374.857	\$ 36.727.680
Saldo final	\$ 8.374.857	\$ 36.727.680	\$ 64.578.863

#### Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	33,22%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 12.553.052
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 \$ 1.358.264, 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 33,22% 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 \$ 12.553.052, es decir, en los tres años del proyecto la inversión inicial se recupera, incrementando el valor de la empresa.

Se logrará una recuperación de la inversión (PRI) en 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 jornaleros, Operario recolectores y recepción de la miel (recolector-extraccioncita), Operario filtrado y transformación (Filtrado y envasado; Operario (control de calidad).

Para lo cual se utilizarán 248 jornales en total por año para atender el total de las colmenas del plan de negocio.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de 4 empleos directos con sus prestaciones sociales, un coordinador operativo para el área de producción y un coordinador de ventas para el área comercial. Así como también un contador por prestación de servicios y al representante legal se reconocerá una

bonificación mensual por sus labores administrativas, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Algeciras – Huila.

Desde el componente social, el plan de negocios contribuirá a la generación de empleo de un apicultor quien será el encargado del área de operaciones, un vendedor repartidor tiempo completo, una vendedora en punto de venta vinculada por medio tiempo, un contador por prestación de servicios y el representante legal recibirá una bonificación mensual.

El plan de negocios busca además la diversificación de la actividad productiva y generación de ingresos para los asociados, por ende, la calidad de vida.

### **Viabilidad Ambiental**

El plan de negocios se enmarca dentro de un enfoque sostenible desde el punto de vista ambiental. Las abejas desempeñan un papel fundamental en la polinización natural de los cultivos, lo que contribuye a mejorar la productividad agrícola y la biodiversidad. Además, se aplican buenas prácticas apícolas que garantizan el cuidado y el respeto por las abejas y su entorno. De esta manera, se fomenta la conservación de la biodiversidad y se promueve la generación de servicios ecosistémicos indispensables para el equilibrio del medio ambiente.

### **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 contribuirá al desarrollo económico de la región mediante el pago de impuestos, estimado en \$ 9.509.513 durante los años productivos, que se destinarán a reinversión social. Además, se impulsará la economía local al realizar compras de insumos, materias primas y maquinaria y equipos, lo que generará un efecto dinamizador en diversos sectores de la comunidad.

para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

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