

**PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACION ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS DEL
CENTRO POBLADO DE PACARNI MUNICIPIO DE TESALIA - HUILA**

Presentado a:

**Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH**

Presentado por:

YOBANY PERDOMO
Representante Legal

Huila - Tesali, 23 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.....	8
3.3 ALIADOS CLAVES	8
4. MERCADO	9
4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO.....	9
4.2 COMPETENCIA	11
4.3 PROVEEDORES.....	12
4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	13
4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	13
5 ESTUDIO TECNICO.....	14
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 ORGANIZACION	15
5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO.....	18
6 RECURSOS CLAVES.....	19
7 PLAN FINANCIERO	20
7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS	20
7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	21
7.3 ANALISIS FINANCIERO	21
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	22
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	22

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	ASOCIACIÓN DE CAMPESINOS DEL CENTRO POBLADO DE PACARNI MUNICIPIO DE TESALIA - HUILA	NIT / RUT	901324585 - 6	
Dirección	CENTRO POBLADO PACARNÍ	Teléfono 1	3202111029	
		Teléfono 2		
Departamento	HUILA	Ciudad/ municipio/ vereda	Tesalia-centro poblado Pacarní	
Página web		E-mail	yobaniperdomo895@gmail.com	
Nombre gerente	Yobany Perdomo	Celular	3202111029	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)		Antecedentes	Estudios en producción y comercialización de cultivos bajo ambientes controlados	
Nombre del representante legal	Yobany Perdomo			
Experiencia de la empresa en el sector	5 Años		Año: 2023	Año: 2024
Actividad principal	Producción de tomate chonto bajo invernadero	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	20/09/2019		19	17

Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Dedicada a la Producción y comercialización de tomate chonto bajo invernadero, con técnicas apropiadas de producción bajo ambiente controlado, en el Municipio de Algeciras, vereda Líbano Oriente, cumpliendo con los parámetros técnicos exigidos por el mercado regional.	Número de asociados (si aplica)		
Figura jurídica	Asociación	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Invernadero Pacarni

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.

Ante la crisis mundial de alimentos es necesario que la producción agrícola del país se adapte a las nuevas exigencias del mercado, pero además es necesario que en este proceso se tenga en cuenta la participación de los pequeños productores agrícolas, tradicionalmente minifundistas y absorbidos por los sistemas de cultivo impuestos por la revolución verde, desde la década de los años sesenta del siglo pasado, que los indujo al uso indiscriminado de los agroquímicos. Ahora lo que se presenta para los campesinos puede ser asumido como amenaza o como oportunidad. Todo depende de la capacidad que tengan para enfrentarse a los retos de la globalización, capacidad que tiene que estar acompañada de una política oficial clara de apoyo a los campesinos.

El sistema de producción de tomate bajo condiciones protegidas (invernadero) es relativamente nuevo en el país, generando un impacto importante en los últimos años, por su incremento en área, productividad, rentabilidad y calidad del producto. El rendimiento promedio obtenido con este sistema es entre 5 y 8 kg planta, superando tres veces el que se obtiene a libre exposición, que está entre 1,5 y 2 kg/planta. Este sistema de producción se caracteriza por la protección del cultivo mediante estructuras levantadas, generalmente en guadua o metálicas y coberturas de plástico, con el fin de evitar el impacto de la lluvia sobre el cultivo y el ingreso de plagas y/o agentes patógenos, lo que permite la optimización de los recursos, y alcanzar el máximo potencial genético de las plantas mediante la implementación de técnicas agronómicas adecuadas para el proceso productivo, conllevando al aumento de la producción por planta y mejorando la calidad del producto.

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
Tomate habichuela cilantro	Tomate chonto
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
El tomate es una planta perenne anual de porte arbustivo; se desarrolla de forma rastrera semierecta o erecta. Según el hábito de crecimiento, las variedades se dividen en determinadas e indeterminadas. En las variedades determinadas el crecimiento es limitado, de tipo arbustivo, bajo, compacto y la producción de fruto se concentra en un periodo relativamente corto. Las indeterminadas presentan inflorescencias laterales y su crecimiento vegetativo es continuo (CENTA, 1996). El tomate es una rica fuente de vitaminas A, B1, B2, B6, C y E, y de minerales como fósforo, potasio, magnesio, manganeso, zinc, cobre, sodio, hierro y calcio. Tiene un importante valor nutricional ya que incluye proteínas, hidratos de carbono, ácido Fólico, ácido tartárico, ácido succínico y ácido salicílico. Composición nutricional del tomate por 100 gramos de tomate fresco Elemento – cantidad Agua 93,5 %, Proteína 0,9 g, Grasa 0.1 g, Calorías 23, Carbohidratos 3,3 g, Fibra 0,8 g, Fósforo 19 rng, Calcio 7 mg, Hierro 0,7 rng, Vitamina A 1,100 UI, Vitamina B1 0,05 mg, Vitamina B2 0,02 mg, Vitamina C 20mg, Niacina 0,6 mg. El tomate es rico en licopeno, pigmento que le proporciona su característico color rojo, y que también se encuentra en la sandía, la zanahoria, el albaricoque y el pomelo; la diferencia es que el tomate tiene mayor proporción de este pigmento, hasta el punto de que proporciona el 90% del necesario para el organismo.	Libra - Kilo
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Bolsa de papel	pagina web

Fotos de los productos



CAPACIDAD DE PRODUCCION

Nombre del producto o servicio	¿Qué capacidad tengo?	¿Qué capacidad ad proyecto ?	¿En qué período ?	¿Cuáles son las épocas de mayor producción?	¿Cuáles son las épocas de menor producción?
Tomate chonto bajo invernadero	área de 500 mts 4 producciones 1500 plantulas 6000, 9751kg	25.000 kg	cada Cuatro meses	todo el año se maneja a escala	N/A

VARIEDAD/PRECIO.

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Tomate	Fresco	3000 kilo

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Invernadero pacarní, ofrecerá alimentos originados de alta genética, con potencial para mejorar el abastecimiento, calidad, sabor y apariencia de los alimentos además de mejorar los valores nutricionales e incrementar la vida de anaquel de los productos.

Nuestro objetivo es lograr una mayor producción, de valor nutritivo más elevado, aumentar la resistencia de las plantas a fenómenos físicos (frío, calor, sequía, etc.), agentes biológicos (parásitos, bacterias, virus, etc.) y mejorar la fijación biológica de nitrógeno mediada por la simbiosis de las plantas con microorganismos. Todo lo cual, se traduce en disminución de costos y mejoramiento en calidad de alimentos para la industria.

3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
ICA	Entidad que capacita y apoya las BPA
ALCALDIA MUNICIPAL	Proyectos productivos para consecución de tierras
Asocooph	Acompañamiento, capacitación y fortalecimiento
Gobernación del Huila	Financiamiento de proyectos productivos
SENA	Formación académica
Entidades financieras	Acceso a crédito
Proveedores	proporcionan alimentación y los animales
INFIHUILA	Desarrollo de proyectos

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
Supermercados y tiendas de comestibles	Son los principales puntos de venta para el tomate chonto. Grandes cadenas de supermercados y tiendas locales suelen tener una alta demanda de productos frescos de calidad.	Municipios de Tesalia, Pacardi	Supermercado pague menos Tesalia, supermercado Carlos Mario Pacardi, Verdulería y carnicería el Cebu de Eliud Polania Pacarni, supermercado Metropolis de Alejo Perez Tesalia,	50	50%

Mayoristas de productos agrícolas:	Estos distribuidores compran grandes cantidades de tomates para revender a minoristas más pequeños o restaurantes especialmente aquellos que sirven ensaladas frescos y de alta calidad.	Centrales de alimentos, Fruver de Tesalia y Pacradi	Surabastos, Verdulería y carnicería el Cebu de eliud Polania Pacarny, Verdulería galeria arned Bonilla Tesalia, Verdulería don Teo teodosio Castro Pacarni, Verdureris y todo carnes Yuli Trujillo Pacarni	30	30%
Empresas de procesamiento de alimentos	Empresas que utilizan tomates chonto en la producción de salsas, conservas y otros productos alimenticios procesados.	Municipio de Tesalia y Pacarni	Pizzería salsa de tomate artesanal, Pizzeria el Tablón, Restauran Guru	10	10%
Mercados campesinos	Estos mercados suelen ser populares entre los consumidores que buscan productos frescos y locales. Vender directamente en un mercado de agricultores puede ser una	Pacarni, Tesalia y veredas vecinas		10	10%

	excelente manera de llegar a los consumidores conscientes de la calidad y dispuestos a pagar un poco más por productos frescos y sabrosos.		Parque de los municipios		
				TOTAL	100%

4.2 COMPETENCIA

Se Identifica Los Principales Competidores Del Mercado Objetivo:

Información competidor	Competidor Regional EL QUEBRADON	Competidor Local LA CABAÑA
Ubicación	Garzón	Vereda Líbano
Cobertura	Garzón, Altamira	Algeciras
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL	Semilla de tomate Casandra mejorado	Semilla tomate sakata
Precios del producto principal	desde 2500 el kilo hasta 3500 con descuento por manejo de volumen	desde 3500 hasta 5000 con descuento al por mayor por volumen de pedido

Canal de distribución	Directa surabastos	clientes fijos en la central mayoristas
Formas de pago	efectivo	efectivo - medios electrónicos
Venta directa o indirecta	directa	directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Empresas de suministros agrícolas locales:	que se especialicen en la venta de semillas, fertilizantes, pesticidas, sustratos y otros insumos agrícolas
Cooperativas agrícolas	Proveen suministros agrícolas
Tiendas de insumos agrícolas	Estas tiendas suelen ofrecer una amplia gama de productos para el cultivo de tomates, incluidas semillas, fertilizantes, agroquímicos, plásticos para invernadero, entre otros.
Distribuidores de semillas:	que ofrezcan variedades de tomate chonto adecuadas para el clima y las condiciones de cultivo de la región. Pueden proporcionarte semillas de calidad y asesoramiento sobre su uso y manejo.
Productores de abonos orgánicos	Estos pueden proveerte de fertilizantes orgánicos y enmiendas del suelo para mejorar la calidad y la salud del cultivo.
Proveedores de sistemas de riego:	proveedores locales de sistemas de riego que puedan ofrecerte equipos y asesoramiento sobre su instalación y mantenimiento.

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

Canales de comunicación	orales y tecnológicos
Redes sociales	WhatsApp
Medios de difusión que se van a utilizar	prensa, radio, televisión, página web u otro medio

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	Venta directa al consumidor en el invernadero, venden sus tomates chonto directamente a los consumidores en el mismo lugar donde se cultivan, ya sea a través de un sistema de autoservicio o con personal de ventas en el invernadero. Esto puede incluir la venta en el sitio mismo del invernadero o mediante programas de recolección en el lugar.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Venta a mayoristas y distribuidores, venta del tomate chonto a mayoristas y distribuidores que luego los distribuyen a supermercados, tiendas de comestibles, mercados de agricultores, restaurantes y otros puntos de venta al por menor, minimercados y tiendas

¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	creación de un sitio web informativo, participación en redes sociales, publicidad en medios locales, distribución de folletos y muestras gratuitas en mercados de agricultores u otros eventos.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	ferias locales, canales digitales, voz a voz

5 ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION

Municipio Tesalia, Zona Veredal Pacarní, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

· Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
invernadero	
Descripción de área productiva	
Area de 500 mts 2	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
TESALIA- ZONA VEREDAL (PACARNÍ)	· Agua: Si riego · Luz /Tipo de energía: Si · Gas: N/A · Teléfono: red movil
Formalización del área de trabajo	

(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)
Arriendo
Fotografías del área productiva


5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso	Descripción
Picar la Tierra	Por estar compacta la tierra, bien sea de viejos cultivos y suelos vírgenes, no permite realizar labores culturales de forma efectiva, un operario con la herramienta Gambia abre o golpea la tierra, por lotes pequeños, hasta donde da la profundidad de la herramienta (20 centímetros en promedio). Evitando el volteo de la primera capa que es donde se encuentra la mayor proporción de nutrientes o materia orgánica dispuesta allí. De esta forma la tierra queda suelta permitiendo manejo o maniobrabilidad además que se reactiva las micro partículas permitiendo el acceso de agua, nutrientes, y el desarrollo de las primeras raíces.
Encalar	Un operario en forma manual incorpora o rocía cal agrícola al suelo, esta permite hacer corrección del PH, este proceso es recomendado al estar en zonas de suelos ácidos, se realiza de acuerdo a los resultados del análisis de suelos.

Riego	Aplicación de agua mediante sistemas presurizados. El agua es transportada directamente de una fuente de agua (pozo o represo) con motobomba a una pileta, de la cual es distribuida mediante tuberías de diferentes diámetros hasta goteros colocados junto a la base de la planta, en la cresta del surco, aplicado mediante canales abiertos que transportan el agua hasta el área de cultivo, la cual es aplicada a los surcos.
Encallar	Con herramienta manual un operario define surcos entre calles e hileras donde se depositarán en etapas posteriores las plántulas.
Abonar con orgánico	En cada surco definido en la etapa anterior, un operario de forma manual agrega abono orgánico (gallinaza; y al mismo tiempo se mezcla con la tierra, de forma que los nutrientes se vayan incorporando.
Desinfección de la tierra	Una bomba de 20 litros de agua se prepara con yodo agrícola e insecticida (Pirifos), con estos productos mezclados se bombea por toda la era (sobre el suelo) con el ánimo de eliminar, nematodos y hongos que podrían ocasionar daños o lesiones al cultivo.
Marcos de plantación	El marco de plantación se establece en función del porte de la planta, El más frecuentemente empleado es de 1,5 metros entre líneas y 0,5 metros entre plantas.
Trasplante.	Las plántulas son plantadas manualmente de las charolas de propagación al terreno de cultivo para su desarrollo.
Tutoraje	Se colocan estacas de madera, junto a las plantas, las cuales son atadas al tutor con cintas, para soportar la planta. También se puede realizar atando hilo de polipropileno sujeto de un extremo a la zona basal de la planta a un alambre situado a determinada altura por encima de la planta (1,8-2,4 m sobre el suelo). Conforme la planta va creciendo se va sujetando al hilo tutor mediante anillas, hasta que la planta alcance el alambre. Mediante esta práctica se evita que los frutos toquen el suelo.
Detallado	Se eliminan los brotes axilares para mejorar el desarrollo del tallo principal. Este proceso se realiza con la mayor frecuencia posible (cada 25 - 30 días) para evitar la pérdida de biomasa fotosintéticamente activa y la realización de heridas. Los cortes deben ser limpios para evitar la posible entrada de enfermedades. En el momento del riesgo es aconsejable realizar un tratamiento fitosanitario con un fungicida – bactericida cicatrizante, puede ser los derivados del cobre.
Poda de formación	Es una práctica imprescindible para las variedades de crecimiento indeterminado. Se realiza a los 15-20 días del trasplante con la aparición de los primeros tallos laterales, que serán eliminados. al igual que las hojas más viejas, mejorando así la aireación del cuello y facilitando la realización del aporcado. Así mismo se determinará el número de brazos (tallo) a dejar por planta. Son frecuentemente las podas a 1 o 2 brazos.

Control fitosanitario (protección de cultivo)	Este paso del proceso puede comprender hasta antes de la cosecha se basa en la aplicación de sustancias químicas o filosanitarias como insecticidas y fungicidas en una proporción de 10 cm por 40 respectivamente. Para el control de plagas y enfermedades propias del cultivo de tomate esta actividad se repite cada 8 días.
Aporcado Y rehundido	Práctica que se realiza en suelos enarenados tras la poda de formación, con el fin de favorecer la formación de un mayor número de raíces, y que consiste en cubrir la parte inferior de la planta con tierra. El rehundido es una variante del aporcado que lleva a cabo doblando la planta, tras haber sido ligeramente podada, hasta que entre en contacto con la tierra, cubriéndola ligeramente con tierra, dejando fuera la yema terminal y un par de hojas.
Cosecha manual	En este paso los tomates son separados de la planta por los trabajadores, de forma manual o con tijeras y colocados en contenedores de plástico.
Transporte a la empacadora	Los tomates son transportados del campo al empaque en cajas de Plástico, con el ánimo de bajar el calor del campo.
Limpieza	El tomate se limpia de los diferentes contaminantes que se encuentran en las frutas, tales como tierra, piedras, insectos, hojas, cáscaras, residuos de fungicidas etc. Para ello se hace necesario la utilización de métodos de limpieza húmeda por aspersión con agua fría.
Selección o clasificación	La clasificación se hace de acuerdo al lugar de destino de la fruta (teniendo en cuenta el grado de madurez), y las exigencias de presentación del comprador, Los tomates son clasificados por tamaño, y grado de color (madurez) de forma manual. De esta manera se reduce al daño al producto, al reducir la presión que ejercen los frutos al ser encimados unos sobre otros, Se eliminan los frutos que posean las siguientes características: - Frutos defectuosos, con malformaciones' - Frutos en mal estado. - Frutos extremadamente verdes - Frutos sobre maduros - Frutos atacados por microorganismos La selección permite la separación del producto en dos grupos. El primero reúne los productos aceptables para la comercialización, y el otro los frutos no aptos por tener uno o varios defectos de calidad.

Empacado manual	Una vez seleccionados por color y tamaño, los tomates son empacados en canastillas plásticas de 25 kg ya que evitan el apuntillado y por lo tanto las heridas a los tomates. El tomate debe de acomodarse capa por capa, ubicando en la canastilla el tomate de tamaño uniforme teniendo especial cuidado de no empacar el tomate húmedo o sucio.
Secado	Los tomates se transportan Fuera de las mesas y se secan mediante la temperatura ambiente.
Estibado.	Las canastillas se colocan una sobre otra hasta formar el pallet.
Transportar.	Paso final del proceso, donde los frutos son transportados a los lugares de distribución o puntos de consumo. El acomodamiento de las canastillas en el vehículo debe permitir la circulación del aire.El vehículo estará en condiciones mecánicas e higiénicas ideales u óptimas. Tratando de escoger horas de desplazamiento donde el sol aun no haya salido o ya este oculto
Distribución	En los puestos de venta de la Central mayorista

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
operario 1	actividades culturales	preparación del terreno, trazado yahoyado, siembra, paleos y podas, deshieras y apodas, tutorado, fertilización, riego, control sanitario,
operario 2	recolector	recolección y clasificación de la cosecha

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Sistema de riego	El sistema de riego por goteo consiste en suministrar gota a gota el agua a las raíces, de forma que se puede controlar la cantidad que se libera. Es constante y uniforme, por lo que la planta siempre tiene el agua exacta que requiere.	1	22,000,000	22,000,000
Motobomba	Motobomba Gasolina de 163cc 36m3/h . Potencia : 5.5 HP. •Presión Máxima : 2.8 Bar. •Profundidad máxima de aspiración : 47.7 m. •Diámetro : 2 pulgadas. Material: Aluminio. Alimentación: gasolina.	1	1,000,000	1,000,000
Insumos y herramientas				
Herramientas varias	Espaldaderas, removedor de tallos, contenedores de inicio y macetas de turba, palas, carretillas, paletas de jardin, etc..	1	5,000,000	5,000,000
abonos organicos	Para aumentar el rendimiento del tomate es muy importante aportarle una buena fertilización que garantice el equilibrio del sustrato. Fertilizantes a base de Nitrógeno, Potasio, fosforo, azufre, calcio y otros micronutrientes.	1	2,000,000	2,000,000
Equipos de computo				
Valor total inversiones requeridas				\$ 30,000,000.00

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)	3.000 kilo
¿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?	Semanal- mensual
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Según el índice de precios

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)
Tomate chonto (Kilo)	25.000	26.250	27.562

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Tomate chonto (Kilo)	1000 gr	\$3.000	\$1.838	\$1.162

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 902.500	\$ 10.830.000	\$ 11.371.500	\$ 11.940.075
Costos Mo	\$ 2.927.500	\$ 35.130.000	\$ 36.886.500	\$ 38.730.825
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	\$40.000	\$480.000	\$480.000	\$480.000
Arriendo	\$69.166	\$829.992	\$829.992	\$829.992
Mantenimiento Eq.	\$20.000	\$240.000	\$240.000	\$240.000
Caja Menor	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Teléfono	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Dotación de Personal	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Gastos Bancarios	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de Domicilios	\$30.000	\$360.000	\$360.000	\$360.000
Valor total		\$ 49.309.992	\$ 51.847.992	\$ 54.020.892

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 30.000.000	\$ 4.874.167
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 30.000.000	\$ 4.874.167

7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

Estado de Resultados Proyectado

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 75,000,000	\$ 78,750,000	\$ 82,687,500
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 10,830,000	\$ 11,371,500	\$ 11,940,075
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 35,130,000	\$ 36,886,500	\$ 38,730,825
(-) COSTOS FIJOS	\$ 9,209,992	\$ 9,209,992	\$ 9,209,992
= UTILIDAD BRUTA	\$ 19,830,008	\$ 21,282,008	\$ 22,806,608
(-) GASTOS FIJOS	\$ 6,580,000	\$ 1,580,000	\$ 1,080,000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 2,870,000	\$ 3,070,000	\$ 3,070,000
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 10,380,008	\$ 16,632,008	\$ 18,656,608
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 2,000,000	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 8,380,008	\$ 16,632,008	\$ 18,656,608
(-) REINVERSION DE LOS EXCEDENTES	\$ 2,765,403	\$ 5,488,563	\$ 6,156,681
= UTILIDAD NETA	\$ 5,614,605	\$ 11,143,445	\$ 12,499,927

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 75.000.000	\$ 78.750.000	\$ 82.687.500
Egresos operativos	\$ 57.619.992	\$ 54.817.992	\$ 56.730.892
Flujo Operativo	\$ 17.380.008	\$ 23.932.008	\$ 25.956.608
Ingresos no operativos	\$ 34.874.167	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 37.040.834	\$ 2.765.403	\$ 5.488.563
Flujo no operativo	-\$ 2.166.667	-\$ 2.765.403	-\$ 5.488.563
Flujo Neto	\$ 12.505.841	\$ 21.166.605	\$ 20.468.045
Saldo anterior	\$ 0	\$ 12.505.841	\$ 33.672.447
Saldo final	\$ 12.505.841	\$ 33.672.447	\$ 54.140.492

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	23,49%
VAN (Valor Neto Anual)	\$5.463.544
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 \$ 5.614.605, 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 23,49% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 23%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 5.463.544, es decir, en los tres años del proyecto la inversión inicial se recupera, incrementando el valor de la empresa, a una tasa de descuento del 15%.

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

Viabilidad Social

Con la formulación del presente plan de negocios se busca Mejorar las condiciones económicas de las familias de la región, mediante la contratación permanente de mano de obra, la sensibilización de la rentabilidad, para impulsar e implementar nuevos proyectos en la región que fortalezca las cadenas productivas del sector agrícola en abastecimiento de materias primas, distribución y logística, comercialización y ventas, servicio al cliente con valores adicionales como soporte técnico, mantenimiento, garantías o programas de fidelización de clientes para mantener la satisfacción del cliente y fortalecer las relaciones comerciales.

Con el fortalecimiento de nuestra actividad productiva y comercial, estaremos contribuyendo al cierre de la brecha de porcentajes de desempleo e informalidad laboral, teniendo en cuenta que se espera continuar generando empleo a través de la contratación de jornaleros, Operario actividades culturales (picar, encalar, riego, encallar, abonar), Operario sembrado (desinfección, transplante, tutorado y poda; Operario (cosecha y empaque).

Para lo cual se utilizarán 381 jornales en total por año en el invernadero 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, operarios 2. 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 centro poblado de Pacardi municipio de Tesalia – Huila.

Viabilidad Ambiental

El cultivo de tomate bajo invernadero permite que los sistemas de riego sean más eficientes en comparación con el riego en campo abierto. Al implementar sistemas de goteo o irrigación por aspersión que reducen la evaporación y la escorrentía, lo que permite un uso más preciso y eficiente del agua, Al cultivar en un ambiente controlado dentro del invernadero, se pueden reducir los riesgos de contaminación del suelo por lixiviación de agroquímicos y nutrientes. Además, se pueden utilizar prácticas de manejo integrado de plagas y enfermedades que minimizan la necesidad de pesticidas y fertilizantes químicos, ofreciendo una barrera física que puede proteger los cultivos del contacto directo con plagas y enfermedades, lo que reduce la necesidad de pesticidas.

el cultivo de tomate bajo invernadero puede ofrecer varios beneficios ambientales adicionales, incluyendo el uso eficiente de recursos, la reducción de la contaminación y la huella de carbono, y la promoción de prácticas agrícolas sostenibles. Estos beneficios agregados contribuyen significativamente a la sostenibilidad ambiental de la producción de alimentos.

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 aportara un pago de impuestos, por \$ 2.765.403 que genera en reinversión social 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.