

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN
ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y COMERCIALIZADORES PROMACIZO ISNOS

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

Alejandro Muñoz Bolaños

Representante Legal Asociación de Productores y Comercializadores Promacizo
Isnos

Isnos, 29 de abril 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.....	10
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO	10
4.2	COMPETENCIA	12
4.3	PROVEEDORES.....	13
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	13
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	14
5.	estudio tecnico.....	15
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION	15
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	15
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	16
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	17
6	Recursos claves.....	17
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	Asociación de Productores y Comercializadores Promacizo Isnos	NIT / RUT	901376620 - 9	
Dirección	Vereda Bajo Junin	Teléfono 1	3158941608	
		Teléfono 2		
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Isnos	
Página web		E-mail	amunozbol1@gmail.com	
Nombre gerente	Alejandro Muñoz Bolaños	Celular	3158941608	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Presidente	Antecedentes	Cuentan con formación SENA	
Nombre del representante legal	Alejandro Muñoz Bolaños			
Experiencia de la empresa en el sector	Cuatro (4) años de experiencia en el sector Panelero	Año: 2023	Año: 2024	
Actividad principal	1072: Elaboración de Panela / 9499: Actividades de otras asociaciones n.c.p.	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	12/03/2020	Número de asociados (si aplica)	26	26
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Cultivo de Caña de Azúcar; Panela Solida (500 gr; 1000 gr y 2000 gr)			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados	\$ 400.000	

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Panela Promacizo de Isnos

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.

La asociación de cultivos agrícolas en el Huila puede tener varios impactos positivos en la comunidad local y en la región en general, y contribuye a la sostenibilidad en aspectos como la diversificación de la producción agrícola local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores, dada la diferencia en los ciclos de crecimiento y precios de mercado, esto aumentará la disponibilidad y variedad de alimentos en la comunidad al garantizar un suministro constante de alimentos frescos y nutritivos, uso más eficiente de los recursos: haciendo uso eficiente de los recursos naturales, como el agua y los nutrientes del suelo, mediante el fomento de prácticas sostenibles como la rotación de cultivos y el uso de abonos verdes. Estas prácticas ayudan a mantener la salud del suelo, reducen la erosión y promueven la biodiversidad en los sistemas agrícolas.

La panela es el segundo generador de empleo agrícola en el país después del café" La industria panelera local referida al consumo de productos derivados como la cerveza, la canela o la natilla movió en 2023 un promedio de 5.000 toneladas. En Colombia el consumo anual per cápita de Panela se estima en 23,8 Kg. y corresponde al 0.76% de la canasta familiar de toda la población y al 2.18% del gasto en alimentos.

Actualmente la caña de azúcar que se produce en el municipio de Isnos se comercializa a bajo precios por los productores como insumo para producir panela, o se comercializa como alimento para el ganado. Con este panorama se pretende optimizar la comercialización de la caña para la producción de panela, brindando a los habitantes del municipio de Isnos mejores oportunidades de

comercialización y espacios de participación en la producción de panela, aprovechando los recursos humanos que están trabajando en los cultivos actuales y potenciándolos para asociarlos al proyecto como fuerza productiva.

Actualmente el mercado local de la producción de panela no supe con los requerimientos de la demanda doméstica local, por lo cual Departamentos como Boyacá, Santander, Valle y Nariño hace parte de los principales productores que ingresan panela al Departamento del Huila para ser comercializada.

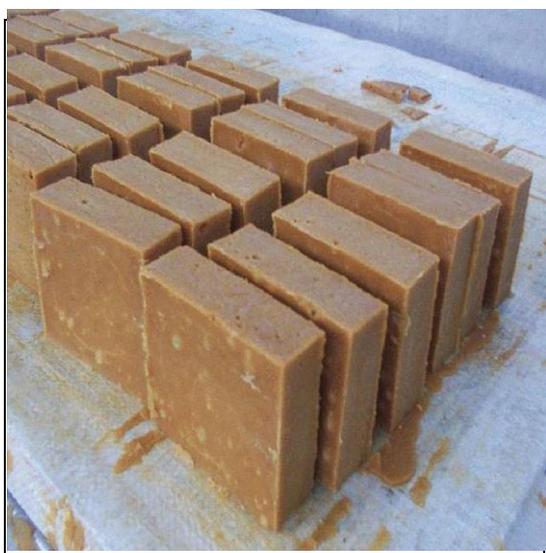
Con la implementación del presente Plan de Negocio, se pretende ampliar el Mercado de la Panela natural en bloque y Panela granulada el Departamento del Huila y departamentos aledaños, obteniendo de esta manera una participación porcentual del consumo en el mercado nacional.

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
Panela Natural en bloque y Panela granulada	Panela Natural en bloque y Panela granulada

Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>La panela es un tipo de azúcar extraído directamente del jugo de la caña de azúcar y elaborado artesanalmente sin refinar ni blanquear, lo cual evita eliminar las vitaminas y minerales que se encuentran en la planta de caña de azúcar. Básicamente, debido a su falta de procesamiento, retiene cantidades mucho mayores de nutrientes, incluidos magnesio, hierro, calcio, manganeso y potasio.</p>	<p>Panela bloque cuadrado (450 gr; 500 gr y 1000 gr) y Panela granulada (1,5 kg y 30 kg)</p>
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Bolsas Termoencogible para Alimentos libres de BPA y Bolsas Doypack - Zipper</p>	<p>Marketing de Contenidos: Estará enfocada en atraer clientes potenciales de una manera natural, a partir de contenidos relevantes que se distribuyen en los distintos canales y medios en los que está la audiencia (Físicos y Digitales).</p>
Fotos de los productos	



CAPACIDAD DE PRODUCCION

Nombre del producto o servicio	¿Qué capacidad tengo?	¿Qué capacidad proyecto?	¿En qué período?	¿Cuáles son las épocas de mayor producción?	¿Cuáles son las épocas de menor producción?
Panela bloque cuadrado	170 000 kg	170 000 kg	Anual, ventas se realizan semanal	Julio, agosto, septiembre, octubre	Enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, noviembre y diciembre
Panela Granulada	15 000 kg	15 000 kg	Anual, ventas se realizan semanal	Julio, agosto, septiembre, octubre	Enero, febrero, marzo, abril, mayo, junio, noviembre y diciembre

VARIEDAD/ PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Panela bloque cuadrado	Procesada	Panela en cuadro \$6.590 (500 gr), \$12.179 (1000 gr)
Panela Granulada	Procesada	Panela Granulada 1, 5 kg \$24.900

3.2 PROPUESTA DE VALOR

El producto (Panela Solida y Pulverizada) es elaborada (producida – procesada), clasificada por peso, empacada y comercializada dando cumplimiento a la Resolución No. 2546 del 06 de Agosto de 2004, por la cual se establece el reglamento técnico para los requisitos sanitarios que se deben cumplir en la producción y comercialización de la panela para el consumo humano y se dictan otras disposiciones.

Nuestros productos son productos frescos, empacados y comercializados en bolsas termo encogibles y Doypack – Zipper libres de BPA, de alto brillo y transparencia, con alta barrera al oxígeno y resistencia al rasgado y punzado.

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.
Gobernación	Fortalecimiento al proceso de transformación de caña de azúcar para panela mediante la dotación de activos productivos a productores del departamento del Huila
Alcaldía	Acompañamiento y respaldo a productores paneleros a través de la Dirección Técnica de la Secretaría de Obras e Infraestructura para el fortalecimiento de la actividad panelera y de su sector.
ADR	Ejecutar la política de desarrollo agropecuario y rural con enfoque territorial formulada por el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, a través de la estructuración, cofinanciación y ejecución de planes y proyectos integrales de desarrollo agropecuario.
Fedepanela	Actividades de investigación y extensión vinculadas con producción de semillas mejoradas de caña de panela; utilización de energéticos alternativos en la producción de la panela; técnicas de conservación, empaque y comercialización de la panela y otros productos de los trapiches y programas de diversificación de la panela.

Senicaña	Ejecutar programas de investigación en caña de azúcar, cultivo, manejo y aprovechamiento, así como en sus productos y derivados.
Agrosavia	Auspiciar espacios de generación del conocimiento científico y el desarrollo tecnológico agropecuario a través de la investigación científica, la adaptación de tecnologías, la transferencia y la asesoría con el fin de mejorar la competitividad de la producción panelera en el país.
MinAgricultura	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y de Desarrollo Rural.
Alianzas Productivas	Facilitar herramienta de inserción de pequeños y medianos productores agrícolas en agro cadenas, permitiendo enfrentar de una mejor manera los problemas de acceso a mercados, información, financiamiento, infraestructura e innovación tecnológica.
Invima	Establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir en la producción y comercialización de la panela para consumo humano.
ICA	Implementar acciones orientadas a lograr una producción agropecuaria competitiva, con el fin de aportar al logro de los objetivos de la Apuesta Exportadora de Colombia a través de la gestión de recursos de asistencia técnica y cooperación internacional en materia de sanidad.
SENA	Desarrollar, administrar y ejecutar programas de formación profesional integral, en coordinación y en función de las necesidades sociales y del sector productivo.
Sector Privado	Cámara de Comercio del Huila: Fomentar la competencia y mejorar la productividad en un determinado sector, dentro del territorio nacional. Estas agrupaciones brindan apoyo a través de ayudas financieras, investigaciones, información del sector y estadísticas de consumo.

4. MERCADO

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Identificación del cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizada por tipo de cliente
Intermediarios (Comercializadores Mayoristas Industriales)	Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con Actividades de Compra y Venta de Panela; elaboración de otros productos derivados de la panela. Con presencia en todo el territorio nacional.	Cl. 44, Palmira, Valle del Cauca KM 3 Via, Armenia, La Tebaida, Quindío	IMEPEX/ EMPREAS MESA BAJA	2	80%

intermediarios (Comercializadores Minoristas Revendedores)	<p>Este grupo objetivo busca intermediar para llevarle al cliente final un producto de acuerdo con sus necesidades de forma eficaz, fácil y rápida, por supuesto generando un margen de ganancia para este.</p>	<p>Plaza de mercado central, municipio de Isnos</p>	<p>Generalmente son personas naturales que se ubican durante el fin de semana en la plaza de mercado</p>	<p>10</p>	<p>15</p>
Empresas (Micro y Pequeñas Empresas Instituciones Públicas y Privadas)	<p>Instituciones públicas, escuelas, hospitales, gobernación, alcaldía, podrán adquirir el producto para sus diferentes programas alimentarios</p>	<p>Municipio de Isnos, Pitalito.</p>	<p>Compras públicas locales, ICBF, PAE, entre otras</p>	<p>1</p>	<p>5%</p>
TOTAL					100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor Local Asociación de Paleros Junin Huila	Competidor Regional Appasi
Ubicación	Vereda Junin, municipio de Isnos - Huila	Vereda Salen, municipio de San José de Isnos - Huila
Cobertura	Local, regional	Local, regional y nacional
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/Valor agregado	<p>Panela fraccionada (500 y 1000 gr); Panela Pulverizada Convencional (500 gr); Panela Pulverizada Orgánica (500gr, 1000 gr, lonas 25 kg./ Cuentan con certificación orgánica, variedad y empaque diferenciado</p>	<p>Panela fraccionada (500 y 1000 gr); Panela Pulverizada Convencional (500 gr)/ Cuentan con registro sanitario, reconocimiento en el mercado, realizan productos con valor agregado como confitería, tienen punto de venta</p>
Precios del producto principal/Por mayor y al detal	<p>Producto principal panela orgánica al detal a \$15.000, margen de contribución al por mayor el 10% 13.500</p>	<p>Producto principal panela fraccionada al detal \$12.000, margen de contribución al por mayor el 15% 10.200</p>
Canal de distribución	Indirecto (Productores a comercializadores, Mayoristas)	Directa (Punto de venta) e Indirecta (Mayoristas)
Formas de pago	Contado y crédito	Contado y Crédito 30 días
Venta directa o indirecta	Directa e Indirecta	Directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Agrolsnos	Productos agrícolas, abonos orgánicos,
Insuagro	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Mundocampo	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos
Coagrohuila	Herramientas, Abonos, Fertilizantes, Bioinsumos

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

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

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	El punto de venta en las unidades productivas de los asociados.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Aliados Estratégicos (Aliados): A través de la implementación de la estrategia de distribución donde utilizaremos intermediarios para llevar los productos a los clientes, los cuales le añadirán características para mejorarlos (Tiendas especializadas; Mercados Verdes) ubicados en la ciudad de Neiva - Huila. Empresa IMEPEX EMPREAS MESA BAJA. Plaza de mercado Central de Isnos.
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	Inicialmente a través de una campaña masiva de medios publicitarios (físicos y digitales) informaremos y sensibilizaremos a los clientes sobre los canales mediante de los cuales podrán adquirir nuestros productos.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	De acuerdo con los hábitos de consumo de nuestros clientes, así como la ubicación de esta previa caracterización, definimos los siguientes: 1. Alianzas estratégicas Empresa IMEPEX/EMPREAS MESA BAJA/ Plaza de mercado Central de Isnos

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Vereda Bajo Unil, Alto Unil, Diamante, Salen del municipio de Isnos - Huila

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
Rural / Finca	
Descripción de área productiva	
El área productiva para la Transformación del Jugo de Caña en Panela Solida se encuentra en cada una de las pequeñas Unidades Productivas de algunos asociados, donde además de estar sus pequeños Cultivos de Caña, se encuentra el área de Molienda (Pequeña infraestructura con elementos y equipos básicos artesanales) para el proceso de transformación. Cuentan con 35 hectáreas de cultivo de caña Palmireña, de 26 asociados activos.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Veredas Bajo Unil, Alto Unil, Diamante, Salen, Isnos - Huila	<ul style="list-style-type: none">· Agua: si· Luz /Tipo de energía: si· Gas: 0· Teléfono: si
Formalización del área de trabajo	
Cada uno de los Asociados cuenta con documentos formales que los acreditan cómo propietarios y/o arrendadores. Es de anotar que el el proceso productivo para la transformación del juego de caña a panela sólida, no se encuentra formalizado, así como tampoco cuenta con los respectivas licencias sanitarias.	

Fotografías del área productiva



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso	Descripción
1. Establecimiento del Cultivo	Cultivo de caña (Puede tardar entre 15 a 24 meses)
2. Corte y Transporte	Corte de la caña y transporte hacia el lugar de la extracción
3. Molienda y Extracción	Extracción de Jugo de la caña de azúcar
4. Extracción de Jugos	Filtración de impurezas del jugo de la caña de azúcar
5. Clarificación o limpieza	Almacenamiento del jugo en un tanque receptor
6. Cocción	Se deposita el jugo en vasijas que se llevan a hornillas en una estufa
7. Descachazado	Descachazado con floculantes o aglutinantes
5. Evaporación	Cocción y evaporación
6. Enfriamiento de mieles	Enfriamiento de la miel
7. Moldeado	Vertimiento en moldes
8. Empacado	Empacado en las diferentes presentaciones
9. Bodegaje	Almacenamiento
10. Comercialización	Comercialización

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Alejandro Muñoz Bolaños	Representante legal	Encargado de gestionar acercamientos y articulaciones interinstitucionales y administrativas, además de coordinar todas las actividades productivas y comerciales de la Actividad Productiva de la Asociación
Luis Carlos Muñoz	Apoyo Operativo y Comercial	Encargado de apoyar todas las actividades productivas y comerciales de la Actividad Productiva de la Asociación

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Gaveras en acero Inoxidable	Gaveras en Acero Inoxidable en Cedro puro de alta calidad y acero inoxidable (cuadradas 1.000 gramos). Sin empates ni uniones asegurando la uniformidad.	1	\$ 410.000	\$ 410.000

Molino para caña Industrial procesar	SUGARMILL 500. es una máquina de trituración universal para la molienda de fina azúcar. La máquina utiliza el movimiento relativo entre el disco estriado activo y el disco estriado fijo para impactar, moler y triturar el material. La modificación del tamaño de gránulos se puede lograr mediante cambios de la criba. Velocidad : 2800 R/hora. Energía Motor: 22KW. Material : acero inoxidable SUS304.	1	\$24.600.000	\$24.600.000
Fondo con Falca Industrial	En acero inox. 304, de 1.52x90 cm, cal 1/8, con falca soldada o remachada, cal 24.	1	\$ 320.000	\$ 320.000
Mezclador Industrial	Mezclador industrial en acero inoxidable en el procesamiento de la panela.	1	\$ 631.900	\$ 631.900
Bascula	Báscula de piso Industrial 150KG Badecol. División: 20g. Unidades de peso: lb y Kg. Indicador en ABS de alta resistencia. Batería interna recargable de 12V y autonomía de 8horas Dimensión plataforma: 30x40cm. Display: LCD Display de tres pantallas con 7 dígitos cada uno	1	\$ 217.075	\$ 217.075

Mesa en acero inoxidable	MESA EN ACERO INOXIDABLE MAC-1 ESTE EQUIPO ES ADECUADO PARA COLOCAR LA PANELA EN MOLDES.	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000
Prelimpiador	Recipiente para limpieza de jugos por decantación en acero inoxidable, cumpliendo la norma INVIMA.	1	\$ 157.289	\$ 157.289
Punteadora industrial	En acero inoxidable, cumpliendo la norma INVIMA.	1	\$ 70.000	\$ 70.000
Espátulas	Batido y amasado de las mieles de caña en acero inoxidable cumpliendo la norma INVIMA	12	\$ 17.990	\$ 215.880
Caldero Pitubolar Industrial	Trasvasados de jugos y mieles de caña en acero inoxidable cumpliendo la norma INVIMA.	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Pozuelo Industrial	En acero inoxidable, cumpliendo la norma INVIMA.	1	\$ 74.700	\$ 74.700
Batea tipo Tacha Movedizo	Recipiente para bajar la temperatura de las mieles de caña en acero inoxidable cumpliendo la norma INVIMA.	1	\$ 287.485	\$ 287.485
Insumos y herramientas				
			\$	\$
Equipos de computo				
Otros				
Valor total inversiones requeridas				\$29.984.329

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)	Panela Bloque Cuadrado / Unidad de 1.000 gr (\$12.000) Panela Granulada / Unidad de 1.500 gr (\$24.000)
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo o Transferencia
¿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 industria y empresas de la competencia, así como la capacidad de pago de los clientes.

PROYECCION VENTAS AÑO 1, 2 Y 3

		Incremento porcentual según investigación de mercado	
		5%	5%
NOMBRE PRODUCTO	TOTAL AÑO 1 (En Unidades)	TOTAL AÑO 2 (En Unidades)	TOTAL AÑO 3 (En Unidades)
Panela Natural Bloque Cuadrado (1000 gr)	170.000	178.500	187.425
Panela Natural Granulada (1500 gr)	10.000	10.500	11.025

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Panela Natural Bloque Cuadrado	1000 gr	\$12.000	\$10.880	\$1.120
Panela Natural Granulada	1500 gr	\$24.000	\$13.640	\$10.130

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 48.564.267	\$ 582.771.200	\$ 611.909.760	\$ 642.505.248
Costos Mo	\$ 71.939.183	\$ 863.270.200	\$ 906.433.710	\$ 951.755.396
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	\$550.000	\$6.600.000	\$6.600.000	\$6.600.000
Mantenimiento de Equipos	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Caja menor	\$2.500.000	\$30.000.000	\$30.000.000	\$30.000.000
Teléfono	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Dotación de Personal	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Gastos Bancarios	\$1.00.000	\$12.000.000	\$12.000.000	\$12.000.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Papelería	\$200.000	\$2.400.000	\$2.400.000	\$2.400.000
Gastos de Representación	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Gastos de Domicilios	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Valor total		\$ 1.501.841.400	\$1.574.143.470	1.650.060.644

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 29.984.483	\$ 600.000.000
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 29.984.483	\$ 600.000.000

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 2.280.000.000	\$ 2.394.000.000	\$ 2.513.700.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 582.771.200	\$ 611.909.760	\$ 642.505.248
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 863.270.200	\$ 906.433.710	\$ 951.755.396
(-) COSTOS FIJOS	\$ 34.254.930	\$ 13.296.310	\$ 13.296.310
= UTILIDAD BRUTA	\$ 799.703.670	\$ 862.360.220	\$ 906.143.046
(-) GASTOS FIJOS	\$ 75.156.482	\$ 49.557.862	\$ 46.980.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 581.836.482	\$ 610.914.344	\$ 639.264.344
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 142.710.706	\$ 201.888.014	\$ 219.898.702
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 142.710.706	\$ 201.888.014	\$ 219.898.702
(-) IMPUESTOS	\$ 47.094.533	\$ 66.623.045	\$ 72.566.572
= UTILIDAD NETA	\$ 95.616.173	\$ 135.264.969	\$ 147.332.130

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 2.280.000.000	\$ 2.394.000.000	\$ 2.513.700.000
Egresos operativos	\$ 2.134.290.846	\$ 1.622.113.538	\$ 1.693.374.988
Flujo Operativo	\$ 145.709.154	\$ 771.886.462	\$ 820.325.013
Ingresos no operativos	\$ 629.984.483	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 629.984.483	\$ 47.094.533	\$ 66.623.045
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 47.094.533	-\$ 66.623.045
Flujo Neto	\$ 16.354	\$ 724.791.929	\$ 753.701.968
Saldo anterior	\$ 0	\$ 16.354	\$ 724.808.283
Saldo final	\$ 16.354	\$ 724.808.283	\$ 1.478.510.251

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	41,32%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 413.647.844
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	2,5 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 \$ 95.616.173, 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 41,32% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 41%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 413.647.844, 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 2,5 años.

Viabilidad Social

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 Molienda (Extracción de Jugos), Operario Molienda (Limpieza de Jugos; Evaporación y Concentración), Operario Molienda (Punteo y Batido), Operario (Moldeo, Empaque y Almacenamiento).

Para lo cual se utilizarán 1920 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 2 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 Isnos – Huila.

Viabilidad Ambiental

Teniendo en cuenta la importancia de trazar acciones direccionadas a prevenir y mitigar los efectos del cambio climático, hemos venido trabajando de la mano con la Corporación del Alto Magdalena (CAM) y la Gobernación del Huila, las cuales están buscando cómo apoyarnos para la reconversión de las hornillas convencionales que tenemos, hacia el modelo cimpa, que aprovecha la producción de bagazo generado en la molienda de caña para alimentar las calderas, sin que sea necesario el uso de leña, u otros materiales contaminantes como lo estamos haciendo actualmente.

Viabilidad Económica

El trabajo asociativo, nos permitirá, reducir costos operativos y de producción, al igual que otros gastos relacionados con el negocio, acceso a recursos financieros

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

El negocio aportará un pago de impuestos con una Tasa de Impuestos del 33% por valor de \$ 47.094.533 a partir del primer año, y \$ 66.623.045 y \$ 72.566.572 para el segundo y tercer 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.