PLAN DE NEGOCIOS DE LA ASOCIACIÓN DE GRUPOS ASOCIATIVOS CAFETEROS AGACAFE

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila

ASOCOOPH

Presentado por:

Gilberto Meneses Gutiérrez

Representante Legal

Pitalito - Huila, 3 de diciembre de 2024

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 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 10

4.2 COMPETENCIA 12

4.3 PROVEEDORES 12

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTE 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 PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN 17

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO 18

6 Recursos claves 20

7 Plan financiero 22

7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS 22

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS 23

7.3 ANALISIS FINANCIERO 24

7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD 25

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN			
Nombre organización	ASOCIACIÓN DE GRUPOS ASOCIATIVOS CAFETEROS AGACAFE	**NIT / RUT**	900909227
Dirección	PALMAR DE CRIOLLO/VÍA SAN AGUSTÍN	**Teléfono 1**	3133552960
		Teléfono 2	
Departamento	Huila	**Ciudad/ municipio/ vereda**	PITALITO
Página web	No tiene	**E-mail**	agacafe.directivas@gmail.com
Nombre gerente	GILBERTO MENESES GUTIERREZ	**Celular**	3133552960
		Teléfono 1	
Cargo (si tiene otro)	REPRESENTANTE LEGAL	**Antecedentes**	Tanto el Representante Legal, como la mayoría de los asociados poseen bastante conocimiento emperico, capacitado y certificado en temas relacionados con la producción de abonos orgánicos.
Nombre del representante legal	GILBERTO MENESES GUTIERREZ		
Experiencia de la empresa en el sector	Nueve (9) años	**Año: 2023**	**Año: 2024**

Actividad principal	4620	**Número de empleados (directos)**	0	0
Fecha constitución	15/1/2015	**Número de asociados (si aplica)**		
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Comercio al por mayor de materias primas agropecuarias			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria	**Ingresos de asociados**		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Producción y Comercialización de Abonos Orgánicos

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 y mineras en la región.

Las asociaciones agropecuarias y mineras 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 local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para los agricultores, ganaderos pecuarios y mineros, 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.

La principal problemática que afronta nuestra organización es la necesidad de adquirir maquinaria adecuada que nos permita realizar el proceso de transformación de la materia prima de manera eficiente. Actualmente, esta limitación afecta nuestra capacidad de producción, aumenta los costos operativos y limita nuestra competitividad en el mercado.
El presente plan de negocios está diseñado para abordar esta problemática de manera integral mediante la búsqueda de financiación, alianzas estratégicas y optimización de recursos, se priorizará la compra de equipos que permitan automatizar y mejorar el proceso de transformación de materia prima. Esto garantizará una mayor eficiencia, homogeneidad en los productos y capacidad de producción a gran escala. La incorporación de maquinaria reducirá significativamente los costos operativos y disminuirá las pérdidas de material durante el proceso. Esto permitirá ofrecer precios más competitivos sin comprometer la rentabilidad. La mejora en los procesos productivos permitirá satisfacer la creciente demanda del mercado con productos que cumplan estándares de calidad más altos, consolidando la confianza de nuestros clientes actuales y atrayendo nuevos mercados.

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
Compra y venta de café verde, pergamino seco, producción y comercialización de frutales y hortalizas, producción y comercialización de fertilizantes orgánico mineral.	Abono Orgánico
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
Los fertilizantes orgánico-minerales son productos diseñados para mejorar la fertilidad del suelo combinando los beneficios de los nutrientes minerales esenciales con los aportes de materia orgánica. Estas mezclas están	Sacos de 50 Kg

formuladas para potenciar el crecimiento de los cultivos, mejorar la estructura del suelo y favorecer el desarrollo de microorganismos benéficos. Características Principales: 1. Nutrientes Esenciales: Contienen macronutrientes como nitrógeno (N), fósforo (P) y potasio (K), además de micronutrientes como hierro (Fe), zinc (Zn), boro (B) y manganeso (Mn), necesarios para el desarrollo saludable de los cultivos. 2. Aporte de Materia Orgánica: Incluyen residuos vegetales, compost o humus, que mejoran la retención de agua y la aireación del suelo, además de aumentar su capacidad de intercambio catiónico. 3. Liberación Controlada: Algunos productos están diseñados para liberar nutrientes gradualmente, permitiendo una nutrición sostenida durante el ciclo de crecimiento de las plantas. 4. Sostenibilidad Ambiental: Al combinar recursos minerales y orgánicos, reducen el uso exclusivo de fertilizantes químicos, disminuyendo el impacto ambiental. Beneficios: • Mejora de la estructura del suelo: Incrementan la porosidad y la capacidad de retención hídrica. • Mayor fertilidad: Estimulan la actividad microbiológica, facilitando la disponibilidad de nutrientes para las plantas. • Optimización del rendimiento agrícola: Ayudan a obtener cosechas más saludables y con mayores rendimientos.	
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)

Sacos de Polipropileno, estos sacos están fabricados con fibras de polipropileno, un material plástico resistente y duradero, su capacidad es de 50 kg.	• Educación al consumidor: Ofrecer talleres, webinars, o charlas sobre las ventajas de las mezclas orgánico-minerales. o Crear material educativo como guías de uso y beneficios específicos para cultivos locales. • Marketing digital: Publicar contenido en redes sociales sobre casos de éxito, técnicas agrícolas sostenibles y comparaciones de resultados con productos tradicionales. Crear un blog especializado en agricultura regenerativa o sostenible. • Participación en eventos: Asistir a ferias agrícolas, exposiciones y simposios relacionados con la sostenibilidad agrícola. • Alianzas estratégicas: Colaborar con cooperativas agrícolas, instituciones de investigación, y distribuidores locales. • Pruebas de producto: Ofrecer muestras gratuitas o programas piloto a clientes potenciales para demostrar los resultados.
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?
Abono Orgánico	190 toneladas	190 toneladas	Anual	La producción es constante	La producción es constante

VARIEDAD/PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Abono Orgánico	Procesado	$100.000/Bulto por 50 Kg

3.2 PROPUESTA DE VALOR

El producto a base de mezclas orgánico-minerales que desarrollamos ofrece un valor agregado significativo al cliente al combinar los beneficios de los nutrientes minerales con la sostenibilidad y mejora integral del suelo que brindan los componentes orgánicos. Este enfoque nos permite resolver problemas clave para nuestros clientes, como el deterioro de la fertilidad del suelo, la necesidad de incrementar el rendimiento de los cultivos y la búsqueda de prácticas agrícolas más sostenibles. Satisfacemos la necesidad de productos que equilibren la eficiencia agrícola con el cuidado del medio ambiente, ofreciendo una solución completa que impulsa la productividad mientras preserva los recursos naturales. Nuestro componente innovador radica en la formulación única de las mezclas, diseñadas específicamente para adaptarse a diferentes tipos de cultivos y condiciones de suelo, maximizando su efectividad. Nos diferenciamos de la competencia al priorizar la sostenibilidad como un eje central, apoyado por procesos eficientes de transformación que garantizan calidad superior, precios competitivos y un impacto positivo tanto en el rendimiento de los cultivos como en el medio ambiente.

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 del Huila	Apoyo técnico, financiero y fortalecimiento de las asociaciones y cooperativas del departamento.
Sena	Desarrollar, administrar y ejecutar programas de formación profesional integral, en coordinación y en función de las necesidades sociales y del sector productivo.
Ministerio de Minas	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Minero Energético del país.
Secretaria de Agricultura y Minería del Departamento del Huila	Promover la ejecución de programas y proyectos de impacto y cobertura regional que, apliquen criterios de equidad social y de género en la solución de necesidades de las comunidades vinculadas a la actividad agropecuaria, minera, forestal e industrial.

4. MERCADO

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizada por tipo de cliente
Empresas	Almacenes de insumos agropecuarios: Son personas jurídicas o naturales que se encuentran registradas en Cámara de Comercio del Huila, tienen como actividad principal la comercialización de insumos para el sector agropecuario, específicamente para la siembra de cultivos.	Departamento del Huila	23	40%

Personas Naturales	Personas naturales: son personas naturales que residen en zonas urbanas o rurales del departamento del Huila, mayores de edad, sexo masculino y femenino, con conocimiento y experiencia en producción agrícola o jardinería, dependen económicamente de sistemas productivos como el arroz, cacao, frutales y café. Buscan la optimización de los recursos y conservación del medio ambiente por medio de las buenas prácticas agrícolas. Son socios de alguna cooperativa o asociación de productores del municipio donde residen. También pueden ser personas que gustan de los jardines o huertas caseras.	Departamento del Huila	965	60%
		TOTAL	100%	

4.2 COMPETENCIA

Información competidor	Competidor 1 Local: Biocampo Palermo S.A.S	Competidor 2 Regional: Grupo Agroindustrial Reina
Ubicación	Palermo Huila	Vereda el Juncal, Palermo Huila
Cobertura	Regional	Regional, Nacional
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL/ Valor Agregado	Abono orgánico granulado en presentación de 45 kg y abono orgánico en polvo de 45 kg	Abono orgánico, bultos de 45Kg
Precios del producto principal/Por Mayor y al Detal	El precio para los abonos es de $55.000 bulto	El precio para los granulodos en Malla 80, 100, 200 son de $85000, $120000 y $150000 respectivamente
Canal de distribución	Directo e Intermediario	Directo e Intermediario
Formas de pago	Efectivo y Crédito a 8 días	Efectivo y Crédito
Venta directa o indirecta	Directa e Indirecta	Directa e Indirecta

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Sinagro	Suministro de Minerales
Precisagro	NPK
Coagro Huila	NPK
Ciaza	NPK
Empaques Medellín	Empaques

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTE

Canales de comunicación	La estrategia de comunicación se centrará en establecer contacto directo y efectivo con los clientes a través de diversos canales. Se priorizarán ferias agrícolas, visitas técnicas, y reuniones con asociaciones de productores, donde se podrá explicar de manera personalizada los beneficios de los abonos orgánicos. También se utilizarán plataformas digitales para llegar a un público más amplio y crear conexiones más frecuentes.
Redes sociales	Las redes sociales serán un pilar clave en la estrategia, con énfasis en plataformas como Facebook e Instagram, donde se publicarán contenidos educativos, testimonios de clientes, y casos de éxito en la aplicación de los abonos orgánicos. Además, se aprovechará LinkedIn para conectar con aliados estratégicos y distribuidores. YouTube será ideal para publicar videos explicativos sobre el uso del producto y demostrar su efectividad en campo.
Medios de difusión que se van a utilizar	Además de las redes sociales, se emplearán medios tradicionales como radio local para llegar a productores en zonas rurales, y se distribuirán folletos informativos en tiendas de insumos agrícolas. También se creará un sitio web con información detallada sobre el producto. Finalmente, se considerará el uso de plataformas de mensajería como WhatsApp para mantener comunicación directa con clientes y enviar promociones o novedades del producto.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describa 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) minoristas y mayoristas sin la intervención de intermediarios.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Aliados Estratégicos: A través de la implementación de la estrategia de distribución donde utilizaremos intermediarios para llevar los productos a más clientes.
¿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	Venta directa a productores agrícolas: Establecer un canal de venta directo para pequeños y medianos productores, permitiendo una relación más cercana y personalizada. Alianzas con distribuidores locales: Establecer acuerdos con tiendas de insumos agrícolas para que incluyan los abonos en su catálogo de productos. Venta en línea: Crear una tienda en línea en la página web de la empresa para llegar a clientes en regiones alejadas. Marketplace agrícolas: Participar en plataformas de comercio agrícola donde los productores buscan insumos. Ferias agrícolas: Participar en eventos regionales, donde se puedan vender productos directamente y establecer contactos con distribuidores. Demostraciones en campo: Realizar

	jornadas de capacitación en fincas donde se comercialicen los abonos como parte del servicio. Cooperativas agrícolas: Asociarse con cooperativas para distribuir productos a sus miembros. Suscripción de insumos: Crear un modelo donde los agricultores reciban abonos periódicamente en base a sus necesidades estacionales.

5. ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION

AGACAFE cuenta con un lote de 2500 metros cuadrados ubicado en la vereda Palmar de Criollo donde va a funcionar la planta de procesamiento, además cuenta con un espacio en el municipio de Pitalito que está en arrendamiento y es donde funciona el laboratorio.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

· Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
AGACAFE cuenta con un lote de 2500 metros cuadrados ubicado en la vereda Palmar de Criollo donde va a funcionar la planta de procesamiento, además cuenta con un espacio en el municipio de Pitalito que está en arrendamiento y es donde funciona el laboratorio.	
Descripción de área productiva	
AGACAFE cuenta con un lote de 2500 metros cuadrados ubicado en la vereda Palmar de Criollo donde va a funcionar la planta de procesamiento, además cuenta con un espacio en el municipio de Pitalito que está en arrendamiento y es donde funciona el laboratorio.	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
Vereda Palmar de Criollo, Municipio de Pitalito	· Acueducto veredal: Sí

	· Energía eléctrica: Si · Gas: Domiciliario · Teléfono: Si (Celular)
Formalización del área de trabajo	
Certificado de Libertad y Tradición.	
Fotografías del área productiva	

5.3 PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

Etapas del Proceso	Descripción
Proceso 1 **Recolección y selección de materias primas**	Materiales orgánicos: Se seleccionan residuos orgánicos como estiércol, restos de cultivos, residuos de poda o agroindustriales (cáscaras, pulpas, etc.). Minerales: Se adquieren minerales específicos como roca fosfórica, dolomita, cal agrícola, y otros según la formulación del abono. Control de calidad: Se realizan pruebas para garantizar que las materias primas estén libres de contaminantes, metales pesados o residuos tóxicos.
Proceso 2 **Trituración y molienda**	Los materiales orgánicos se trituran para reducir su tamaño y facilitar el manejo y la posterior descomposición. Los minerales se muelen a un tamaño de partícula adecuado para mejorar su mezcla con los materiales orgánicos y facilitar la disponibilidad de nutrientes.
Proceso 3 **Mezcla inicial de componentes**	Los materiales orgánicos y los minerales se mezclan en proporciones específicas según la fórmula del abono. Se utiliza maquinaria como mezcladores de paletas o trompos para asegurar una distribución homogénea de los componentes.
Proceso 4 **Proceso de compostaje**	Formación de pilas o lechos de compostaje: Se disponen los materiales mezclados en pilas o túneles de compostaje. Control de parámetros: Se monitorean factores como temperatura, humedad y aireación para garantizar una descomposición eficiente y evitar olores desagradables. Volteos periódicos: Se realizan volteos para mantener condiciones aeróbicas y uniformidad en el proceso. Duración: El compostaje puede durar entre 6 y 12 semanas, dependiendo del material y las condiciones ambientales.

Proceso 5 **Maduración y estabilización**	Una vez finalizado el compostaje activo, el material se deja en reposo para estabilizarlo y reducir su actividad biológica.
Proceso 6 **Enriquecimiento con minerales adicionales**	Después del compostaje, se agregan minerales adicionales si es necesario (como microelementos o correctores de pH) para ajustar la fórmula final del producto. Se realiza una última mezcla homogénea.
Proceso 7 **Tamizado y refinamiento**	El material se pasa por tamices para eliminar partículas grandes y obtener una granulometría uniforme. Se pueden usar aglomerantes si el producto se elabora en forma de pellets o gránulos.
Proceso 8 **Empaque**	El producto final se empaca en sacos, donde se incluye información como el contenido nutricional, instrucciones de uso y certificaciones.
Proceso 9 **Almacenamiento y distribución**	Los abonos empacados se almacenan en bodegas secas y ventiladas para evitar humedad o contaminación. Desde ahí, se distribuyen a los puntos de venta o clientes finales.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Gilberto Meneses Gutiérrez	Representante Legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo.

Pendiente por definir	Administrador de Planta	Es responsable de supervisar todas las operaciones, asegurando que los procesos de trituración, clasificación y molienda se realicen de manera eficiente y segura.
Pendiente por definir	Asesor comercial	Su principal función es asesorar a los clientes sobre las características y beneficios de los productos, ofreciendo soluciones que se ajusten a sus necesidades.
Pendiente por definir	Ingeniera Química	Asegurar que las reacciones químicas se realicen de manera eficiente y segura, garantizando la calidad del producto final. Además, colabora en el diseño y mejora de los procesos productivos para incrementar la eficiencia energética y reducir costos operativos.
Pendiente por definir	Jefe Financiero	Será responsable del diseño, implementación y supervisión general del sistema para garantizar el cumplimiento con las normas laborales establecidas por las autoridades locales.

6 RECURSOS CLAVES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Triturador/Picador	PENAGOS TDV-24ARM incluye motor eléctrico 15hp trifásico ideal para triturar desechos vegetales, flores, helechos, heliconias, platanillo con reducción de mano de obra y reducción de volumen para facilitar manejo de desechos. Con 24 martillos.	1	$ 23.150.000	$ 23.150.000
Granuladora	PLATON 2,0 m en lamina HR3/16"	1	$28.476.000	$ 28.476.000
Elevador	De 6.50 mts de alto CUERPO de23cmx 60cms en lamina HR 1/8	1	$18.000.000	$ 18.000.000
Cosedora	NEW LON velocidad de cosido 5	1	$ 4.100.000	$ 4.100.000
Aireador	industrial de 315m3/hora de caudal	1	$ 1.700.000	$ 11.700.000
Secador de grano	Secador de grano	1	$ 5.500.000	$ 5.500.000
Volteadora Agraris 2,20 para compostaje	Diseñada para trabajar con tractores de 40 a 90 HP, tiene un rendimiento de 350 m³/h	1	$ 58.740.000	$ 58.740.000

Mezcladora de Paletas Horizontales	Estas son ideales para mezclar polvos y granulados con homogeneidad y rapidez.	1	$55.000.000	$ 55.000.000
Insumos y herramientas				
			$	$
Equipos de computo				
Equipo de Computo	COMPUTADOR HP 24-CR0012LA R5 ALL IN ONE, 23,8" FHD, AMD RYZEN 5, 16 GB, 512 GB SSD, WINDOWS 11, NEGRO	1	$ 3.299.000	$ 3.299.000
Impresora	MULTIFUNCIONAL EPSON ECOTANK L5590, NEGRA	1	$ 1.250.000	$ 1.250.000
Otros				
Tractor	El tractor 5076E de John Deere se caracteriza por tener mayor potencia debajo de su cofre con diseño vanguardista y moderno completamente abatible, que le permite al agricultor la mayor facilidad de servicio y mantenimiento de su tractor. Los motores PowerTech™ de 4 cilindros y 4.5 litros de desplazamiento, generan un gran torque del motor con un bajo consumo de combustible.	1	$120.000.000	$120.000.000

Sistema de drenaje y manejo de residuos	Para cumplir con las normativas sanitarias y medioambientales.	1	$89.000.000	$ 89.000.000
Adecuaciones e infraestructura	Adecuaciones eléctricas, de gas, agua, instalación de pisos, paredes.	1	$ 80.000.000	$ 80.000.000
			Valor total inversiones requeridas	**$498.215.000**

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)	Abono Orgánico, Bulto por 50 Kg $100.000
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado 100%
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Efectivo, transferencias bancarias
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Las ventas generalmente son mensuales.
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Teniendo en cuenta los costos, precios de la competencia y estableciendo un margen de utilidad.

PROYECCION VENTAS AÑO 1, 2 Y 3

		Incremento porcentual según investigación de mercado	
		5%	5%
NOMBRE PRODUCTO	**TOTAL AÑO 1 (En Unidades)**	**TOTAL AÑO 2 (En Unidades)**	**TOTAL AÑO 3 (En Unidades)**
Abono Orgánico/Bulto de 50 Kg	10.200	10.710	11.245

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Abono Orgánico/Bulto de 50 Kg	Bulto/ 50Kg	$100000	$48978,43	$51021,57

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	$1.892.470	$ 22.709.586	$ 23.845.065	$ 25.037.319
Costos Mp	$39.314.200	$ 471.770.400	$ 495.358.920	$ 520.126.866
Gastos administrativos	**Presupuesto mensual**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Acueducto	$400.000	$4.800.000	$4.800.000	$4.800.000
Energía	$630.000	$7.560.000	$7.560.000	$7.560.000
Arriendo	$600.000	$7.200.000	$7.200.000	$7.200.000
Comunicación y Teléfono	$150.000	$1.800.000	$1.800.000	$1.800.000
Caja Menor	$1.300.000	$15.600.000	$15.600.000	$15.600.000

Gastos Bancarios	$80.000	$760.000	$760.000	$760.000
Gastos de ventas	**Presupuesto mensual**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Gastos de Representación	$350.000	$4.200.000	$4.200.000	$4.200.000
Valor total		**$536.399.986**	**$561.123.985**	**$587.084.185**

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	$ 498.215.000	$ 120.000.000
Créditos	$ 0	$ 0
Total	$ 498.215.000	$ 120.000.000

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	$ 1.020.000.000	$ 1.071.000.000	$ 1.124.550.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	$ 471.770.400	$ 495.358.920	$ 520.126.866
(-) COSTO VARIABLE M.O.	$ 22.709.586	$ 23.845.065	$ 25.037.319
(-) COSTOS FIJOS	$ 118.788.057	$ 63.967.157	$ 63.967.157
= UTILIDAD BRUTA	$ 406.731.957	$ 487.828.858	$ 515.418.659
(-) GASTOS FIJOS	$ 52.564.280	$ 21.469.480	$ 18.360.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	$ 20.320.000	$ 20.575.000	$ 20.842.750
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	$ 333.847.677	$ 445.784.378	$ 476.215.909
-intereses	$ 0	$ 0	$ 0
OTROS EGRESOS	$ 0	$ 0	$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	$ 333.847.677	$ 445.784.378	$ 476.215.909
(-) IMPUESTOS	$ 110.169.734	$ 147.108.845	$ 157.151.250
= UTILIDAD NETA	$ 223.677.944	$ 298.675.533	$ 319.064.659

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	$ 1.020.000.000	$ 1.071.000.000	$ 1.124.550.000
Egresos operativos	$ 652.414.598	$ 580.935.555	$ 598.304.185
Flujo Operativo	$ 367.585.402	$ 490.064.445	$ 526.245.815
Ingresos no operativos	$ 618.215.000	$ 0	$ 0
Egresos no operativos	$ 618.215.000	$ 110.169.734	$ 147.108.845
Flujo no operativo	$ 0	-$ 110.169.734	-$ 147.108.845
Flujo Neto	$ 249.642.802	$ 379.894.711	$ 379.136.971
Saldo anterior	$ 0	$ 249.642.802	$ 629.537.513
Saldo final	$ 249.642.802	$ 629.537.513	$ 1.008.674.484

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	26,89%
VAN (Valor Neto Anual)	$ 135.409.390
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	3 años

7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

Según la información financiera obtenida en el Plan de Negocio se obtendrán utilidades a partir del segundo año por valor de $ 223.677.944, 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 32,02%, es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 26,89%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de $135.409.390, 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 un administrador de la planta, un asesor comercial, un ingeniero químico, un jefe financiero, tres empacadores, un conductor, un ayudante de mantenimiento, una secretaria, un supervisor de calidad, así como varios trabajadores ocasionales, necesarios para atender el total de la producción del plan de negocio.

Generando empleo formal y decente, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Pitalito – 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 Genero, Trabajo Decente y Crecimiento Económico, Producción y Consumo Responsable.

Viabilidad Ambiental

Estamos comprometidos firmemente a implementar acciones destinadas a prevenir, controlar y reducir los impactos ambientales no deseados generados por nuestra actividad. Estas medidas forman parte de un proceso continuo de mejora ambiental en todas nuestras operaciones. Asimismo, nos esforzamos por promover el progreso sostenible del medio ambiente, cumpliendo rigurosamente con la legislación ambiental de nuestro país y buscando siempre prácticas que minimicen nuestro impacto en el entorno.

Viabilidad Económica

El trabajo asociativo, nos permitirá, reducir costos operativos y de producción, al igual que otros gastos relacionados con el negocio, acceso a recursos financieros de capital, ya que los socios contribuyen con fondos a través de sus cuotas o buscar inversiones conjuntas, unido a ello identificar oportunidades para optimizar procesos, reducir desperdicios y mejorar la productividad, lo que conduce a un mejor rendimiento financiero en general adaptándose a cambios en el entorno empresarial o económico, compartir recursos según sea necesario, lo que les permite ajustarse más fácilmente a fluctuaciones en la demanda del mercado, cambios en los precios de los insumos o condiciones económicas adversas.

Aprovechamiento de economías de escala, al aumentar el volumen de producción o la escala de las operaciones, mayor capacidad de negociación; al unir fuerzas, los socios pueden tener una posición de negociación más fuerte frente a proveedores, clientes y otras partes interesadas. Esto puede conducir a mejores términos comerciales, descuentos por volumen y oportunidades de colaboración más favorables, Ampliación de la base de clientes y mercados, expandir las ventas y aumentar los ingresos, ya que se tiene acceso a una audiencia más amplia sin la necesidad de invertir recursos significativos en marketing o expansión geográfica.

El negocio aportará un pago de impuestos con una Tasa del 33% por valor de $147.108.845 a partir del segundo año, lo que generará una reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad.

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

Contribuciones a la seguridad social: Las asociaciones y sus empleados suelen contribuir a los sistemas de seguridad social, como los fondos de pensiones y los seguros de salud. Estas contribuciones no solo proporcionan seguridad económica a los trabajadores y sus familias, sino que también pueden ayudar a financiar programas de seguridad social más amplios.

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