PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN
LA ASOCIACIÓN DE ORGANIZACIONES CAFETERAS DE ALTA CALIDAD DEL MUNICIPIO DE TERUEL - ASOCAT

Presentado a:
Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila
ASOCOOPH

Presentado por:
Berta Sánchez
Persona asignada por Nicolas Fernández Camacho
Director Ejecutivo de ASOCAT

Huila, Teruel, 15 de noviembre 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 6
3.1 PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER/CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO 6
3.2 PROPUESTA DE VALOR 11
3.3 ALIADOS CLAVES 12
4. MERCADO 13
4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO 13
4.2 COMPETENCIA 18
4.3 PROVEEDORES 19
4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES 19
4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN 19
5 ESTUDIO TECNICO 20
5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION 20
5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA 21
5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION 22
5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO 23
6 RECURSOS CLAVES 25
7 PLAN FINANCIERO 29
7.1 PROYECTANDO MIS INGRESOS 29
7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS 30
7.3 ANALISIS FINANCIERO 31
7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD 32

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	La Asociación de Organizaciones Cafeteras de Alta Calidad del Municipio de Teruel - ASOCAT	**NIT / RUT**	900194752-7	
Dirección	Calle 6 No. 2 -29 / Barrio La Candelaria	**Teléfono 1**	3224301988	
		Teléfono 2	3105645045	
Departamento	Huila	**Ciudad/ municipio/ vereda**	Teruel - Huila	
Página web	https://infoasocat.wixsite.com/asocat	**E-mail**	info.asocat@gmail.com	
Nombre gerente	Nicolas Fernández Camacho	**Celular**	3224301988	
		Teléfono 1	3105645045	
Cargo (si tiene otro)	Director Ejecutivo	**Antecedentes**	Cuenta con conocimientos para la producción y comercialización de Café Pergamino Seco, además cuenta con capacitación ofrecida por el Comité de Cafeteros en temas relacionados con Asociatividad y proceso del Café.	
Nombre del representante legal	Nicolas Fernández Camacho			
Experiencia de la empresa en el sector	Dieciséis (16) años	**Año: 2023**	**Año: 2024**	

Actividad principal	Producción y Comercialización de Café Pergamino Seco (Cultivo, Beneficio, Torrefacción); Comercialización de Fertilizantes	**Número de empleados (directos)**	0	0
Fecha constitución	17/01/2008	**Número de asociados (si aplica)**	8 organizaciones / 143 Asociados	8 organizaciones / 143 Asociados
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Elaboración de Café desde su procesamiento hasta su empaque (Elaboración y Comercialización de Café Pergamino Seco, Tostado y Molido) 1563 - Tostión y molienda del café.			
Figura jurídica	E.S.A.L Empresa sin ánimo de lucro: Asociación	**Ingresos de asociados**	$ 8.580.000	$ 7.150.000

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Planta Torrefactora ASOCAT Teruel ¡Cafeteros por Tradición!

2.1 JUSTIFICACION

El objetivo de apoyar a las organizaciones agropecuarias sin ánimo de lucro 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 en el departamento del Huila pueden tener varios impactos positivos en la comunidad local y en la región en general, y contribuyen a la sostenibilidad en aspectos como la diversificación de la producción agropecuaria y agroindustrial local, que proporcionen una fuente de ingresos más estable para

los agricultores, dada la diferencia en los ciclos de crecimiento y precios de mercado, esto aumentará la disponibilidad y variedad de alimentos en la comunidad al garantizar un suministro constante de alimentos frescos y nutritivos, uso más eficiente de los recursos mejorando el uso de los recursos naturales, como el agua y los nutrientes del suelo, mediante el fomento de prácticas sostenibles.

Según la FNC y el DANE el 96% de la población mayor de 12 años consume café en el país. De igual manera en un estudio realizado por Reinova para la FNC en el mes de noviembre de 2023, mostró que la frecuencia de consumo de bebidas a base de café es ligeramente superior en el campo (6,03 días a la semana) que en la ciudad (5,29 días a la semana); algo similar ocurre con la cantidad de tazas bebidas al día, 3,7 en el campo versus 3,3 en la ciudad.

Es así que teniendo en cuenta el trabajo conjunto realizado por La Asociación de Organizaciones Cafeteras de Alta Calidad del Municipio de Teruel - ASOCAT, se han identificado los siguientes problemas o necesidades.

La organización requiere presentar a clientes nacionales e internacionales cafés tostados en grano y molido en grandes volúmenes, múltiples presentaciones, a precios competitivos, con eficiencia en cuanto a tiempos de presentación y dando cumplimiento a la normatividad sanitaria vigente (Registro INVIMA), con el objetivo de obtener una ventaja competitivo y hacerse atractivo con respecto a los competidores, cumpliendo con la normatividad vigente.

La única forma de ofrecer a clientes nacionales e internacionales en grandes volúmenes, eficiencia a nivel tiempos de producción y envío, flexibilidad para enviar en múltiples presentaciones de producto sea con marca propio y privada, y a precios competitivos en el mercado es contar con una planta de torrefacción propia que cumpla con la normatividad sanitaria.

Teniendo en cuenta lo anterior, se van a establecer dos núcleos de torrefacción ubicados estratégicamente en los municipios de Teruel y Neiva en donde se procesará un porcentaje del café producido por los productores que hacen parte de las organizaciones de primer nivel en donde se encuentran localizadas las organizaciones de primer nivel, los cuales se adecuarán teniendo en cuenta la normatividad sanitaria vigente para obtención de registro INVIMA de café tostado y molido, la cual podrá prestar a su vez servicios de maquila a los asociados que tienen marcas propias o a clientes externos que estén interesados en los servicios.

Es por eso por lo que, la organización requiere gestionar recursos económicos para la compra de maquinaria, equipos especializados y

adecuaciones necesarias para el proceso de torrefacción, el cual consiste en tostar los granos verdes, donde bajo el efecto del calor, los azúcares y los aminoácidos del café se combinan para crear millares de compuestos aromáticos.

Al contar la asociación con la maquinaria para un adecuado proceso de torrefacción, garantizará la calidad del producto, optimizará procesos, minimizará costos de transformación del café, e incursionará en la producción de otra línea de café ya que cuenta con la experiencia en el sector y tiene actualmente clientes que reconocen su producción.

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
- Línea de Café Tostado en grano y molido. **- Línea de Servicio de Torrefacción.** 1. Café tostado en grano y molido marca propia (Lavado, Honey o Natural) en presentaciones: granel, 5kg, 2,5kg, 1kg, 500g, 454kg, 250g, 200g, 125g, 50g. 2. Café tostado en grano y molido marca privada en presentaciones: granel, 5kg, 2,5kg, 1kg, 500g, 454kg, 250g, 200g, 125g, 50g. 3. Tercerización de servicio de torrefacción a productores de café parte de las asociaciones aliadas del proyecto. 4. Tercerización de servicio de torrefacción a terceros.	1. Café tostado en grano y molido marca propia a granel (Lavado, Honey o Natural), 5kg, 2,5kg, 1kg, 500g, 454kg, 250g, 200g, 125g, 50g. 2. Café tostado en grano y molido marca privada a granel, 5kg, 2,5kg, 1kg, 500g, 454kg, 250g, 200g, 125g, 50g. 3. Tercerización de servicio de torrefacción a productores de café parte de las asociaciones aliadas del proyecto. 4. Tercerización de servicio de torrefacción a terceros.
Principales características	**Presentaciones en las que se va a ofrecer**

1. Café tostado en grano y molido (Lavado, Honey o Natural): proveniente de lotes y Microlotes de asociaciones aliadas al proyecto, produciendo líneas de microlotes, café especial y línea comercial con tecnología en curva de tueste y control de color con colorímetro, con tueste fresco, envasado bajo marca propia. 2. Café tostado en grano y molido: proveniente de lotes y Microlotes de asociaciones aliadas al proyecto, produciendo líneas de microlotes, café especial y línea comercial con tecnología en curva de tueste y control de color con colorímetro, con tueste fresco, envasado bajo marca privada. 3. Café tostado en grano y molido: proveniente de café del productor cliente, produciendo líneas de café bajo los parámetros dados por el mismo, con tecnología en curva de tueste y control de color con colorímetro, con tueste fresco, envasado bajo marca del productor. 4. Café tostado en grano y molido: proveniente de café traído por terceros, produciendo líneas de café bajo los parámetros dados por el mismo, con tecnología en curva de tueste y control de color con colorímetro, con tueste fresco, envasado bajo marca del tercero.	- A granel envasado en grain pro 30kg - A granel envasado en grain pro 15kg - Bolsa 4 paredes y válvula 5kg - Bolsa 4 paredes y válvula 2,5kg - Bolsa 4 paredes y válvula 1kg - Bolsa 4 paredes y válvula 500g - Bolsa 4 paredes y válvula 454g - Bolsa 4 paredes y válvula stand up zipper 250g - Bolsa 4 paredes y válvula stand up zipper 125g - Bolsa 4 paredes stand up zipper 50g
Empaques a utilizar	**Material publicitario (opcional)**
- Para café a granel: Bolsas Grain pro de 60kg y 30kg. - Para bolsas de 5, 2.5, 1kg y 500g, 454g, 250g, 125kg y 50g bolsas de 4 paredes con válvula desgasificadora, pared externa mates o kraft.	- Material P.O.P en grandes superficies, tienda naturales y tiendas de café de especialidad. - Publicidad en Google Ads, Reels e Instagram. - Flyers de producto

Fotos de los productos

CAPACIDAD DE PRODUCCION

Nombre del producto o servicio	¿Qué capacidad tengo?	¿Qué capacidad proyecto?	¿En qué período?	¿Cuáles son las épocas de mayor producción?	¿Cuáles son las épocas de menor producción?
Línea Café tostado en grano y/o molido (Lavado, Honey o Natural)	43.251 kg	43.251 kg	Mensual	Abril, mayo, junio, Julio, agosto, septiembre, octubre, Noviembre	Diciembre, enero, febrero, Marzo

VARIEDAD / PRECIO

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Línea de Café Tostado y Servicios de Torrefacción 1. Café tostado en grano y molido marca propia (Lavado, Honey o Natural) en presentaciones: 1.1. Granel 30kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 1.2. Granel 15kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 1.3. 5kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 1.4. 2,5kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 1.5. 1kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 1.6. 500g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 1.7. 454g líneas de	- Tostado en granos, Tostado molido, - Tostado en granos empacado al vacío, - Tostado molido empacado al vacío.	1.1. COP$1.000.000 - COP$2.500.000 1.2. COP$550.000 - COP$1.300.000 1.3. COP$140.000 - COP$300.000 1.4. COP$75.000 - COP$160.000 1.5. COP$35.000 - COP$50.000 1.6. COP$18.000 - COP$38.000 1.7. COP$16.000 - COP$35.000 1.8. COP$10.000 - COP$20.000 1.9. COP$8.000 - COP$15.000 1.10. COP$6.500 - COP$13.000 1.11. COP$3.000 - COP$5.500 2.1. COP$850.000 - COP$2.150.000 2.2. COP$470.000 -

microlotes/ Especial / Comercial. 1.8. 250g líneas de microlotes/ Especial / Comercial. 1.9. 200g líneas de microlotes/ Especial / Comercial. 1.10. 125g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 1.11. 50g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2. Café tostado en grano y molido marca privada en presentaciones: 2.1. Granel 30kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.2. Granel 15kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.3. 5 kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.4. 2,5kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.5. 1kg líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.6. 500g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.7. 454g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.8. 250g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.9. 200g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 2.10. 125g líneas de microlotes / Especial /		COP$1.150.000 2.3. COP$120.000 - COP$255.000 2.4. COP$75.000 - COP$160.000 2.5. COP$64.000 - COP$42.500 2.6. COP$15.300 - COP$32.000 2.7. COP$13.600 - COP$29.500 2.8. COP$8.500 - COP$17.000 2.9. COP$6.800 - COP$12.750 2.10. COP$5.750 - COP$11.500 2.11. COP$2.600 - COP$4.900 3. COP$2.800 x kg 4. COP$4.000 x kg

Comercial. 2.11. 50g líneas de microlotes / Especial / Comercial. 3. Tercerización de servicio de torrefacción a productores de café parte de las asociaciones aliadas del proyecto X KG. 4. Tercerización de servicio de torrefacción a terceros X KG.		

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Nuestra Asociación, tiene en claro la razón, es el por qué los clientes prefieren una empresa sobre otra, y para ello construimos un conjunto de beneficios que una asociación ofrecerá a sus clientes, entre ellos está la mejora del rendimiento (optimización del proceso para la satisfacción del cliente); Personalización (productos adaptados a las necesidades específicas de los clientes); Precio (ofreceremos un precio similar o menor en el mercado; Reducción de costos (ayudaremos a los clientes a reducir sus costos; Inclusión y Equidad (trabajamos de la mano de familias cafeteras, lo cual permitirá la dignificación del trabajo y la contribución que la actividad cafetera otorga a las familias y su desarrollo, haciéndolas sentir necesarias, útiles, capaces y pertenecientes a la sociedad).

Ofrecemos trazabilidad completa, con la posibilidad de comprar café tostado y molido en múltiples presentaciones, curvas de tueste, control con tecnología, sea con marca propia o privada, a precios accesibles y con el control completo de la cadena de producción, fermentación, secado, trilla y torrefacción.

En nuestro proceso se tiene control sin limitaciones del perfil físico y sensorial del producto comprado, empaque y embalaje, a grandes escalas, aun así, comprando productos frescos. Esto es posible únicamente por medio de proyectos que controlan la cadena de valor completa del café.

Satisfacemos la necesidad del cliente de acceder a café tostado y molido en grandes volúmenes, con múltiples opciones de presentación y a precios competitivos. Al contar con una planta de torrefacción propia, garantizamos la capacidad de cumplir con las demandas del cliente de manera eficiente en términos de tiempo de producción y entrega.

Nos diferenciamos de la competencia mediante la capacidad de ofrecer a los clientes una solución integral y completa, que abarca desde la producción de la materia prima hasta la presentación final del producto tostado y molido. Al controlar toda la cadena de valor del café, podemos garantizar la calidad, frescura y trazabilidad del producto, lo que nos posiciona como una opción confiable y atractiva para los clientes que buscan productos de alta calidad y valor agregado.

3.3 ALIADOS CLAVES

Aliado	Papel que desempeña
Asocooph	Acompañamiento, capacitación y fortalecimiento
Gobernación del Huila	Financiamiento de proyectos productivos
Sena	Formación técnica y fortalecimiento empresarial
Entidades financieras	Acceso a crédito
Asociados	Proveedores de la materia prima de calidad
Federación Nacional de Cafeteros	Posicionar el café colombiano en el mercado nacional e internacional.
Centro Nacional de Investigaciones de Café	Genera conocimiento y tecnologías enfocados en aumentar la productividad, competitividad caficultura del país.
Organización Internacional del Café	Reúne en su seno a los Gobiernos exportadores e importadores para resolver, mediante la cooperación internacional, los desafíos con que se enfrenta el sector cafetero mundial.
INVIMA	Registro Sanitario INVIMA (Documento que autoriza a fabricar, envasar e importar alimentos para consumo humano)
Proveedor de bolsas - Packvision	Proveedor de la mayoría de las bolsas usadas como packaging de los productores de la torrefacción.
Proveedor de grain pro - Fibtex	Proveedor de las bolsas grain pro usadas como packaging de los cafés a granel de la torrefacción.

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
Personas Naturales	Clientes de café tostado. 1. Apreciadores de café de alta calidad: Personas que valoran el café como una experiencia sensorial y están dispuestas a pagar más por productos de calidad superior. 2. Consumidores conscientes: Individuos que están interesados en la procedencia de los productos que consumen, incluyendo el café, y prefieren opciones que promuevan prácticas sostenibles y éticas en	Nichos 1 a 4. Todos los municipios del departamento del Huila. 10 ciudades principales de Colombia por población. Municipios y lugares turísticos no listados entre las 10 ciudades principales de Colombia, focos del turismo internacional.	E-commerce (Página Web y Marketplace con gerenciamiento própio). Clientes x mes: 650 AVG Basket Size: 1.4 Unidades: 910	8,53%

	la cadena de suministro. 3. Buscadores de variedad y exclusividad: Personas que buscan experiencias únicas y están dispuestas a explorar diferentes orígenes, tostados y perfiles de sabor en su café. Generalmente estos primeros tres nichos tienen un nivel de estudio profesional o superior, son empresarios o cuentan con actividades económicas con buen ingreso. 4. Profesionales del café: Incluye baristas, aficionados al café y personas que trabajan en la industria de la gastronomía y la hospitalidad, que valoran la calidad y la autenticidad en sus selecciones de café.	Argentina, Uruguay, Chile, Brasil, Estados Unidos, Canadá, Unión Europea, Japón, Corea del Sur.		
	Para la prestación de servicio de tercerización de torrefacción de café a productores parte de las asociaciones aliadas, y terceros: 5. Productores de café especial pertenecientes a las asociaciones aliadas del proyecto, que son 1300.	5. Zona rural de municipios productores de café del norte departamento del Huila: La Argentina, La Plata, Nátaga, Paicol, Tesalia y Teruel que es conocido como "la capital cafetera del Huila" y el		21,22%

		cultivo de café es una de sus principales fuentes económicas.		
	Para la prestación de servicio de tercerización de torrefacción de café a productores parte de las asociaciones aliadas, y terceros: 6. Productores de café especial de la región del norte del Huila.	6. Zona rural de municipios del Noroccidente del departamento del Huila: La Argentina, La Plata, Nátaga, Paicol, Tesalia y Teruel que es conocido como "la capital cafetera del Huila" y el cultivo de café es una de sus principales fuentes económicas.		11,41%
Intermediarios	1.1. Cadenas de grandes superficies mercado A	Ubicados en Colombia	Clientes x mes. 5 AVG Basket Size. 300 Unidades. 1500	14,07%

	1.2. Cadenas de grandes superficies mercado A	En países no productores de café con logística de compra internacional.	Clientes x mes. 3 AVG Basket Size. 450 Unidades. 1350	12,66%
	1.2. Tiendas de café de especialidad	Ubicados en Colombia	Clientes x mes. 30 AVG Basket Size. 20 Unidades. 600	5,63%
	1.3. Cadenas de tiendas de café	En países no productores de café.	Clientes x mes. 7 AVG Basket Size. 150 Unidades. 1050	9,85%
	1.4. Cadenas de tiendas naturistas y emporios	Ubicados en Colombia	Clientes x mês. 20 AVG Basket Size. 15 Unidades. 300	2,81%
	1.5. Cadenas de tiendas naturistas y emporios	En países no productores de café.	Clientes x mes. 3 AVG Basket Size. 150 Unidades. 450	4,22%
Empresas	1. Alcaldía; Empresa Social del Estado; Instituciones Educativas; Gobernación y demás Instituciones Descentralizadas del Estado: Empresas y entidades Públicas y descentralizadas del Estado que en	En las 10 ciudades principales de Colombia, y el departamento del Huila.	Clientes x mes. 25 AVG Basket Size. 25 Unidades. 625	5,86%

	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.			
	2. Hoteles y otros tipos de Hospedaje no Permanente: Los Hoteles y Hospedajes que hacen presencia en el Departamento del Huila, son establecimientos de comercio dedicados al alojamiento de huéspedes o viajeros para albergar personas de manera temporal, incluyendo servicios propios y básicos de la actividad, destacándose los servicios de Restaurante y Cafetería los cuales incluyen e infunden dentro de sus Menús el consumo de Café.	En las 10 ciudades principales de Colombia, y el departamento del Huila.	Clientes x mes. 10 AVG Basket Size. 40 Unidades. 400	3,75%
			TOTAL	**100%**

4.2 COMPETENCIA

Información competidor servicio de Torrefacción	Competidor 1 APU Café S.A.S.	Competidor 2 Coffee Company Huila LTDA	Competidor 3 Cadefihuila
Ubicación	Teruel, Huila	Neiva, Huila	Zona industrial, Neiva, Huila.
Cobertura	La Argentina, La Plata, Nátaga, Paicol, Tesalia, Teruel	Colombia, Baraya, Aipe, Tello, Neiva, Palermo, Santa María, Teruel.	Colombia, Baraya, Aipe, Tello, Neiva, Palermo, Santa María, Teruel.
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	Tostión, Molienda, Empaque, Café Tostado y Molido / Cuenta con toda la infraestructura para el proceso productivo de torrefacción.	Servicios de Torrefacción, Maquila, Café Tostado y Molido / Cuenta con toda la infraestructura para el proceso productivo de torrefacción.	Agroinsumos y Fertilizantes; Trilla, Tostión, Molienda, Empaque, Café Tostado y Molido / Cuenta con toda la infraestructura para el proceso productivo desde el cultivo, beneficio y torrefacción.
Precios del producto principal	$4.500 kilo	$4.500 kilo	$4.000 kilo
Canal de distribución	Directo: Se entrega directamente al cliente	Directo: Se entrega directamente al cliente	Directo: Se entrega directamente al cliente
Formas de pago	Transferencia, efectivo. Inmediato.	Transferencia, efectivo. Inmediato.	Transferencia, efectivo. Inmediato.
Venta directa o indirecta	Directa	Directa	Directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Productores de café - Asociados y otros Productores de la Región.	Café Pergamino Seco
Productores	Café en Cereza
Excala Compañía de Empaques S.A.S.	Sacos (Costales) de Fique
Packvision S.A.S	Proveedor de la mayoría de las bolsas personalizadas, usadas como packaging de los productores de la torrefacción.
Ekipando - Magra	Maquinaria, Equipos y Herramientas para el Café
Planta de trilla	Proveedor de café verde para tueste.
Coasecafes	Trilla de café
Fibtex	Proveedor de bolsas de muestras de café verde grainpro
Proveedor de cajas	Proveedor de cajas con tamaño personalizado y logo para entregas nacionales e internacionales.
Proveedor logístico	Operador logístico para entregas dentro de territorio colombiano
Proveedor logístico internacional	Courier internacional

4.4 RELACIONAMIENTO CON CLIENTES

Canales de comunicación	Escritos, orales y tecnológicos
Redes sociales	Google My Business, Instagram, Facebook y YouTube.
Medios de difusión que se van a utilizar	Redes sociales, Página web, Newsletter vía e-mail.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describa el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	- Canal de distribución directo a través de página web y Marketplace, y punto de venta físico en la infraestructura. - Distribución mayorista, a través de canales de superficie.

	- Distribución minorista a través de tiendas de café y mercados especializados.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	- Grandes superficies - supermercados. Con puntos de venta en Colombia, y en países no productores de café en América y Europa. - Tiendas de café especial. En Colombia. - Cadenas de café especializadas. En Colombia y en países no productores de café en América y Europa. - Mercados especializados, tales como mercados orgánicos y naturales, dietéticas, gimnasios, tiendas de regalos y turísticas. En las 10 ciudades principales de Colombia, y el departamento del Huila. - Oficinas de empresas medianas y grandes, principalmente del sector público, privado y tecnológico. En las 10 ciudades principales de Colombia, y el departamento del Huila. - Hospitales y clínicas privados. En las 10 ciudades principales de Colombia, y el departamento del Huila.
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	Redes sociales.
Enumerar todas las estrategias de distribución una a una	Marketing digital, participación en ferias nacionales e internacionales, Punto de venta físico, promoción POP en grandes superficies, eventos de divulgación, charlas, talleres.

5. 5 ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION

Municipio de Teruel y Neiva, Departamento Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

<table>
<tr><th colspan="2">Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)</th></tr>
<tr><td colspan="2">Bodega adecuada técnicamente con divisiones para las áreas administrativas y productivas (Oficina, Bodega, Producción)</td></tr>
<tr><th colspan="2">Descripción de área productiva</th></tr>
<tr><td colspan="2">Local (Planta) Bodega adecuada técnicamente de acuerdo con la norma con divisiones para las áreas administrativas y operativas (Área Administrativa y Área de Producción) estratégicamente separada por módulos entre sí, con un área total de 250 metros cuadrados.</td></tr>
<tr><th>Ubicación</th><th>Dispone de servicios públicos</th></tr>
<tr><td>Municipio de Teruel, departamento del Huila</td><td>· Agua: Si
· Luz /Tipo de energía: Energía Eléctrica
. Gas: Sí
· Teléfono: Sí</td></tr>
<tr><th colspan="2">Formalización del área de trabajo</th></tr>
<tr><th colspan="2">(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)</th></tr>
<tr><td colspan="2">Lugar de Operaciones (Torrefacción): Local en calidad de arrendo suministrado por una Asociada.</td></tr>
<tr><th colspan="2">Fotografías del área productiva</th></tr>
</table>

5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso Línea de Café Tostado y servicio de Torrefacción	**Descripción**
Proceso 1 **Selección y Pesaje de Materia Prima**	Recepción y peso de materias primas, incluyendo café trillado
Proceso 2 **Muestreo de café Trillado**	Muestreo de café trillado y suministro a laboratorio de calidad para aprobación o rechazo.
Proceso 3 **Tostión**	Introducción de café verde a la tolva del tostador con cargador neumático.
Proceso 4 **Torrefacción**	Torrefacción de la línea de café conforme los parámetros de calidad, y curva de tueste de cada línea.
Proceso 5 **Reposo**	Descanso de café tostado en tambores de desgasificación de acuerdo a los parámetros estipulados para cada línea.
Proceso 6 **Molienda**	Molienda de café cuando aplica
Proceso 7 **Clasificación y empaque**	Introducción a dosificadora y empacadora automática, y dosificación en las bolsas de acuerdo al producto procesado, sellado y datado.
Proceso 8 **Embalaje**	Embalaje en cajas y paletización cuando aplica.
Proceso 9 **Comercialización**	Salida para entrega a cliente.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Nicolas Fernández Camacho	Director Ejecutivo	Ejercer la representación legal de ASOCAT. Ejecutar los acuerdos, planes, programas y actividades adoptadas por los organismos de administración de ASOCAT. Ejercer las relaciones públicas y mantener las comunicaciones con asociados y terceros garantizando la imagen institucional de ASOCAT. Proponer políticas administrativas y de servicios; preparar informes, planes, proyectos y presupuestos que sean del estudio y aprobación del consejo directivo. Celebrar contratos, convenios y transacciones dentro de las atribuciones asignadas en el estatuto, reglamentos o acuerdos del consejo directivo. Contratar y remover a los trabajadores de ASOCAT, de acuerdo con la planta del personal y políticas aprobadas por el consejo directivo. Asistir a reuniones de asamblea general y consejo directivo, presentando informes mensuales a las reuniones de este último; tendrá voz, pero no voto. Responder por el funcionamiento operacional de ASOCAT,

		el cumplimiento de las obligaciones institucionales y con el estado. Firmar el balance general, los estados financieros, las cuentas e informes que deban ser presentados a los organismos de ASOCAT y de otras entidades oficiales o privadas. Desempeñar otras funciones propias de su cargo cuando le sean asignadas por el consejo directivo.
José Mariano Alfaro Fajardo	Vicepresidente	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo. Representar al presidente en su ausencia.
Jhon Jader Perdomo Quintero	Tesorero	Responsable de la gestión del flujo de caja, la planificación financiera, la inversión, el endeudamiento entre otras funciones.
Bertila Chila Sánchez	Secretario	Prestar apoyo administrativo a los directivos y los asociados. Sus responsabilidades incluyen usar el ordenador para redactar cartas, informes y otros documentos.
Por definir	Gerente de Producción	Direccionamiento de la planta
Por definir	Comercial Café Tostado	Vender en mercado de Colombia las diferentes presentaciones de café tostado.
Por definir	Maestro Tostador	Persona encargada de tostar los diferentes lotes de café conforme los parámetros de calidad de cada línea.

Por definir	Empacador	Encargado de moler, envasar el café en sus diferentes presentaciones, embalar en cajas y palets cuando aplica, y dar salida a las órdenes de compra.
Por definir	Analista de Calidades	Análisis físico de las muestras. Análisis sensorial de las muestras. Registro de resultados de análisis en fichas técnicas y en sistemas. Comunicación con área de torrefacción, trilladora y área de comercio exterior.
Por definir	Auxiliar de Control de Calidad	Montaje de mesa de catación. Tueste de muestras de catación. Recepción y organización de armario de muestras. Actualización de información en sistemas. Limpieza y organización del laboratorio
Por definir	Asesor Contable	Encargado de la Información contable y tributaria de la empresa

6 RECURSOS CLAVES O INVERSIONES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Trilladora de Muestras	Capacidad de producción de 250 gr por minuto, y es perfecta y la más comprada para laboratorios de trilla o tostadoras.	1	$4.800.000	$4.800.000

Tostadora para Muestras	Capacidad máxima: 150 g de café verde por tambor. Cantidad de tambores: 2. Tiempo de tostión: 6 a 12 minutos. Tipo de Combustible: GLP / GN.	1	$25.000.000	$25.000.000
Determinador de Humedad	Determinador portátil de humedad, de fácil utilización que proporciona una medición instantánea, no destructiva, del contenido de humedad de granos, semillas y otros objetos pequeños.	1	$4.800.000	$4.800.000
Balanza	Balanza para el pesaje de muestras o libras de café. Pantalla brillante LCD retro-iluminada blanca de la Scout muestra el peso neto con un tiempo rápido de estabilización.	2	2800000	$5.600.000
Molino Bunn	Molino con tolva transparente con capacidad de 2 lb (0.91kg) promueve el café recién molido. Molienda rápida: dos libras (0,91Kg) en menos de 60 segundos.	2	$7.900.000	$15.800.000
Zaranda de Laboratorio	Zaranda seleccionador por tamaño para café tipo almendra para el proceso de selección por medio del juego de mallas de diferentes perforaciones	1	$6.800.000	$6.800.000

Tostadora de Cafés Especiales	Tostadora con capacidad de 25 Kg bache, con módulo de sensores y comunicación para lectura de curvas de temperatura. Unidad sensora de temperatura de alta resolución y precisión	1	$180.500.000	$180.500.000
Cargador Neumático	Cargo neumático para café verde de con capacidad de 25 Kg bache	2	$45.000.000	$90.000.000
Balanza de Piso	Báscula electrónica de piso con capacidad de entre 150 y 250 kilos, fabricada en acero estructural.	2	$2.900.000	$5.800.000
Balanza Digital	Balanza de precisión de 0.1kgs y capacidad de hasta 20kg	2	$2.200.000	$4.400.000
Despedregador	Equipo Despedregador de café tostado 25 kg de bache	2	$25.000.000	$50.000.000
Colorimetro	Colorimetro para café tostado aprobado por la SCA	2	$12.000.000	$24.000.000
Aspirador de Impurezas	Aspirador de impureza para café tostado, fabricado totalmente en acero inoxidable.	2	$5.000.000	$10.000.000
Dosificadora de Granos	Dosificar cuartos, libras y kilos, precisión gramos con capacidad de 100 kg hora	2	$16.000.000	$32.000.000
Molino Industrial de Café	Molino industrial con ajuste de granulometria para la molienda. 50 - 100 Kg hora.	2	$8.000.000	$16.000.000

Empacadora al Vacío	Empacadora al vacío en estructura de acero inoxidable, con vacuómetro, y capacidad de entre 100 y 200 empaques por hora.	2	$6.000.000	$12.000.000
Selladora de Banda	Selladora de banda continua vertical con datadora, control de temperatura y velocidad.	2	$5.000.000	$10.000.000
Insumos y herramientas				
Juegos de Herramientas	Global: Juego de Sondas para Muestras; Bandejas de muestras; Cucharas, Brochas, etc	1	$5.900.000	$5.900.000
Bolsas 1	Stock inicial de bolsas impresas	16000	$2.000	$32.000.000
Bolsas 2	Stock inicial de bolsas grain pro para almacenamiento y venta de café tostado a granel	1000	$17.000	$17.000.000
Equipos de computo				
Computador e Impresora	Equipo de Cómputo con Impresora Multifuncional	2	$2.800.000	$5.600.000
Otros				
Mesa de Trabajo	Mesa de Trabajo en acero inoxidable con entrepaño de 1.50mt altura x 4mt ancho x 2 mt largo	4	$2.500.000	$10.000.000
Adecuaciones	Adecuaciones eléctricas, de gas, agua, instalación de pisos, divisiones y paredes de vidrio, y estructura aislante, adecuaciones generales de acuerdo con la normatividad	2	$50.000.000	$100.000.000

Permisos y Licencias	Para el proceso productivo de Torrefacción (Notificaciones, Asesoría INVIMA, Cropster)	1	$25.000.000	$25.000.000
Software	Cropster uso de software e inventario	2	$3.500.000	$7.000.000
			Valor total inversiones requeridas	**$700.000.000**

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)	Línea de Café Tostado y/o Molido (Lavado, Honey, Natural, microlote) Kg $61.278 Línea de Servicios de Torrefacción (Kg) $5.928
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado 100%
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por internet)	Transferencia, Efectivo.
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Las ventas generalmente son mensuales
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Teniendo en cuenta los costos variables, costos fijos, 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)**
Línea de Café Tostado y/o Molido (Lavado, Honey, Natural, microlote) Kg	43.251	45.413	47.683
Línea de Servicios de Torrefacción (Kg)	39.670	41.653	43.735

7.2 ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS

Producto	Presentación	Precio de venta de una unidad	Costo de una unidad	Margen por cada unidad
Línea de Café Tostado y/o Molido (Lavado, Honey, Natural, microlote)	Kilogramo	$61.278	$36.845	$ 24.433
Línea de Servicios de Torrefacción	Kilogramo	$5.928	$3.350	$ 2.578

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	$1.128.130	$13.537.563	$14.214.441	$14.925.163
Costos Mo	$144.017.303	$1.728.207.635	$1.814.618.017	$1.905.348.918
Gastos administrativos	**Presupuesto mensual**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Dotaciones	$180.000	$2.160.000	$1.200.000	$1.200.000
Servicios Públicos	$2.000.000	$24.000.000	$24.000.000	$24.000.000
Mantenimiento equipos	$2.000.000	$24.000.000	$24.000.000	$24.000.000
Plan de Saneamiento Básico	$300.000	$3.600.000	$3.600.000	$3.600.000
Caja Menor	$2.000.000	$24.000.000	$24.000.000	$24.000.000

Comunicación y Teléfono	$500.000	$6.000.000	$6.000.000	$6.000.000
Gastos bancarios	$2.000.000	$24.000.000	$24.000.000	$24.000.000
Papelería	$200.000	$2.400.000	$2.400.000	$2.400.000
Seguros	$1.000.000	$12.000.000	$12.000.000	$12.000.000
Vigilancia	$2.000.000	$24.000.000	$24.000.000	$24.000.000
Imprevistos	$1.000.000	$12.000.000	$12.000.000	$12.000.000
Comisiones	$2.600.000	$31.200.000	$31.200.000	$31.200.000
Gastos de ventas	**Presupuesto mensual**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**
Valor total		**$ 1.931.105.198**	**$ 2.017.232.458**	**$ 2.108.674.081**

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos	En capital de trabajo
Aportes	$ 700.000.000	$ 432.051.909
Créditos	$ 0	$ 0
Total	$ 700.000.000	$ 432.051.909

Estado de Resultados Proyectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	$ 2.885.419.198	$ 3.029.690.158	$ 3.181.174.666
(-) COSTO VARIABLE M.P.	$ 1.728.207.635	$ 1.814.618.017	$ 1.905.348.918
(-) COSTO VARIABLE M.O.	$ 13.537.563	$ 14.214.441	$ 14.925.163
(-) COSTOS FIJOS	$ 147.199.815	$ 125.421.195	$ 125.421.195
= UTILIDAD BRUTA	$ 996.474.185	$ 1.075.436.505	$ 1.135.479.390
(-) GASTOS FIJOS	$ 130.856.482	$ 111.077.862	$ 109.000.000
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	$ 49.200.000	$ 49.200.000	$ 49.200.000
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	$ 816.417.703	$ 915.158.643	$ 977.279.390
-intereses	$ 0	$ 0	$ 0
OTROS EGRESOS	$ 49.000.000	$ 0	$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	$ 767.417.703	$ 915.158.643	$ 977.279.390
(-) IMPUESTOS	$ 253.247.842	$ 302.002.352	$ 322.502.199

= UTILIDAD NETA	$ 514.169.861	$ 613.156.291	$ 654.777.191

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	$ 2.885.419.198	$ 3.029.690.158	$ 3.181.174.666
Egresos operativos	$ 1.995.717.032	$ 2.040.348.182	$ 2.127.634.081
Flujo Operativo	$ 889.702.166	$ 989.341.976	$ 1.053.540.585
Ingresos no operativos	$ 1.132.051.909	$ 0	$ 0
Egresos no operativos	$ 1.185.135.242	$ 253.247.842	$ 302.002.352
Flujo no operativo	-$ 53.083.333	-$ 253.247.842	-$ 302.002.352
Flujo Neto	$ 548.584.227	$ 736.094.134	$ 751.538.233
Saldo anterior	$ 0	$ 548.584.227	$ 1.284.678.361
Saldo final	$ 548.584.227	$ 1.284.678.361	$ 2.036.216.594

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	33,98%
VAN (Valor Neto Anual)	$ 395.719.359
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 $ 508.921.527, las cuales irán incrementado año tras año.

Según los cálculos financieros proyectados en el Plan de Negocio realizado la Tasa Interna de Retorno (TIR) esperada será del 33, 98% es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 33%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de $ 395.719.359 es decir, en los tres años del proyecto la inversión inicial se recupera, incrementando el valor de la empresa, a una tasa de descuento del 15%.

Se logrará una recuperación de la inversión (PRI) en 2,5 años.

Viabilidad Social

Con el fortalecimiento de la actividad productiva y comercial, estaremos contribuyendo al cierre de la brecha de porcentajes de desempleo e informalidad laboral.

Estaremos en capacidad de generar empleo formal y decente de un contador por prestación de servicios, 1 Maestro Tostador, 1 Empacador de Café tostado, 1 Jefe de Operaciones, 1 Comercial de Café pergamino, 1 Comercial de café tostado, 1 Analista de calidades, 1 Auxiliar de laboratorio, que beneficiaran a los habitantes del municipio de Teruel y Neiva – 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.

Adicionalmente este plan de negocio contribuye al mejoramiento de la calidad de vida de los asociados, ya que se genera valor a su producto al intervenir todos los eslabones de la cadena, el de transformación.

Se dignifica la labor del productor quien, a través de la implementación de procesos productivos, genera atributos a su producto, el cual verá reflejado en el producto final el café tostado y/o molido.

El plan de negocios busca además el empalme generacional y el apoyo a los hijos de los asociados para que adquieran habilidades en el área de transformación y calidad del café.

Viabilidad Ambiental

Se establece la producción de café sustentable como alternativa de solución a las afectaciones sociales, ambientales y económicas que provoca la producción de café hoy en día, asociados a conceptos como la sensibilidad por el medio ambiente, la salud, la responsabilidad social o la equidad económica, por lo anterior se implementarán protocolos para obtención de cafés honey y natural, el cual permitirá un ahorro del 90% del agua utilizada para el lavado.

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 asociados 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, por $ 250.662.842 en el primer año que genera en reinversión social, para financiar programas y servicios públicos esenciales, como educación, salud, infraestructura y seguridad. Lo que 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 con la compra de insumos, materias primas y maquinaria y equipos.

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.