

PLAN DE NEGOCIOS DE LA ORGANIZACIÓN
RED DE ASOCIACIONES DE PRODUCTORES DE CACAO DEL HUILA - APROCAHUILA

Presentado a:

Asociación de Cooperativas y Empresas Solidarias del Huila

ASOCOOPH

Presentado por:

Luis Ernesto Ibarra Perdomo

Huila, Rivera, 26 de octubre de 2024

CONTENIDO

1.	CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN	3
2.	NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO	4
2.1	JUSTIFICACION	4
3.	DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO/ESTUDIO DE MERCADEO	5
3.1	PRODUCTO O SERVICIO A OFRECER/CAPACIDAD DE PRODUCCION/VARIEDAD/PRECIO .	5
3.2	PROPUESTA DE VALOR	8
3.3	ALIADOS CLAVES	9
4.	MERCADO.....	10
4.1	SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO.....	10
4.2	COMPETENCIA.....	13
4.3	PROVEEDORES	14
4.4	RELACIONAMIENTO CON CLIENTES	15
4.5	CANALES DE DISTRIBUCIÓN	15
5	ESTUDIO TECNICO.....	16
5.1	LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION.....	16
5.2	ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA.....	16
5.3	PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION	18
5.4	NECESIDADES DE RECURSO HUMANO	20
6	RECURSOS CLAVES	22
7	PLAN FINANCIERO	26
7.1	PROYECTANDO MIS INGRESOS	26
7.2	ESTRUCTURA DE COSTOS Y GASTOS.....	27
7.3	ANALISIS FINANCIERO	28
7.4	CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD	29

1. CARACTERIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

IDENTIFICACIÓN DE ORGANIZACIÓN				
Nombre organización	Red de Asociaciones de Productores de Cacao del Huila - APROCAHUILA	NIT / RUT	900606700-4	
Dirección		Teléfono 1	3214137879	
		Teléfono 2	3138559143	
Departamento	Huila	Ciudad/ municipio/ vereda	Rivera	
Página web	https://aprocahuilaorg1.wordpress.com/	E-mail	leip.ibarra@gmail.com	
Nombre gerente	Luis Ernesto Ibarra Perdomo	Celular	3214137879	
		Teléfono 1		
Cargo (si tiene otro)	Representante Legal	Antecedentes	SENA programa SER, Programa Cenigaa de la Gobernación del Huila	
Nombre del representante legal	Luis Ernesto Ibarra Perdomo			
Experiencia de la empresa en el sector	Once (11) años		Año: 2023	Año: 2024
Actividad principal	Cultivo de Cacao	Número de empleados (directos)	0	0
Fecha constitución	29/07/2013	Número de asociaciones (si aplica)	11	11
Descripción del objeto (producto/ servicio/ labor social)	Producción (Cultivo) y comercialización de Cacao en Almendra Seca (Compra y Venta); Transformación (Agroindustria) del Cacao (Chocolate Artesanal) y			

	Servicios de Mantenimiento a Cultivos de Cacao (Adecuación de Terrenos, Siembra, Re siembra, Control de Arvences y Plagas, Fertilización, Poda, Recolección).			
Figura jurídica	Entidad sin Ánimo de Lucro y de Economía Solidaria (Asociación)	Ingresos de asociados		

2. NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO

Planta de transformación integral de Cacao APROCAHUILA

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.

Teniendo en cuenta el trabajo conjunto realizado por la Red de Asociaciones de Productores de Cacao del Huila - APROCAHUILA, se ha identificado el siguiente problema.

La organización enfrenta una falta de capacidad para transformar y comercializar directamente el cacao producido, lo que la obliga a depender de intermediarios para la venta de cacao en almendra seca. Esto reduce significativamente el margen de ganancia para los productores y limita su acceso a mercados de mayor valor, tanto a nivel nacional como internacional. Además, la falta de infraestructura propia para el procesamiento impide aprovechar al máximo las oportunidades de generar productos con valor agregado, como licor de cacao, manteca, polvo de cacao y chocolates, lo que frena su crecimiento y competitividad en la cadena productiva del cacao.

El presente plan de negocios aborda esta problemática mediante la implementación de una planta procesadora y comercializadora de cacao, que

permitirá a la organización transformar el cacao localmente y comercializar directamente productos derivados de mayor valor.

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
Cacao en Almendra Seco	Licor de Cacao Cacao en Almendra Seco
Principales características	Presentaciones en las que se va a ofrecer
<p>El licor de cacao es el resultado de la molienda de las semillas de cacao después de ser fermentadas, secadas y tostadas. Algunas de sus características son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Composición: Mezcla homogénea de sólidos y manteca de cacao. • Aroma y sabor: Intenso, con notas amargas características del cacao puro, pero también pueden tener ligeros matices afrutados o florales, dependiendo de la variedad de cacao. • Color: Marrón oscuro. • Textura: Sólido a temperatura ambiente, pero funde a temperaturas superiores a 30 °C. 	Licor de Cacao Kg
<p>El cacao en almendra seco es el grano de cacao que ha sido fermentado, secado y listo para ser procesado. Algunas de sus características son:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Color: Marrón oscuro. • Aroma y sabor: Su aroma es característico a cacao, con notas amargas y astringentes, pero con potencial para desarrollar sabores complejos durante el tostado. • Humedad: Debe tener un contenido 	Cacao en Almendra Seco Kg

<p>de humedad inferior al 7.5%, idealmente entre el 6-7%, para asegurar su estabilidad y evitar moho.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tamaño: Las almendras pueden variar en tamaño dependiendo de la variedad del cacao, pero generalmente se clasifican por tamaño y calidad antes de ser procesadas 	
Empaques a utilizar	Material publicitario (opcional)
<p>Licor de Cacao: Presentación 500g Empaque: Bolsa de polipropileno BOPP+ COEXTRUIDO Embalaje: Cartón corrugado</p> <p>Cacao en Almendra Seco: Presentación: Costal de fique por 50 Kg Empaque: Costal de Fique</p>	<p>Para fortalecer nuestra presencia y promoción, implementaremos una estrategia integral que abarcará diversos medios publicitarios. Nuestro enfoque principal será potenciar nuestras redes sociales, como Facebook e Instagram, donde compartiremos contenido visual atractivo y educativo que resalte la calidad y beneficios del cacao, así como recetas creativas que inspiren a nuestros seguidores a incorporar cacao en su vida diaria. También destacaremos las historias de nuestros productores locales, resaltando el impacto positivo de la transformación del cacao en las comunidades del Huila.</p> <p>Mantendremos una página web dinámica e informativa, diseñada para ofrecer una experiencia fluida a nuestros visitantes. En ella, proporcionaremos información detallada sobre el proceso de transformación del cacao, sus múltiples beneficios para la salud, y los distintos productos que ofrecemos. Además, integraremos un blog con contenido relevante, desde artículos sobre sostenibilidad y comercio justo, hasta recetas exclusivas y entrevistas con los protagonistas de nuestra cadena de valor.</p> <p>Nuestra estrategia incluirá también una participación activa en ferias comerciales nacionales e</p>

internacionales, donde presentaremos nuestros productos innovadores y de alta calidad. Estas plataformas nos permitirán conectar directamente con clientes potenciales, distribuidores y otras partes interesadas, reforzando nuestra posición como líderes en la transformación del cacao.

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?
Licor de Cacao	6.300 kg	15000	Anual	Junio, julio, diciembre y enero	Febrero, marzo, abril, mayo, agosto, septiembre, octubre y noviembre
Cacao Almendra Seca	20.000 Kg	40.000	Anual	Junio, julio, diciembre y enero	Febrero, marzo, abril, mayo, agosto, septiembre, octubre y noviembre

VARIEDAD/PRECIO.

Nombre del producto o servicio	¿En qué variedades se pueden encontrar? Fresco o procesado	¿A qué precio va a venderlo?
Licor de Cacao	Licor de Cacao (Kilogramo)	\$ 70.000
Cacao Almendra Seca	Cacao en grano (Kilogramo)	\$ 32.000

3.2 PROPUESTA DE VALOR

Nuestro plan de negocios se enfoca en entregar al cliente un valor agregado significativo al ofrecer productos derivados del cacao con mayor calidad y diferenciación, tales como licor de cacao, manteca y chocolate, todos elaborados a partir de cacao fino de aroma producido en el Huila. Estos productos destacan por su origen sostenible y el compromiso con prácticas de comercio justo, lo que garantiza a los clientes no solo un producto de calidad superior, sino también una compra responsable. Ayudamos a resolver problemas relacionados con el acceso a cacao de alta calidad y sostenibilidad, brindando a nuestros clientes productos que cumplen con los estándares exigidos por mercados nacionales e internacionales. Además, satisfacemos las necesidades de aquellos consumidores que buscan productos saludables, sostenibles y éticos.

Nuestro componente innovador radica en la integración vertical del proceso productivo: desde la transformación del cacao hasta la comercialización directa, lo que nos permite tener un mayor control de la calidad y eliminar intermediarios. Esta integración nos diferencia de la competencia, ya que no solo ofrecemos cacao en bruto, sino que producimos localmente productos transformados, aumentando su valor. La relación directa con los productores locales, junto con nuestro enfoque en la producción sostenible, es otro aspecto diferenciador clave que refuerza nuestra posición en el mercado como una empresa comprometida con el bienestar de las comunidades y la preservación del 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.
FEDECACAO	Apoyo técnico y financiero, fortalecimiento de las asociaciones y cooperativas, así como investigaciones para el desarrollo de variedades de aguacate adaptadas a las condiciones climáticas y del suelo de la región.
SENA	Elaborar, gestionar y llevar a cabo programas de capacitación integral, en colaboración y adaptados a las demandas tanto sociales como del ámbito productivo.
CENIGAA	Caracterización de las áreas agrícolas de las asociaciones que integran la organización, así como asistencia técnica en dichos predios.
RED CACAOTERA	La Red Cacaotera de Colombia, es una organización que brinda asesoría en gestión de proyectos, el uso de herramientas que promueven la sostenibilidad ambiental, social y económica de los productores.
GOBERNACIÓN DEL HUILA	Apoyo técnico y financiero, fortalecimiento de las asociaciones y cooperativas, así como investigaciones para el desarrollo de variedades de Cacao adaptadas a las condiciones climáticas y del suelo de la región.
SECTOR PRIVADO	Cámara de Comercio del Huila: Incentivar y potenciar la productividad en un sector determinado dentro del país. Estas coaliciones proporcionan respaldo a través de financiamiento, investigaciones, análisis del sector e informes sobre tendencias de consumo.
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.
CAM	Acuerdo de cooperación con APROCAHUILA, mercados verdes.
MINISTERIO DE AGRICULTURA	Formular, coordinación y adoptar políticas, planes, programas y proyectos del Sector Agropecuario y el Desarrollo Rural.

4. MERCADO

4.1 SEGMENTO DE CLIENTES/MERCADO OBJETIVO

Segmento de Clientes para Línea de Licor de Cacao

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Identificación del Cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizada por tipo de cliente
Intermediarios, (Exportadores de Licor de Cacao o Industrias que adquieren la materia prima)	Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con actividades de Compra y Venta de Cacao;	Bogotá	Tolimax	1	50%
	Secado, Tostión, Molienda, elaboración de otros productos derivados del cacao o producto terminado y exportación. Con presencia en todo el territorio nacional,	Mercado Internacional (Suiza)	Mercado Internacional (Suiza)	1	50%

	<p>cuya misión es la de transferir el mejor precio posible a los cacaoteros. Compran y comercializan el cacao desde verde, almendra seca, manteca y licor de cacao. Sus gustos y preferencias son muy exigentes con la calidad del cacao, los cuales deben cumplir los estándares de calidad</p>				
TOTAL					100%

Segmento de Clientes para Línea de Cacao en Almendra Seca

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Identificación del Cliente	Cantidad mensual estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto	% del total de ventas realizada por tipo de cliente
Intermediarios (Importadores y Exportadores de Cacao, o Industriales que	Empresas legalmente formalizadas ante Cámara de Comercio principalmente con	Bogotá	Agricontac	1	50%

transforman la materia prima)	<p>actividades de Compra y Venta de Cacao; Secado, Tostión, Molienda, elaboración de otros productos derivados del cacao o producto terminado y exportación. Con presencia en todo el territorio nacional, cuya misión es la de transferir el mejor precio posible a los cacaoteros. Compran y comercializan el cacao desde verde hasta almendra seca. Sus gustos y preferencias son muy exigentes con la calidad del cacao, los cuales deben cumplir los estándares de calidad</p>	Neiva	Tolimax	1	25%
		Suiza	Mercado Internacional (Suiza)	1	25%
				TOTAL	100%

4.2 COMPETENCIA

Se Identifica Los Principales Competidores Del Mercado Objetivo:

Línea de Licor de Cacao

Información competidor	Competidor 1 Cofinacocoa	Competidor 2 Casa Luker
Ubicación	Bogotá - Colombia	Neiva - Huila
Cobertura	Internacional	Nacional e Internacional
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	Licor de Cacao/ Se vende en por Kilogramos de acuerdo a la necesidad del cliente. / Es un producto obtenido, mediante la molienda de semillas de cacao previamente descascaradas y tostadas, sin la adición de aditivos.	Licor de Cacao/ Se vende en por Kilogramos de acuerdo a la necesidad del cliente. / Es un producto obtenido, mediante la molienda de semillas de cacao previamente descascaradas y tostadas, sin la adición de aditivos.
Precios del producto principal <i>(Fijado al detal y/o al por mayor a convenir)</i>	Es pactado directamente con cliente.	Es pactado directamente con cliente.
Canal de distribución	Mayorista	Mayorista
Formas de pago	Contado	Contado
Venta directa o indirecta	Comercialización directa	Comercialización directa

Línea de Cacao en Almendra Seca

Información competidor	Competidor 1 Nacional de Chocolates	Competidor 2 Tolimax
Ubicación	Neiva - Huila	Neiva - Huila
Cobertura	Nacional e Internacional	Nacional e Internacional
Presentación del SERVICIO PRINCIPAL / Valor Agregado	Cacao en almendra seca / Cuentan con Certificación en BPA	Cacao en almendra seca / Aseguramiento de la calidad en postcosecha
Precios del producto principal <i>(Fijado al detal y/o al por mayor a convenir)</i>	Es pactado directamente con cliente.	Es pactado directamente con cliente.
Canal de distribución	Mayorista	Mayorista
Formas de pago	Contado	Contado
Venta directa o indirecta	Comercialización directa	Comercialización directa

4.3 PROVEEDORES

Proveedor	Tipo de servicio o producto que suministra
Coagrohuila	Insumos, Bioinsumos, Fertilizantes, Abonos, Herramientas, Ferretería
Federación de Cacaoteros	Plántulas y Material Vegetal Certificado
Casa Luker	Empaques
Socios	Materia prima
Productores de Cacao	Materia prima
Proveedor logístico	Operador logístico para entregas dentro de territorio colombiano
Proveedor logístico internacional	Courier internacional
Proveedor de cajas	Proveedor de cajas con tamaño personalizado y logo para entregas nacionales e internacionales.

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 via e-mail.

4.5 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Canal	Describe el funcionamiento del canal
¿Qué canal de distribución directo vamos a usar?	<ol style="list-style-type: none">1. Canal de distribución directo a través de página web y marketplaces, y punto de venta físico en la infraestructura.2. Distribución mayorista, a través de canales de superficie.3. Distribución minorista a través de tiendas de café y mercados especializados.
¿Qué canal de distribución indirecto vamos a usar?	Nuestros Aliados Estratégicos son parte fundamental de nuestra estrategia de distribución. Implementaremos un enfoque colaborativo donde trabajaremos con intermediarios que agregarán valor a nuestros productos antes de llegar a los clientes finales. Estos aliados incluyen empresas como Casa Luker, Nacional de Chocolates (próximamente).
¿Cómo se va a informar a los clientes el canal mediante el cual pueden adquirir los productos/servicios?	Utilizaremos una combinación de medios digitales y tradicionales para asegurarnos de que nuestros clientes estén informados sobre cómo pueden adquirir nuestros productos. Implementaremos estrategias de marketing digital y continuaremos fortaleciendo nuestra presencia en redes sociales para llegar a un público más amplio, activa participación en ferias agrícolas y vitrinas comerciales donde podamos promocionar nuestro producto.

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 ESTUDIO TECNICO

5.1 LUGAR DONDE SE VA A IMPLEMENTAR LA ORGANIZACIÓN/DESCRIPCION

Municipio de Rivera - Neiva, Departamento del Huila.

5.2 ESPECIFICACIONES TÉCNICAS DEL ÁREA PRODUCTIVA

Tipo de área productiva (Local, habitación, casa, finca etc)	
<p>Son Aproximadamente 1000 hectáreas de siembra de cacao lo que tiene la Red de Asociaciones de Productores de Cacao del Huila - APROCAHUILA, distribuidos en las 11 asociaciones que conforman la Red (Asocamucol, Cocacao, Asocahobo, Asocagigante, Asopeca, Asoprocar, Asocaiquirá, Asounión de Tello, Aprocaba, Aprocal).</p>	
Descripción de área productiva	
<p>Son Aproximadamente 1000 hectáreas de siembra de cacao lo que tiene la Red de Asociaciones de Productores de Cacao del Huila - APROCAHUILA, distribuidos en las 11 asociaciones que conforman la Red (Asocamucol, Cocacao, Asocahobo, Asocagigante, Asopeca, Asoprocar, Asocaiquirá, Asounión de Tello, Aprocaba, Aprocal). Además cuenta con 5 centrales de beneficios ubicadas de manera estratégica para cubrir la necesidad de todas las asociaciones que conforman la Red, de estas centrales dos están ubicadas en predios propios y tres están ubicadas en predios dados en comodato.</p>	
Ubicación	Dispone de servicios públicos
<p>Son 11 asociaciones que se encuentran en los municipios de Colombia,</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Acueducto Veredal: Sí · Energía eléctrica SI

Campoalegre, Hobo,
Gigante, Agrado, Palermo,
Iquira, Tello, Baraya,
Algeciras.

Gas: Si (Pipeta)

Teléfono: Sí (Celular)

Formalización del área de trabajo

(Contrato/ Comodato/ Arriendo etc)

El área de trabajo (Cultivo) es de cada uno de los Asociados y el Área Comercial (Compra y Venta) en calidad de Arrendamiento.

Fotografías del área productiva



5.3 PROCESOS DE PRODUCCION Y OPERACIÓN DE LA ORGANIZACION

Etapas del Proceso Cacao en Almendra Seca	Descripción
Proceso 1 Preparación del Terreno	Antes de plantar, se prepara el suelo eliminando malezas y abonándolo según las necesidades.
Proceso 2 Siembra	Las semillas de cacao se siembran en viveros hasta que germinan y alcanzan un tamaño adecuado para ser trasplantadas al campo.
Proceso 3 Cuidado y Mantenimiento	Durante el crecimiento de los árboles, se realiza el cuidado adecuado, que incluye riego, control de plagas y enfermedades, así como la poda de ramas no deseadas.
Proceso 4 Floración y Polinización	Los árboles de cacao producen flores, que son polinizadas principalmente por insectos. La polinización es crucial para la formación de vainas de cacao.
Proceso 5 Formación de Vainas y Cosecha	Después de la polinización, las vainas de cacao comienzan a desarrollarse en el árbol. Cuando están maduras, se cosechan manualmente cortando las vainas de los árboles.
Proceso 6 Extracción de las Semillas	Las vainas cosechadas se abren para extraer las semillas de cacao, que están rodeadas por una pulpa dulce. Las semillas y la pulpa se separan y las semillas se dejan fermentar para desarrollar su sabor característico.
Proceso 7 Secado	Después de la fermentación, las semillas de cacao se secan al sol o en secadores especiales hasta que alcanzan un nivel de humedad óptimo para el almacenamiento.
Proceso Almacenamiento	8 Las semillas de cacao secas se almacenan en condiciones adecuadas para evitar la humedad y la contaminación.

Proceso 9 Venta	Finalmente, las semillas de cacao secas, también conocidas como cacao seco pergamino, están listas para ser vendidas a intermediarios o procesadoras de cacao.
------------------------	--

Etapas del Proceso Licor de Cacao	Descripción
Proceso 1 Pesado	Antes de someter la materia prima al proceso, el grano procederá a ser pesado en su totalidad.
Proceso 2 Despedregado	Consiste en la separación y limpieza del grano.
Proceso 3 Clasificación	La operación de clasificación tiene como función limpiar los granos de cacao.
Proceso 4 Tostado	Proceso que consiste en someter a calor intenso los granos de cacao. El tiempo de tueste, dependerá de la humedad con la que ingrese el grano al tostador.
Proceso 5 Descascarado	La eliminación de la cáscara se realiza basada en la diferencia de densidades de la cáscara y el grano, una vez que el cacao ha sido tostado, se deberá descascarar inmediatamente mientras esté caliente (40 y 80 °C), para facilitar la remoción de las cubiertas (cascara).
Proceso 6 Molienda	Para elaborar un licor idóneo como insumo para el chocolate, se tienen en cuenta los requisitos de entrada para los NIBS de cacao, antes del proceso de molienda.
Proceso 7 Enfriamiento	Una vez obtenida la finura deseada para el licor de cacao, este se vierte en un equipo homogenizador; en este dispositivo el licor de cacao se revuelve constantemente con el fin de homogenizar la pasta e ir bajando la temperatura de la misma, se baja la temperatura de los 35°C a los 28° C para proceder al envasado.
Proceso 8 Prensado	En esta etapa el licor de cacao es es prensado de forma mecánica para extraer la manteca de cacao que representa el 50% del peso total.

Proceso 9 Pesado, envasado, empaque y paletizado	El envasado se realiza en bolsas de polietileno de alta densidad (empaque primario) colocadas en cajas de cartón corrugado (empaque secundario), este embalaje está diseñado tanto para el producto licor de cacao como para la manteca.
Proceso 10 Almacenamiento	Una vez envasado y empacado se coloca en palet para su enfriamiento hasta alcanzar una temperatura ambiente, luego se transportan los palet al almacén de producto terminado. El almacén de producto terminado es temperado, manteniéndose a temperaturas entre 18°C a 20°C.

5.4 NECESIDADES DE RECURSO HUMANO

Nombre	Cargo	Principales responsabilidades
Humberto Rodríguez Perdomo	Representante Legal	Coordinar y gestionar relaciones y recursos que potencien la actividad del grupo asociativo, así como la realización de gestión comercial en ferias agrícolas.
Por contratar	Gerente de Producción	Direccionamiento de la planta, análisis de los procesos de secado.
Por contratar	Operador de procesamiento de cereza	Operador de maquinaria.
Por contratar	Operario de secado	Encargado de controlar las variables de secado.
Por contratar	Operador de trillado pergamino	Operación de máquinas de trillado.
Por contratar	Operador de maquina electrónica	Operador de maquina electrónica.

Por contratar	Operador de empaçado y manoseo de productos	Operador de empaçado y manoseo de productos.
Por contratar	1 Agente Comercial café tostado	Vender en mercado de Colombia e internacionalmente los diferentes productos de Cacao que produzca la organización.
Por contratar	1 Maestro Tostador	Persona encargada de tostar los diferentes lotes de cacao conforme los parámetros de calidad de cada línea.
Por contratar	1 Empacador	Encargado de moler, envasar el cacao en sus diferentes presentaciones, embalar en cajas y palets cuando aplica, y dar salida a las órdenes de compra.
Por contratar	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 contratar	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 contratar	Asesor Contable	Encargado de la Información contable y tributaria de la empresa.
Por contratar	Auxiliar de Servicios Generales	Encargado de la organización y limpieza de las áreas de operaciones y administrativas.

6 RECURSOS CLAVES O INVERSIONES

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Despedregadora	Modelo CPFBNR1X Capacidad 1000 kg/h Dimensiones 1500*1300*2100 mm Especificaciones eléctricas 220 ó 380 Voltios	1	\$ 67.965.800	\$67.965.800
Clasificadora	Modelo PORTO PI-2X Capacidad 1000 kg/h Dimensiones 1100*1000*2100 mm Especificaciones eléctricas 220 ó 380 Voltios	1	\$ 83.710.000	\$83.710.000
Tostadora	Modelo Roasty P-200 Capacidad 150 kg/h Dimensiones 1350*810*1460 mm Especificaciones eléctricas Potencia 2,2 kW	1	\$ 84.650.000	\$84.650.000
Descascarilladora	Modelo DCV 30-I Capacidad 150 kh/h Dimensiones 1800*1000*1470 mm Especificaciones eléctricas 2,93 kW	1	\$ 86.780.000	\$86.780.000

Molino Triturador	Modelo PICAMOL-300 Capacidad 150 kg/h Dimensiones 1700*900*1800 mm Especificaciones eléctricas 220-440 Voltios	1	\$ 60.400.000	\$60.400.000
Homogeneizador	Modelo ZJR-100 Capacidad 100 Litros Dimensiones 2000*800*2200 mm Especificaciones eléctricas 24kW	1	\$ 39.900.000	\$39.900.000
Prensa	Modelo DTC-CAPR-110 Capacidad 110 Kg/h Dimensiones 1200*1600*2600 Especificaciones eléctricas 3 kW	1	\$ 49.800.000	\$49.800.000
Montacarga	Proveedor CAT Modelo MONTACARGAS COMBUSTIÓN INTERNA GP30NM Capacidad 3.000 Kg Rango de altura del mástil 3-6 mt	1	\$ 90.000.000	\$90.000.000
Balanza de piso	Báscula electrónica de piso con capacidad de entre 150 y 250 kilos, fabricada en acero estructural.	1	\$2.900.000	\$ 2.900.000
Dosificadora de granos	Dosificar cuartos, libras y kilos, precisión gramos con capacidad de 100 kg hora	1	\$15.500.000	\$15.500.000

Selladora y datadora	Selladora de banda continua vertical con datadora, control de temperatura y velocidad.	1	\$4.500.000	\$ 4.500.000
Empacadora vacío	Empacadora al vacío en estructura de acero inoxidable, con vacuómetro, y capacidad de entre 100 y 200 empaques por hora.	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Balanza	Balanza digital con precisión de 0.1kgs y capacidad de hasta 20kg	2	\$ 2.200.000	\$ 4.400.000
Insumos y herramientas				
Adecuaciones infraestructura	Adecuaciones eléctricas, de gas, agua, instalación de pisos, paredes de vidrio, y estructura aislante.	1	\$80.000.000	\$80.000.000
Asesoría notificación sanitaria	Asesoría de ingeniero de alimentos o agroindustrial especializado para cumplir con los requisitos de notificación sanitaria.	1	\$4.000.000	\$4.000.000
Notificación Sanitaria	Trámite notificación sanitaria INVIMA	1	\$5.500.000	\$5.500.000
Mesa de trabajo	Mesa de trabajo en acero inoxidable 1.50mt altura x 4mt ancho x 2 mt largo	1	\$2.500.000	\$2.500.000
Aspiradora	Limpieza de equipos y entorno (Shaft) . 20 litros	1	\$500.000	\$ 500.000

Equipos de computo				
Computador	Computador Portatil Dell Core I5 11gen 16gb 1tb+ 250gb Ssd Color Gris	1	\$1.949.900	\$ 1.949.900
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				
Cropster	Plataforma digital diseñada específicamente para la gestión y el control de calidad en la producción de café y cacao.	1	\$ 7.500.000	\$ 7.500.000
Sistema de drenaje y manejo de residuos	Para cumplir con las normativas sanitarias y medioambientales.	1	\$89.000.000	\$89.000.000
Sistemas de refrigeración industrial	Para mantener los productos terminados, como la manteca de cacao o el licor de cacao, a temperaturas adecuadas y evitar su deterioro.	1	\$95.000.000	\$95.000.000
Certificaciones Internacionales	Rainforest Alliance	1	\$15.000.000	\$15.000.000
Valor total inversiones requeridas				\$901.004.700

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)	Licor de Cacao Licor de Cacao (Kilogramo) \$ 70.000 Cacao Almendra Seca Cacao en grano (Kilogramo) \$ 32.000
¿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.

		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)
Licor de Cacao Kg	15.000	15.750	16.537
Cacao en Almendra Seca Kg	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
Licor de Cacao	1 kilogramo	\$ 70.000	\$48978,43	\$ 21021,57
Cacao en Almendra Seca	1 kilogramo	\$ 32.000	\$15208,924	\$ 16791,076

Costos operativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Costos Mo	\$ 25.120.784	\$ 61.449.410	\$ 64.521.881	\$ 67.747.975
Costos Mp	\$ 104.507.000	\$ 1.254.084.000	\$ 1.316.788.200	\$ 1.382.627.610
Gastos administrativos	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios Públicos	5.400.000	64.800.000	64.800.000	64.800.000
Caja Menor	1.300.000	15.600.000	15.600.000	15.600.000
Comunicación y Teléfono	150.000	1.800.000	1.800.000	1.800.000
Gastos bancarios	200.000	2.400.000	2.400.000	2.400.000
Gastos de Representación	1.500.000	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Gastos de ventas	Presupuesto mensual	Año 1	Año 2	Año 3
Valor total		\$ 1418133410	\$ 1483910081	\$ 1552975585

7.3 ANALISIS FINANCIERO

Inversión Requerida:

	En Activos Fijos
Aportes	\$ 901.004.700
Créditos	\$ 0
Total	\$ 901.004.700

Estado de Resultados Projectado:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	\$ 2.330.000.000	\$ 2.446.500.000	\$ 2.568.825.000
(-) COSTO VARIABLE M.P.	\$ 1.254.084.000	\$ 1.316.788.200	\$ 1.382.627.610
(-) COSTO VARIABLE M.O.	\$ 61.449.410	\$ 64.521.881	\$ 67.747.975
(-) COSTOS FIJOS	\$ 170.764.447	\$ 139.502.980	\$ 139.502.980
= UTILIDAD BRUTA	\$ 843.702.143	\$ 925.686.940	\$ 978.946.435
(-) GASTOS FIJOS	\$ 88.208.560	\$ 26.185.627	\$ 19.966.667
(-) GASTOS DE PROMOCIÓN Y VENTAS	\$ 60.520.000	\$ 61.895.000	\$ 63.338.750
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS e intereses	\$ 694.973.583	\$ 837.606.313	\$ 895.641.019
-intereses	\$ 0	\$ 0	\$ 0
OTROS EGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0
=UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 694.973.583	\$ 837.606.313	\$ 895.641.019
(-) IMPUESTOS	\$ 229.341.283	\$ 276.410.083	\$ 295.561.536
= UTILIDAD NETA	\$ 465.632.301	\$ 561.196.230	\$ 600.079.483

Flujo de caja:

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Ingresos operativos	\$ 2.330.000.000	\$ 2.446.500.000	\$ 2.568.825.000
Egresos operativos	\$ 1.563.266.250	\$ 1.508.258.521	\$ 1.567.995.585
Flujo Operativo	\$ 766.733.750	\$ 938.241.480	\$ 1.000.829.415
Ingresos no operativos	\$ 1.214.525.700	\$ 0	\$ 0
Egresos no operativos	\$ 1.214.525.700	\$ 229.341.283	\$ 276.410.083

Flujo no operativo	\$ 0	-\$ 229.341.283	-\$ 276.410.083
Flujo Neto	\$ 453.212.750	\$ 708.900.197	\$ 724.419.332
Saldo anterior	\$ 0	\$ 453.212.750	\$ 1.162.112.947
Saldo final	\$ 453.212.750	\$ 1.162.112.947	\$ 1.886.532.279

Análisis financiero:

TIR (Tasa interna de Retorno)	23,59%
VAN (Valor Neto Anual)	\$ 191.920.208
PRI (Período de Retorno de la Inversión)	2,5 años

7.4 CONCLUSIONES FINANCIERAS Y EVALUACIÓN DE VIABILIDAD

Según la información financiera obtenida en el Plan de Negocio se obtendrán utilidades a partir del primer año por valor de \$ 465.632.301, las cuales irán incrementado año tras año.

Según los cálculos financieros proyectados en el Plan de Negocio realizado la Tasa Interna de Retorno (TIR) esperada será del 23,59% es decir que los dineros invertidos en el Plan de Negocio rendirán un 23%, cifra que estaría por encima de la tasa de captación (anual).

El valor presente neto es de \$ 191.920.208, 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, teniendo en cuenta que se espera continuar generando empleo a través de la contratación de 12 jornaleros, los cuales serán operarios contratados en épocas de cosecha especialmente para la planta de procesamiento. Para lo cual se utilizarán 900 jornales en total.

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 Operario de Beneficio, 1 Operario de Secado, 1 Servicios generales, 1 Diseñador, 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 Rivera y Neiva – Huila, adicionalmente 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.

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 cacao 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 cacao, 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 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, por \$ 229.341.283 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.