



DATOS PERSONALES Y DEL PLAN DE NEGOCIO									
Nombre Plan de Negocio o Unidad Productiva:					CAFÉ HACIENDA PLANADAS				
1. DATOS DEL EMPRENDEDOR									
PERSONALES									
Nombre	JAVIER AMAYA GOMEZ			Tipo Documento	C.C.		Nro.	93,367,003	
Estado Civil	Casado			Género	Masculino				
F. Nacimiento	2/9/1966 (dd/mm/aaaa)			Departamento (Nacim.)	TOLIMA		Ciudad / Municipio	IBAGUÉ	
Dirección (Residencia)	CALLE 117 No. 49 SUR – 65			Departamento (Resid.)	TOLIMA		Ciudad / Municipio	IBAGUÉ	
Barrio (Residencia)	SAN FRANCISCO APARCO			Telefono	3108544473		Celular	3108544473	
E-mail (personal)	admon.stips@gmail.com			Nacionalidad	Colombiana		Si Otra, ¿cuál?		
ESTUDIOS									
Grado de escolaridad	Profesional			Título obtenido	ADMINISTRADOR FINANCIERO				
2. DATOS GENERALES DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO									
Nombre	CAFE HACIENDA PLANADAS					Sector	Comercio - Al por menor		
Possible Dirección (UP o PN)	CALLE 117 No. 49 SUR – 65			Departamento (UP o PN)	TOLIMA		Ciudad / Municipio	IBAGUÉ	
Possible Barrio (UP o PN)	FRANCISCO AP/		Actividad	5613-Expendio de comidas preparadas en cafeterías.					
Código CIU	5613			Fecha inicio asesoría	2-ago.-2022 (dd/mm/aaaa)		Telefono	3108544473	
3. ASESOR DEL PLAN DE NEGOCIO									
Regional	Tolima		Centro	Centro de Comercio y Servicios					
Nombre del Líder Regional	Yudy Cardenas			Teléfono del Centro	2709600		Teléf. del líder Regional	2709600	
Nombre del Gestor	Cristhian Daza			Celular del Gestor	3138058714				
4. PERFIL CREDITICIO									
Si va a solicitar un crédito, entonces haga click en el siguiente botón y diligencie el formulario que se le presentará									

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

1. RESUMEN EJECUTIVO

a. Perfil emprendedor ¿Por qué el emprendedor y su grupo de trabajo conforman el equipo adecuado para desarrollar su idea de negocio?

El emprendedor Juan Jose Fernandez Guarnizo cuenta con experiencia laboral que le dan conocimiento para operar la empresa CAFE HACIENDA PLANADAS. El se encarga de la venta de los diversos productos que actualmente ofrece y que contribuyen a satisfacer las necesidades de sus clientes

b. Concepto del negocio (descripción del producto y de las generalidades del negocio)

CAFE HACIENDA PLANADAS se encarga de la venta de productos entre los cuales cabe mencionar los siguientes:

-Frappe

-Tinto

americano

-Expresso

Latte

Mocaccino.

-

Pan

relleno

de

chocolate

Hombres y mujeres desde amantes del café, clientes que quieran disfrutar y vivir la cultura de café en un espacio acogedor, seguro confiable y comodo desde los 18 años hasta los 65 años que devenguen desde menos de un salario minimo en adelante, inclusive hacen venta a empresas cuando se celebran fechas especiales (dia de la madre, dia de la secretaria, dia del hombre), haciendo plena aclaracion que la empresa se enfoca mediante sus diversas lineas de negocio, en generar valor para su clientes y beneficios tomando en cuenta que la empresa opera de manera presencial, pero se tiene pensado por parte del emprendedor, de constituir un punto online para que las personas puedan hacer sus pedidos, de calidad y buen servicio. CAFE HACIENDA PLANADAS busca expandir su mercado hacia nuevos sectores en un sentido similar a como es manejado por empresas del sector como JUSSO, JUAN VALDEZ, EXPRESSO, TOSTAO, las cuales tienen puntos de venta ubicados en la ciudad de Ibagué. Este negocio maneja sistemas de recepción de ingresos entre los cuales cabe destacar el tradicional pago en efectivo , y tambien maneja el tema de pago a traves de Nequi y Daviplata

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

2. PROBLEMA

a. ¿Qué oportunidad, problema o tendencia identificaste en el mercado?

- CAFE HACIENDA PLANADAS llega a la ciudad de Ibagué con un panorama algo preocupante, debido a que estamos ante una creciente cultura en Ibagué referente al consumo de café, no existe una empresa que se encargue de hacer un café de calidad, un proceso de tostión que garantice que el café a consumir sea de calidad y guste al cliente cuando desee probarlo. Esto, debido a que la mayoría de café que venden en dicha ciudad, son bebidas modificadas que alteran su composición y por ende el sabor que caracteriza el café colombiano.

b. ¿Qué necesidades espera usted satisfacer de sus potenciales clientes?

- Que los clientes tengan la oportunidad de ver ante ellos productos de buena calidad los cuales se enfocarán a satisfacer sus necesidades inmediatas y sobre todo evitar tiempos muertos en materia de desplazamientos hacia sectores más lejanos que impliquen precios más elevados. También CAFE HACIENDA PLANADAS busca generar un reconocimiento especial por parte de la ciudadanía en general, como una empresa enfocada a producir y comercializar café y sus derivados con un diseño, sabor y presentación diferente.

c. Describa la solución propuesta ¿existe un prototipo del bien o servicio que desea vender?, descríbalos.

Actualmente no existe un prototipo sobre el cual se pueda hacer claridad acerca de un diseño exclusivo sobre el cual la empresa pueda vender sus productos.

d. Describa su modelo de negocio ¿Cuál es el alcance técnico de su proyecto?

El modelo de negocio es brindar productos de buena calidad, buen aspecto y precio asequible para cualquier persona que los desee de acuerdo con sus respectivas necesidades.

e. ¿Cómo generará dinero a partir de la puesta en marcha de su empresa?

La generación de ingresos se dará de las ventas de los productos que oferta el negocio inicialmente de manera online.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

3. DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

a. Breve descripción del proyecto, sus objetivos, su misión, visión e impacto social y ambiental.

CAFE HACIENDA PLANADAS se encarga de la venta de productos entre los cuales cabe mencionar los siguientes:

-Frappe

-Tinto

americano

-Expresso

Latte

Mocaccino.

-

Pan

relleno

de

chocolate

Hombres y mujeres desde amantes del café, clientes que quieran disfrutar y vivir la cultura de café en un espacio acogedor, seguro confiable y comodo desde los 18 años hasta los 65 años que devenguen desde menos de un salario minimo en adelante, inclusive hacen venta a empresas cuando se celebran fechas especiales (día de la madre, día de la secretaria, día del hombre), haciendo plena aclaracion que la empresa se enfoca mediante sus diversas lineas de negocio, en generar valor para su clientes y beneficios tomando en cuenta que la empresa opera de manera presencial, pero se tiene pensado por parte del emprendedor, de constituir un punto online para que las personas puedan hacer sus pedidos, de calidad y buen servicio. CAFE HACIENDA PLANADAS busca expandir su mercado hacia nuevos sectores en un sentido similar a como es manejado por empresas del sector como JUSSO, JUAN VALDEZ, EXPRESSO, TOSTAO, las cuales tienen puntos de venta ubicados en la ciudad de Ibagué. Este negocio maneja sistemas de recepción de ingresos entre los cuales cabe destacar el tradicional pago en efectivo , y tambien maneja el tema de pago a traves de Nequi y Daviplata

Objetivo general: Poner en marcha el negocio CAFE HACIENDA PLANADAS en el municipio de Ibagué el cual se dedicara a la venta de productos para el consumo de las personas

Objetivos específicos:

- Obtener ingresos mensuales en promedio de \$ 2.200.000 pesos mediante la venta de los productos

- Contar con una carta de servicios de mas de 10 productos para ofrecer a nuestros clientes

- Realizar por lo menos 3 estrategias de mercadeo que permitan dar a conocer el negocio en el mercado.

- Constituir legalmente ante la Cámara de Comercio del Ibagué

- Generar un impacto ambiental positivo mediante la clasificación de residuos que se generen en la empresa.

MISIÓN:CAFE HACIENDA PLANADAS es una empresa ubicada en el municipio de Ibagué dedicada a la venta de productos para el consumo de las personas y para su posterior satisfacción de necesidades.

VISIÓN: Para el año 2024 CAFE HACIENDA PLANADAS será una empresa del sector reconocida en el mercado local por la variedad de productos ofertados bajo la normatividad de sanidad, contando con personal capacitado y brindando un servicio de calidad para generar momentos memorables y por consiguiente inolvidables

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

4. MERCADO

a. ¿Quiénes son sus clientes?

La empresa vende a Hombres y mujeres desde amantes del café, clientes que quieran disfrutar y vivir la cultura de café en un espacio acogedor, seguro confiable y comodo desde los 18 años hasta los 65 años que devenguen desde menos de un salario minimo en adelante

b. ¿Dónde encuentra a los clientes? Describa brevemente La características de la población donde se desarrollará su empresa.

Los clientes se encuentran ubicados en el municipio de Ibagué, donde sus principales características son:

- Familias con promedio de hijos de 4, conformando hogares de 6 personas en promedio
- Personas con ingreso devengados desde menos de 1 smmlv en adelante.
- Bajos costos de vida en el municipio, donde las personas alcanzan a asumir los gastos fijos de la familia.
- Debido a la actual condicion social y economica del municipio, los clientes del negocio CAFE HACIENDA PLANADAS buscan la adquisicion de sus productos a un costo asequible
- Cercanía de los cliente por localización pequeña del municipio

c. ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado?

Nuestro proyecto esta dirigido a:

- Todas las personas que gusten de los productos que tenemos a la venta y sus diversas presentaciones.
- Clientes que cuenten con la capacidad económica para la compra de productos basados en gustos y preferencias que necesiten para la satisfacción de sus necesidades.
- Personas que prefieran productos de calidad y buen precio

d. ¿Quién es su competencia? Incluya también los productos sustitutos o complementarios.

Como competencia se identifican: .

JUSSO, EXPRESSO, JUAN VALDEZ Y TOSTAO entre otras mas, donde algunas de estas empresas surgieron a raíz de la actual pandemia. Según información suministrada de parte de emprendedor, estas empresas venden:

- Postres y tortas tradicionales conservados en ambientes acordes con sus características fisicoquímicas y características de empaque
- Menú o carta de productos donde aparecen establecidos los productos y promociones

e. ¿Qué hace diferente su solución a la de su competencia (propuestas de valor- Innovación, creatividad o valor agregado- Jobs to be done)?

El valor agregado esta conformado por:

- La empresa CAFE HACIENDA PLANADAS presenta gran diversidad de productos que permiten degustar el paladar de todas las personas, sin importar sexo ni edad. Productos como postres tinto americano, mocaccino, latte, frappe entre otros, hacen parte de un amplio abanico de productos enfocados a llegar a los hogares ibaguereños
- Asesoría en la carta de productos
- Tiempos de atención

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

5. ESTADO DE LA EMPRESA

a. ¿Se encuentra su proyecto en ejecución?

Desde el año 2020 se dio apertura a LA HORA FELIZ REPOSTERIA en la ciudad de Ibagué Tolima, se inició con recursos propios. De acuerdo al desarrollo de la excelente labor que se ha venido realizando, se tiene un espacio físico ubicado en el sector de Piedra Pintada donde los clientes pueden acercarse a reclamar su pedido tomando en cuenta la variedad de nuestros productos. Lo ideal es poder tener un espacio grande, con una temática especial, poder seguir usando el servicio a domicilio para que éste llegue a mas partes de la ciudad , ademas del personal adecuado para continuar con el desarrollo y crecimiento de nuestro proyecto.

b. ¿Con que infraestructura física, equipos técnicos y equipo humano cuenta en el momento?

Se cuenta con un espacio fisico donde podemos encontrar una nevera para el almacenamiento de los postres y tortas, punto de pago donde el cliente puede pagar por los productos que desee adquirir con nosotros, en el cual puede manifestar si lo hará mediante efectivo o alguna de las plataformas digitales ya mencionadas (Nequi , Daviplata)

c. Si no cuenta con una infraestructura, realice un listado de necesidades y requerimientos ara el primer año, con el valor de la inversión, esta información deberá estar igual en la sección financiera.

Se cuenta con lo mencionado anteriormente.

d. ¿En qué volúmenes comercializa su producto?

PRODUCTOS	PRECIO	UNIDADES DE VENTA/AÑO
Frappe	\$ 10.000	600
Tinto americano	\$ 4.500	650
Expresso	\$ 5.000	300
Latte	\$ 5.500	400
Mocaccino	\$ 6.000	200
Pan relleno de chocolate	\$ 25.000	350

e. Precios estimados de los servicios

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

6. COMERCIALIZACIÓN

a. Realice la proyección de cantidades y precios de venta en la sección financiera, es esta sección Justifique los resultados y señale la forma de pago

Los productos a comercializar son los siguientes:

PRODUCTOS	PRECIO	UNIDADES DE VENTA/AÑO
Frappe	\$ 13.000	1300
Tinto americano	\$ 6.000	800
Expresso	\$ 6.500	700
Latte	\$ 7.000	600
Mocaccino	\$ 8.000	500
Pan relleno de chocolate	\$ 35.000	750

e. Precios estimados de los servicios

La empresa aún no tiene estipulado servicios a ofrecer dentro de su portafolio naciente de productos

La forma de pago es en efectivo y tambien a través de plataformas como Nequi y Daviplata

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

7. LEGAL

a. Normatividad empresarial (constitución empresa, tipo de sociedad)*

Se pretende registrar la unidad productiva en Cámara de Comercio como persona natural con el fin de dar inicio con el proceso de formalización. Inicialmente se procede a realizar el proceso de legalización como persona natural con el fin de dar inicio con la comercialización de los productos, con la actividad 5613 Expendio a la mesa de comidas preparadas en cafeterías

b. Normatividad tributaria (especifique características tributarias).

La reponsabilidad en terminos tributarios:

- Llevar registro de ingresos y egresos de la unidad productiva
- Diligenciar el libro fiscal con los respectivos soportes de ingresos y egresos
- Realizar renovación de la matricula mercantil cada año
- Presentar el impuesto de industria y comercio para el caso de Ibagué también anualmente

c. Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

Para la operación de la empresa, se deben tener en cuenta los siguientes permisos:

- Permiso de sanidad expedido por la secretaria de salud municipal
- Registro Bomberil: se debe tener extintor, señalización, botiquín
- Certificado de existencia y representación legal

ANTE CAMARA DE COMERCIO:

1. Verificar la disponibilidad del Nombre.
2. Diligenciar el formulario de Registro y Matricula.
3. Diligenciar el Anexo de Solicitud del NIT ante la DIAN. (También se puede hacer en la DIAN).
4. Pagar el Valor de Registro y Matricula.

Para la DIAN se debe realizar:

- Inscripción en el RUT, una vez que obtenga la certificación de apertura debe ir a la DIAN y solicitar el RUT definitivo.
- Solicitar el permiso sanitario, el cual es emitido por la autoridad sanitaria de la localidad donde se encuentre el establecimiento. Este ente realizará una inspección al establecimiento antes de emitir el permiso.
- Matricula mercantil, se solicita según la ubicación del establecimiento llenando un formulario en la web de RUES.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO**Nombre:**

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

8. OPERACIÓN

a. Describa técnicamente el bien o servicio a producir (capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores e impacto ambiental del producto o servicio, características de empaque y embalaje, almacenaje, si es un servicio descríballo técnicamente).

Los productos ofrecidos en CAFE HACIENDA PLANADAS son empacados y almacenados de tal manera que cumplan con los estándares de calidad que se exigen a empresas que laboren en este segmento empresarial. Los productos lácteos son almacenados en nevera a una determinada temperatura con el fin de poder conservarse por considerables periodos de tiempo; Estos productos son conservados según la normatividad sanitaria existente, con el fin de poder preservar sus características fisicoquímicas y sus características de empaque y embalaje.

b. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Adquisición de productos
2. Organización
3. Preparaciones previas (alistamiento)
4. Empaque
5. Entrega al cliente
6. pago (Efectivo, Nequi , Daviplata)

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO**Nombre:**

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

9. EQUIPO DE TRABAJO

a. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Para el desarrollo de la unidad productiva inicialmente se consideran los siguientes cargos:

- Administrador y Responsable: Cargo que será asumido por parte del emprendedor quien desarrollara todas las actividades relacionadas con el proceso de planeación de su unidad productiva, será la persona encargada de llevar a cabo todo el proceso comercial, de coordinación del personal, supervisión de la persona que estara encargada del área comercial, así mismo el emprendedor será quien atienda el punto de venta.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIONombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

10. FUENTES DE FINANCIACIÓN

a. Describa brevemente la fuente de financiación que utilizará para llevar a cabo su idea de negocio.

La fuente de financiación corresponde a recursos propios producto de los ahorros por parte del emprendedor

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

11. ANÁLISIS DE VIABILIDAD

a. Identificar y analizar (Tasa Interna de Retorno, Valor presente Neto, Periodos de pago si se requiere crédito, Balances, Punto de Equilibrio Económico, utilidad neta).

b. Conclusiones Financieras y Evaluación de Viabilidad: Concretamente presente las principales bondades financieras en términos del análisis financiero a los indicadores financieros proyectados (liquidez, rotación inventarios, rentabilidad neta. Punto equilibrio), y especialmente los indicadores de decisión (TIO, VAN, TIR).

De acuerdo a los resultados financieros:

TIR: 32 %

VPN: \$ 5.965.875

Se concluye que el proyecto basado en la implementación de una unidad productiva enfocada en una empresa de venta de productos de primera necesidad en la ciudad de Ibagué, es un proyecto que en principio es esviable financieramente ya que se obtiene una cifra exacta de TIR (32%), según datos suministrados de parte del emprendedor, además se obtiene un Valor Presente Neto favorable, ya que en este caso fue de \$ 5.965.875; De lo anterior se puede concluir que la emprendedora requiere llevar a cabo una detallada y ambiciosa política financiera, para que sus productos puedan llegar a mas sectores de la ciudad con una estructura de precios adecuada para generar mas clientes que deseen comprar sus productos.

UNIDAD PRODUCTIVA O PLAN DE NEGOCIO

Nombre:

CAFÉ HACIENDA PLANADAS

Emprendedor:

JAVIER AMAYA GOMEZ

12. RIESGOS

a. Describa brevemente los riesgos a los que se enfrenta su negocio.

Se identifican los riesgos que tendrá la empresa por cada una de las áreas funcionales y riesgos sistémicos y de país, posteriormente se califica la probabilidad de suceder y el impacto que se tendría. De igual manera se establece la actividad de vigilancia y control y en caso de suceder las estrategias mitigación.

Baja aceptación del producto en el mercado por parte de los clientes y los consumidores.

Nuevos productos de la competencia con ingredientes y modelo de negocio similares

Empresa nueva en el mercado, con baja experiencia

Daños en las herramientas de trabajo de la empresa (Nevecon , vitrina , estantes)

Incremento de los costos de los productos.

Incumplimiento y falta de puntualidad por parte de los proveedores en los tiempos establecidos

Servicios públicos

Alta rotación del personal de la empresa

Accidentes laborales

Posibles robos que generen gastos y costos adicionales para la empresa

Bajos ingresos operacionales de la empresa

Crisis Internacional e inestabilidad de la economía del país

Desastres naturales

Cambios permanentes de Leyes y regulaciones