

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACION
FEDERACION DE ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO Y ORGANIZACIONES DE LA
SOCIEDAD CIVIL DEL DEPARTAMENTO DEL HUILA - FEDEHUILA

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:

Hernando Galindo Cuellar
Representante legal

Palermo – Huila, 7 de diciembre de 2024

CONTENIDO

Tabla de contenido

1. Caracterización de la Organización	3
2. Nombre del plan de negocio.....	4
2.1 JUSTIFICACION	4
3. Descripción del negocio/estudio de mercadeo	6
3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER / CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO	6
3.2 PROPUESTA DE VALOR.....	8
3.3 ALIADOS CLAVES	9
4. Mercado.....	11
4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO.....	11
4.2 COMPETENCIA	15
4.3 PROVEEDORES.....	16
4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES.....	16
4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	16
5. estudio tecnico	17
5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION.....	17
5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	17
5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	19
5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	20
6 Recursos claves.....	20
7 Plan financiero	25
7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS	25
7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS	26
7.3 ANALISIS FINANCIERO	26
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD.....	28

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	FEDERACION DE ENTIDADES SIN ANIMO DE LUCRO Y ORGANIZACIONES DE LA SOCIEDAD CIVIL DEL DEPARTAMENTO DEL HUILA - FEDEHUILA	NIT / RUT	901472696-9	
Dirección	Calle 9 cra 6 Malecón del Río	Teléfono 1	3132939691	
		Teléfono 2	3143423308	
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Palermo	
Página web	No tiene	E-mail	fedehuila@gmail.com	
Nombre gerente	Hernando Galindo Cuellar	Celular	3143423308	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Representante Legal	Antecedentes	Cuentan con formación por parte del SENA, Asocooph, Agrosavia	
Nombre representante legal del	Hernando Galindo Cuellar			
Experiencia de la empresa en el sector	Integra 19 organizaciones de primer nivel	Año: 2023	Año: 2024	

Actividad principal	9499: Actividades de otras asociaciones n.c.p.	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	30/03/21	Número de asociados (si aplica)	0	19
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Harina de plátano, tostones			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

FEDEHUILA HARINA DE PLÁTANO

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 de productores agroindustriales 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 y agroindustria local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores y transformadores, 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.

De acuerdo con datos reportados por el Ministerio de Agricultura en el año 2019, el plátano es el cultivo más sembrado en el país, siendo el más importantes en la seguridad alimentaria y hace parte de la canasta familiar de los colombianos. Según el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y el Dane. En Colombia existen 3,5 hectáreas en promedio por productor de plátano, evidenciado en los reportes para el 2023, donde la producción y las áreas sembradas de plátano se incrementaron en un 5%, llegando a las 4.805.629 toneladas de producción en 536.443 hectáreas sembradas de este cultivo. Por esta razón, en los últimos tres años, Colombia se ha catalogado como el cuarto país productor de plátano a nivel mundial.

El mercado latinoamericano de harina de plátano está registrando un crecimiento sólido y alcanzó un valor de USD 54,20 millones en 2023. Se espera que crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta de 6,32% durante 2024-2028, tendencia que impactará directamente a Colombia, ya que a nivel de Latinoamérica se ubica en el primer lugar en producción de plátano.

El producto principal que se ofrecerá la organización es harina de plátano en presentación de 250gr, puesto que es la presentación más vendida en el mercado actual. El contenido del producto es plátano deshidratado 100% natural, la presentación del producto contará con información llamativa sobre su proceso de producción y utilidad, su empaque será biodegradable y zipper para facilitar el proceso de almacenamiento del producto.

En la actualidad el empaque utilizado son bolsas plásticas ziploc, se espera con la implementación del proyecto perfeccionar el empaque, utilizando empaque biodegradable, además de adquirir maquinaria y equipos especializadas para la industrialización del proceso, ya que actualmente el proceso de deshidratación se realiza de forma artesanal, esta fase tarda 3 días en tiempo de verano y 5 días en periodos de invierno; se espera adquirir el horno deshidratador en donde el proceso de pérdida de humedad tardaría 48 horas.

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
Harina de plátano, tostones y plátano empacado al vacío	Harina de plátano
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
El contenido de este producto es 100% plátano verde deshidratado y molido, la presentación del producto contará con información llamativa sobre su proceso de producción y utilidad, su empaque será biodegradable y zipper para facilitar el proceso de almacenamiento del producto.	Harina de plátano (250 gramos)
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
Bolsas Termoencogible para Alimentos libres de BPA y Bolsas Doypack - Zipper	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).

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?
Harina de plátano (250 gramos)	-	40000 unidades	Anual, ventas semanales	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?
Harina de plátano	Procesado	\$5500

3.2 PROPUESTA DE VALOR

FEDEHUILA producirá y comercializará harina de plátano, como una alternativa de producto libre de gluten, libre de azúcares añadidos, sin conservantes artificiales; su contenido es 100% plátano natural, procesado por pequeños agricultores del municipio de Palermo, Huila. Con esta iniciativa empresarial se espera ofrecer inicialmente un producto en presentación de 250gr de peso neto.

Entre las características físicas del producto, se define que su empaque será biodegradable, contará con el logo del producto, ficha técnica, información de contenido nutricional e INVIMA; como estrategia de divulgación en el mercado, cada uno de los paquetes, al respaldo, contará con un breve información del proceso productivo de la harina, así como un código QR, el cual, permitirá el acceso a la página web de la empresa, en esta plataforma se encontrará contenido audiovisual de la organización y su proceso productivo, así como, información sobre el trabajo que realiza FEDEHUILA en torno a la producción de harina; información de satisfacción de clientes, tienda virtual, recetas sugeridas a partir del uso de la harina de plátano, entre otros aspectos relevantes importantes en el proceso de mercadeo del producto.

Nuestros productos son productos frescos, empacados y comercializados en bolsas termo encogibles y Doy pack – 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.
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.
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 agrocadenas, 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 harina de plátano 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
Individuos (Hombres y Mujeres)	El grupo objetivo está conformado por hombres y mujeres mayores de 18 años, solas y/o con personas a cargo (Hijos, Niños, Jóvenes, Adultos Mayores, Pacientes Proactivos) de estratos 1 a 6, que tienen estilos de vida saludable y buscan opciones alimenticias para cuidar a su familia, que trabajan laboralmente y entre sus intereses se	Municipios de la zona norte del Huila	Hombres y mujeres mayores de 18 años, solas y/o con personas a cargo (Hijos, Niños, Jóvenes, Adultos Mayores), Amas de Casa	200	50%

encuentran los temas sociales y ambientales. Además, cuenta un segmento especial de clientes intolerantes al gluten y que desean incursionar en el uso de harinas saludables como alternativa a la harina de trigo que resulta intolerable para varios consumidores. Mejía, (2020) afirma que, en Colombia, el 0,1 % de la población presenta alergia al trigo por la presencia de gluten; el 1 % son celíacos, es decir que presentan inflamación directamente relacionada con el gluten, y otro 6 % son sensibles al gluten, que es una variación entre la alergia y la inflamación.

<p>Tiendas, Supermercados y minimercados</p>	<p>A este cliente se espera llegar, actualmente se comercializa la producción directamente al consumidor. Este cliente busca un producto 100% natural y en una buena presentación. Estos clientes compran con frecuencia mensual, pagan de contado.</p>	<p>Municipio de Neiva, Pitalito</p>	<p>Supermercado Superior, Popular, Olimpica y Tiendas de barrio</p>	<p>6</p>	<p>30%</p>
<p>Mercados y Tiendas especializadas</p>	<p>Los Mercados fit y tiendas especializadas, son establecimientos de comercio dedicados a la comercialización de productos saludables, libres de gluten, orgánicos.</p>	<p>Municipio de Neiva, Pitalito</p>	<p>Fit station, Fit hub, San agosto, Arandano Mercado Fit, Econatural</p>	<p>6</p>	<p>10%</p>

<p>Alcaldía; Empresa Social del Estado; Instituciones Educativas; Gobernación del Huila y demás Instituciones Descentralizadas del Estado</p>	<p>Empresas y entidades Públicas y descentralizadas del Estado que en cumplimiento de la Ley 2046 del 06/08/2020 promueven la Estrategia de Compras Locales la cual busca apoyar el desarrollo y emprendimiento productivo de las familias y de las comunidades locales y que está dirigida principalmente a los pequeños productores agropecuarios que contribuyen a la seguridad alimentaria nutricional, así como al fortalecimiento de las economías locales de Colombia.</p>	<p>Municipio de Neiva</p>	<p>Alcaldía; Hospital, Colegios y Escuelas; Gobernación del Huila y el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar</p>	<p>6</p>	<p>10%</p>
TOTAL					100%

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 - Regional PAMPA	Competidos 2 - Local ASPROPLAT
Ubicación	Valle del Cauca	Municipio de Garzón, Huila
Cobertura	Regional	Local
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	<p>Harina de plátano (200 gramos)</p> <p>Valor Agregado: Cuentan con permisos y licencias para su producción y comercialización, cuentan con procesos de tecnificación.</p>	<p>Harina de plátano (200 gramos)</p> <p>Valor Agregado: Son productores de plátano, tienen reconocimiento en el mercado del centro del departamento.</p>
Precios del producto principal	\$ 5.000	\$ 4.000
Canal de distribución	Consumidor y Tiendas y supermercados.	Directo e Intermediario
Formas de pago	Efectivo y Crédito	Efectivo y Crédito
Venta directa o indirecta	Directa e Indirecta	Directa e Indirecta

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Gruenn SAS	Maquinaria y Equipos
Cadefihuila	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes
Coagrohulla	Maquinaria, Equipos, Herramientas, Abonos, Fertilizantes

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?	Punto de Venta Directo: A través de este punto venderemos a nuestros Clientes (existentes y nuevos) consumidores, minoristas y mayoristas sin la intervención de intermediarios.
¿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.

¿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 estos previa caracterización, definimos los siguientes: 1. Punto de Venta Directo: También conocida como venta a domicilio debido a la demostración personalizada del producto a los compradores. Esto nos permitirá mayor acercamiento, confianza e interacción. 2. Distribución Exclusiva: Solo utilizaremos un intermediario en determinada área. Es decir, existirá un punto de venta exclusivo para nuestros productos.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN / DESCRIPCION

Zona Industrial, del municipio de Palermo – Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)
<p>Para el funcionamiento de la empresa se debe construir una estructura inicial en concreto para operar las máquinas de procesamiento de alimento y espacio de almacenamiento, así como un espacio pequeño donde funcionaría una oficina. Esta estructura debe contar con unas dimensiones aproximadas de 12 metros de fondo por 12 metros de ancho. En esta área se instalarán las máquinas descritas más adelante, contará con puntos de conexión eléctrica necesaria para el funcionamiento de las máquinas, así como los puntos de provisión de agua</p>

Descripción de área productiva	
<p>El área productiva para la Transformación requiere de adecuaciones para separar el área operativa, del área administrativa y de ventas.</p>	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
<p>Zona Industrial del municipio de Palermo</p>	<p>Agua: Sí Gas: Si Teléfono: Si (Celular) Energía: Si</p>
Formalización del área de trabajo	
<p>Comodato el cual será otorgado por la Alcaldía municipal</p>	
Fotografías del área productiva	
<p style="text-align: center;">Frabricación harina de platano</p>	

5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso	Descripción
Proceso 1 Selección de la materia prima	Para la elaboración de este producto se seleccionará la materia prima que ofrece el "plátano de segunda verde" que, por su tamaño y aspecto físico, no es bien remunerado en el mercado del plátano.
Proceso 2 Lavado	Se realiza un lavado de los plátanos para eliminar suciedades provenientes del cultivo, luego de esto, el material es pesado y posteriormente pelado a mano.
Proceso 3 Escaldado	Se realiza en una tina de acero inoxidable, el proceso de sumersión de la materia prima, tarda máximo 3 minutos.
Proceso 4 Eliminación de la cáscara	Se requiere la mesa de pelado del material en acero inoxidable, con desagüe, la mesa cuenta con la capacidad de ubicar 200 plátanos por turno.
Proceso 3 Tajado	El plátano tajado en láminas delgadas(máximo 1cm de grosor), para favorecer la perdida de humedad de forma más rápida. En la actualidad el proceso se hace de forma artesanal, se espera a mediano plazo contar con una máquina de tajado de láminas.
Proceso 4 Deshidratación de plátano fresco	En la actualidad el proceso se hace de forma artesanal, se espera a mediano plazo contar con el horno deshidratador para optimizar el proceso de secado.
Proceso 5 Molienda	La fase de molienda para la obtención de harina se ha estimado que, para obtener 4 libras de harina, producida a partir de 10 libras de plátano fresco verde, se deben moler las láminas de plátano deshidratadas durante 3 hora
Proceso 6 Empacado	En la actualidad el empaque utilizado son bolsas plásticas ziploc, se espera en el transcurso de la ejecución del proyecto, perfeccionar el empaque, utilizando empaque biodegradable. La producción se hará con una periodicidad de 15 días, de acuerdo con la cantidad de pedidos que se obtengan durante el mes, se definen estos tiempos de producción con el fin de contar con producto fresco y garantizar la rotación de este en el mercado.
Proceso 7 Comercialización	Se realiza la comercialización según los diferentes canales de distribución

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Hernando Galindo	Representante Legal con funciones Administrativas y Operativas	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
Por definir	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				
Horno deshidratador	A gas 32 bandejas 45 x 85 cm, Combustible Gas natural (GN) / propano (GLP) Rango temperatura 10°C / 80°C Tamaño bandeja 45x85 cms Voltaje 2-220V o trifásico	1	\$29.178.000	\$ 29.178.000

		<p>Potencia eléctrica 1 KW</p> <p>Consumo gas 40.000 BTU/h</p> <p>Dimensiones 125 x 125 x 220 cms de altura</p>			
Molino martillo inoxidable	de	<p>Referencia MMAR36</p> <p>Estructura Acero inoxidable</p> <p>Producción por hora 80 kilos</p> <p>Dimensiones</p> <p>Peso 94 Kilos. Para pulverizar productos secos.</p>	1	\$ 7.300.000	\$ 7.300.000
Tajadora plátano	de	<p>Tajadas longitudinales y transversales con un solo equipo La máquina tajadora de alimentos PS-2000. Procesa alrededor de 2000 unidades por hora con un solo operario</p>	1	\$37.732.000	\$ 37.732.000
Tanque lavado	para	<p>Fabricado en lámina de acero inoxidable tipo 304 cal.18. Capacidad aproximada de 300 a 500kg de acuerdo al tamaño de la fruta. Válvula de entrada de agua para el lavado de fruta por el Sistema de riego por aspersión. Válvula de desagüe que facilita la limpieza y permite la eliminación de residuos. Capacidad de 300-500 KG.</p>	1	\$6.000.000	\$ 6.000.000

	Ref: FR5 Dimensiones: Frente 120 cm Fondo 70 cm Alto 90 cm.			
Maquina selladora automática	Monofásico, 220 V, 50-60 Hz Potencia: 2,5 Kw Otras especificaciones: Dimensiones de la máquina: Tamaño de la caja: 68 «(1727 mm) x 37» (939 mm) x 71 «(1803 mm) Peso: 760 libras (345 kg)	1	\$14.600.000	\$ 14.600.000
Insumos y herramientas				
Bascula digital	Basc300Kg, Modelo Basc300Kg con brazo digital	2	\$ 500.000	\$ 1.000.000
Balanza	Balanza de Mesa de Precisión MIX-A3000. Marca Trumax Comunicación RS232 Balanza con conexión a PC / Computador Fabricada en ABS de alta resistencia Display LCD con luz de respaldo tipo LED Plato en acero inoxidable de 18.5×14 cm Bateria recargable con adaptador.	2	\$ 478.000	\$ 956.000
Equipos de computo				
Computador Pórtatil Intel Core	Computador Portátil 14 Pulgadas Ram 8 GB SSD 512 GB Intel®	1	\$3.500.000	\$ 3.500.000

17 generación	11a	CoreTM de 11.a Generación			
Impresora Multifuncional Epson I 3110		Sistema de tanque de tinta de alta capacidad y economía; imprime hasta 4.500 páginas en negro1 y 7.500 páginas a color; Costo de impresión ultra bajo -	1	\$1.500.000	\$1.500.000
Otros					
Mesas recepción de y clasificación		ReferenciaMAINOX2SE Dimensiones90 cm de alto x 180 cm de ancho (se pueden realizar cambios para fabricación Composición Tapa: Acero inoxidable 304 antiácido, calibre 18. Entre-pañó: En acero inoxidable 430 brillante.	1	\$2.040.000	\$ 2.040.000
Mesa pelado para		Mesa de trabajo / Mesón en acero inoxidable doble entrepañó ReferenciaMAINOX2S Dimensiones90 cm de alto x 180 cm de ancho (se pueden realizar cambios para fabricación Composición Tapa: Acero inoxidable 304 antiácido, calibre 18	2	\$3.100.000	\$ 6.200.000

	Entre-paño en acero inoxidable.			
Adecuaciones locativas	<p>Estructura inicial en concreto para operar las máquinas de procesamiento de alimento y espacio de almacenamiento, así como un espacio pequeño donde funcionaría una oficina. Esta estructura debe contar con unas dimensiones aproximadas de 12 metros de fondo por 12 metros de ancho. En esta área se instalarán las máquinas descritas más adelante, contará con puntos de conexión eléctrica necesaria para el funcionamiento de las máquinas, así como los puntos de provisión de agua</p>	1	\$65.000.000	\$ 65.000.000
Permisos y notificaciones	Registro INVIMA, manipulación de alimentos	1	\$10.000.000	\$10.000.000
Valor total inversiones requeridas				\$185.006.000

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)	Harina de plátano (250 gramos)
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Semanales
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Sacando los costos variables y fijos inmersos en el proceso, teniendo en cuenta los precios estándar 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)
Harina de plátano (250 gramos)	40.000	42.000	44.100

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Harina de plátano (250 gramos)	Unidad (250 gramos)	\$5.500	\$1.810	\$ 3.690

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mp	\$ 3.833.333	\$ 46.000.000	\$ 48.300.000	\$ 50.715.000
Costos Mo	\$ 2.200.000	\$ 26.400.000	\$ 27.720.000	\$ 29.100.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Mantenimiento de Equipos	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Caja menor	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Teléfono	\$60.000	\$720.000	\$720.000	\$720.000
Dotación de Personal	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Gastos Bancarios	\$100.000	\$1.200.000	\$1.200.000	\$1.200.000
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Gastos de Representación				
Gastos de Domicilios	\$50.000	\$600.000	\$600.000	\$600.000
Valor total		\$ 78.520.000	\$ 82.140.000	\$ 85.935.000

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	\$ 185.006.000	\$ 958.333
Créditos	\$ 0	\$ 0
Total	\$ 185.006.000	\$ 958.333

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 220.000.000	\$ 231.000.000	\$ 242.550.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 46.000.000	\$ 48.300.000	\$ 50.715.000
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 26.400.000	\$ 27.720.000	\$ 29.106.000
(-) COSTOS FIJOS	\$ 48.891.749	\$ 28.909.129	\$ 28.909.129
= UTILIDAD BRUTA	\$ 98.708.251	\$ 126.070.871	\$ 133.819.871
(-) GASTOS FIJOS	\$ 15.220.000	\$ 5.044.000	\$ 3.944.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 23.674.482	\$ 25.590.344	\$ 25.590.344
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 59.813.769	\$ 95.436.527	\$ 104.285.527
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 59.813.769	\$ 95.436.527	\$ 104.285.527
(-) IMPUESTOS	\$ 19.738.544	\$ 31.494.054	\$ 34.414.224
= UTILIDAD NETA	\$ 40.075.225	\$ 63.942.473	\$ 69.871.303

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 176.400.000	\$ 185.220.000	\$ 194.481.000
Egresos operativos	\$ 156.791.724	\$ 126.905.104	\$ 128.463.187
Flujo Operativo	\$ 19.608.276	\$ 58.314.896	\$ 66.017.813
Ingresos no operativos	\$ 76.911.960	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 76.911.960	\$ 3.576.675	\$ 14.270.860
Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 3.576.675	-\$ 14.270.860
Flujo Neto	\$ 18.728.316	\$ 54.738.221	\$ 51.746.953
Saldo anterior	\$ 0	\$ 18.728.316	\$ 73.466.537
Saldo final	\$ 18.728.316	\$ 73.466.537	\$ 125.213.490

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	24,10%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 29.607.485
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 \$ 40.075.225, 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 24,10% (Formato financiero) es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 24%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 29.607.485, 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 y Operarios para el proceso productivo (Cultivo y Transformación). Para lo cual se utilizarán 384 jornales en total por año para atender el total de hectáreas del plan de negocio.

Además de los anteriores estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador por prestación de servicios, un Coordinador de ventas y un coordinador operativo por nómina y al representante legal se le dará una bonificación mensual por sus labores administrativas, que beneficiarán a los

habitantes del municipio de Palermo – 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.

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de nuestros asociados y el bienestar integral de la comunidad, a través de la oferta de harina e plátano y generación de valor agregado.

Viabilidad Ambiental

La asociación produce y comercializa harina de plátano, mediante la producción de plátano con implementación de prácticas agrícolas y agroindustriales sostenibles y respetuosas con el medio ambiente. A través de la implementación de técnicas de agricultura bajo sistemas agroforestales, promovemos la conservación de los recursos naturales y la biodiversidad en la región. Además, nos esforzamos por reducir la huella ambiental mediante la gestión eficiente de los recursos hídricos y la energía, el manejo adecuado de los residuos agrícolas y el fomento de la biodiversidad en los cultivos de plátano.

Lo anterior a través de procesos que permiten hacer uso eficiente de los recursos naturales de manera que no se agoten ni se degraden, asimismo como política de la asociación, estamos promoviendo la responsabilidad ambiental y la promoción de prácticas de producción y consumo sostenible.

El plan de negocios es sostenible ambientalmente, ya que para la obtención de la materia prima que es el plátano, se implementan las buenas prácticas agrícolas y de manufactura y procesos que permiten hacer uso eficiente de los recursos naturales de manera que no se agoten ni se degraden, asimismo como política de la asociación, estamos promoviendo la responsabilidad ambiental y la promoción de prácticas de producción y consumo sostenible.

Viabilidad Económica

El trabajo asociativo, nos permitirá, reducir costos operativos y de producción, al igual que otros gastos relacionados con el negocio, acceso a recursos financieros de capital, ya que los socios contribuyen con fondos a través de sus cuotas o buscar inversiones conjuntas, unido a ello identificar oportunidades para optimizar procesos, reducir desperdicios y mejorar la productividad, lo que conduce a un

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

El negocio aportará un pago de impuestos con una Tasa de Impuestos del 33% por valor de \$ 19.738.544 a partir del primer año, y \$ 31.494.054 y \$ 34.414.224 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.

Además, 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.

Se dinamiza la economía de la región a través de la compra y venta de productos y servicios, como lo son insumos, materias primas, maquinaria y equipos entre otros.