MODELO DE NEGOCIO

NOMBRE DEL EMPRENDEDOR(A) Omaira Gil Ducuara
NOMBRE DEL PROYECTO CAFÉ GILES
SECTOR ECONÓMICO Sección A Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
ACTIVIDAD ECONÓMICA Cultivo de café

1- ¿QUIEN ES EL EMPRENDEDOR?

Mi nombre es Omaira Gil Ducuara, tengo 31 años y nací en la finca El Recreo, ubicada en la vereda Tetuanquito, municipio de San Antonio, Tolima. Soy productora de café y me apasiona el campo. Mi mayor motivación es emprender y producir café de alta calidad. Como mujer cabeza de familia y madre de dos hijos, trabajo con esfuerzo y dedicación para alcanzar mis metas.

Me he capacitado en agricultura y he recibido formación en el SENA, lo que me impulsa cada día a seguir aprendiendo, superando obstáculos y creando estrategias para mejorar mi producción.

2- ¿CUÁL ES EL PROBLEMA O NECESIDAD?

Actualmente, en mi finca no contamos con una central de beneficio para procesar el café recolectado, lo que impacta negativamente en la calidad del producto final y en su comercialización. La ausencia de esta infraestructura limita la posibilidad de realizar procesos adecuados de beneficio como el lavado, honey y naturales, afectando la eficiencia, la rentabilidad y el posicionamiento del café como un producto de especialidad.

Montar una central de beneficio permitirá optimizar la transformación del café, garantizando una mejor calidad en la taza, aumentando el rendimiento y accediendo a mejores precios en el mercado. Además, contribuirá a la sostenibilidad de la producción, reduciendo pérdidas y mejorando la competitividad.

3- ¿QUIEN ES EL PROTAGONISTA?

Clientes Personas
Pequeños comerciantes que buscan café pergamino seco de calidad.
Productores que desean mejorar sus mezclas con granos diferenciados.
☑ Clientes Institucionales
Exportadores de café de especialidad.
Segmentación de mercado para café pergamino seco
1. Segmento de Clientes Personas
- Género: Hombres y mujeres.
- Edad: 25 - 60 años.
- Localización: Regiones cafeteras y mercados especializados en café (Colombia y mercados internacionales).
Segmentación Psicográfica del Mercado de Café Pergamino Seco

1. Segmento de Clientes Personas
- Hábitos de consumo:
Buscan café de calidad con atributos diferenciados.

4- ¿CUAL ES LA SOLUCIÓN Y LA PROPUESTA DE VALOR?

Mi modelo de negocio se basa en la producción y comercialización de café pergamino seco con un enfoque en calidad, trazabilidad y sostenibilidad. La solución consiste en la implementación de una Central de Beneficio en mi finca, que optimizará el procesamiento del café, permitiendo obtener un producto con estándares más altos, mejor rendimiento y mayor competitividad en mercados de café de especialidad.
Gracias a esta infraestructura y a procesos innovadores de beneficio (lavados, honey y naturales), ofrezco un café diferenciado que resuelve los problemas de calidad y comercialización de los clientes.

5- COMPETENCIA

Aspectos	0	0	0
Localización (Ubicación geográfica)	Cooperativa de cafeteros del Sur del Tolima. Municipio de San Antonio	Marca de Café Especializado Ubicación Geográfica: Ciudad principal con distribución nacional e internacional (Ejemplo: Bogotá	Comercializadora de Café Verde Ubicación Geográfica: Ciudad con puerto de
Productos y servicios (Atributos)	Café pergamino seco con control de calidad. Comercialización en volumen para exportación. Servicios de capacitación y asesoría para caficultores.	Café pergamino seco y tostado con certificaciones (orgánico, comercio justo). Procesos diferenciados (lavado,	Compra y venta de café pergamino seco y verde para exportación.
Precios de venta	Precios más bajos debido a la compra en grandes volúmenes. Tarifas estandarizadas según el mercado nacional e internacional.	Precios elevados debido a su enfoque en café de alta calidad. Diferenciación por proceso y trazabilidad.	Precios variables según la oferta y demanda del mercado global.
Logística de distribución (Medios de envío, despacho, embalaje, otros)	Compra en fincas y transporte a plantas de beneficio. Exportaciones a mercados internacionales a través de alianzas. Despacho a tostadores y distribuidores nacionales.	Venta en línea y tiendas especializadas. Envíos nacionales e internacionales con embalaje	Exportación en contenedores a mercados internacionales.
Ventajas y desventajas Defina al menos 3 de cada una.	Ventajas: Mayor infraestructura y capacidad de compra en grandes volúmenes. Acceso a mercados internacionales con estabilidad en	Ventajas: Posicionamiento en el mercado de café de especialidad. Alto valor percibido debido a	Gran capacidad de compra y exportación. Relación con compradores de gran

6- CANALES

Estrategia de promoción	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Marketing digital	Redes sociales (Instagram, Facebook, TikTok, LinkedIn)	Publicación de contenido sobre el café, procesos y beneficios; campañas de anuncios pagados; interacción con clientes potenciales	$1.000.000 a $2.000.000/mes
Muestras y degustaciones	Ferias cafeteras, tiendas especializadas y alianzas con cafeterías	Participación en eventos, entrega de muestras de café pergamino seco a tostadores y distribuidores	$1.200.000 a $3.200.000/evento
Estrategia de comunicación	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Storytelling y contenido educativo	Blog en la página web y redes sociales	Publicación de historias sobre la finca, proceso del café y testimonios de clientes	$400.000 a $1.200.000/mes
Email marketing y contacto directo	Correo electrónico y WhatsApp Business	Envío de boletines con novedades, promociones y educación sobre café de especialidad	$200.000 a $600.000/mes
Estrategia de distribución	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Venta directa al consumidor	Tienda en línea y redes sociales	Toma de pedidos en línea y atención personalizada para clientes interesado	$800.000 – $2.000.00 USD (plataforma web)
Distribución a tostadores y comercializadores	Envíos nacionales e internacionales vía transportadoras especializadas	Embalaje seguro del café y alianzas con empresas de logística para envíos eficientes	$20.000 – $60.000 por kg enviado
Estrategia de precio	**Canal a utilizar**	**Actividades a realizar**	**Costo**
Precio basado en valor	Venta directa al consumidor (redes sociales, tienda en línea)	Justificación del precio con trazabilidad, calidad y procesos diferenciados	$0 – $800.000 (diseño de materiales informativos)
Descuentos por volumen	Venta a tostadores y distribuidores	Ofrecer precios diferenciados para compras al por mayor según kilos adquiridos	Varía según el volumen vendido

8- OPORTUNIDAD COMERCIAL

Tendencias a nivel mundial - Internacional
El mercado global del café muestra una tendencia de crecimiento sostenido. Se estima que alcanzará un valor de 132.130 millones de dólares en 2024 y crecerá a una tasa compuesta anual del 4,72%, llegando a 166.390 millones de dólares en 2029.
Dentro de este mercado, el segmento de cafés especiales está experimentando un crecimiento notable. Se espera que el mercado de café de especialidad crezca a una tasa anual superior al 11%, impulsado por una mayor conciencia sobre la diversidad de sabores y la sostenibilidad en la producción.
El consumo global de café crece a un ritmo del 2,2% anual y se prevé que la demanda alcance los 300 millones de sacos en 2050.

Tendencias a nivel país o Latinoamérica
Colombia es reconocida como uno de los principales productores de café a nivel mundial. En el año cafetero 2022/23, la producción nacional fue de 10,6 millones de sacos de 60 kg de café verde. De esta producción, el 93% se destina a la exportación, lo que refleja la fortaleza del sector en el mercado internacional.
El departamento del Tolima, donde se encuentra Ibagué, es una de las regiones cafeteras más importantes del país. Según datos del Comité de Cafeteros del Tolima, la producción mensual de café verde en la región es significativa, contribuyendo de manera notable a las exportaciones nacionales.
• Latinoamérica: En países como Colombia, el consumo interno de café fue de 2,2 millones de sacos en el año cafetero 2022/23. Aunque representó una disminución del 4% respecto al año anterior, esto se atribuye a factores inflacionarios que afectaron el poder adquisitivo de los consumidores.

Tendencias a nivel local (Ciudad, Municipio, Región)
El Tolima ha mostrado un crecimiento en su participación en las exportaciones nacionales de café, lo que indica una tendencia positiva en la producción y calidad del café de la región.

9- VALIDACIÓN

1. Qué herramientas empleaste para realizar la validación de tu producto o servicio? (Encuesta, Focus Group, Tarjeta Persona) Explica
Pruebas de calidad y cata de café: Evaluaciones sensoriales realizadas por expertos y potenciales compradores.
Muestras de producto a clientes potenciales: Se ofrecieron pequeñas cantidades del café pergamino seco a compradores potenciales para recibir retroalimentación.
Análisis financiero preliminar: Se calcularon costos de producción, margen de ganancia y viabilidad económica del negocio.

2. Cuántas veces utilizaste la herramienta? Explica
2 sesiones con expertos y compradores
2 rondas con 10 compradores potenciales
1 evaluación preliminar con proyección a 5 años

3. Describe los resultados de validación evidenciados con las herramientas utilizadas (cualitativos y cuantitativos)
El análisis financiero mostró una rentabilidad estimada del 25% en la comercialización del café pergamino seco.
Las pruebas de humedad y calidad revelaron un contenido de humedad promedio del 11,5%, dentro del rango ideal para la exportación.

4. Menciona las oportunidades de mejora del producto o servicio evidenciadas con las herramientas de validación utilizadas.
1. Mejora en la uniformidad del secado
Evidencia: Resultados de pruebas de humedad muestran variabilidad en los niveles de humedad entre lotes (>12.5% en algunos casos).
Solución: Implementar técnicas de secado más controladas (secado en parva, marquesinas, uso de secadoras mecánicas con monitoreo).
2. Reducción de defectos físicos
Evidencia: Análisis de calidad identificó un % de granos con defectos como negros, vinagres y mordidos.
Solución: Mejorar los procesos de selección y clasificación antes del almacenamiento.
3. Optimización del almacenamiento para evitar fermentaciones indeseadas
Evidencia: Pruebas de actividad de hongos y fermentación indican que ciertas condiciones de almacenamiento favorecen la aparición de defectos. Solución: Implementar almacenamiento en silos con control de humedad y ventilación adecuada.

5. Menciona el precio de venta estimado de cada uno de tus productos o servicios
El precio del café pergamino seco en Colombia para factores de rendimiento (FR) inferiores al 90% ha experimentado incrementos significativos en 2025. Según datos de la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) al 3 de marzo de 2025, los precios por carga de 125 kg son los siguientes:

FR 88: $3,203,250 COP
FR 89: $3,181,875 COP
FR 90: $3,152,125 COP

6. Cuál es el avance técnico, comercial y legal a la fecha, de tu modelo de negocio
Técnico: Se ha optimizado procesos de secado, almacenamiento o clasificación del café.
Comercial: Se han logrado acuerdos con compradores. Se han identificado oportunidades de diferenciación en el mercado. Existen estudios de demanda que respalden el potencial de venta.
Legal: Se viene adelantado el registro de marca

10- LAS CIFRAS

INVERSIONES FIJAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Maquinaria y Equipo	Modolulo de benefi	$ 3.720.000	1	$ 3.720.000	Aporte Emprendedor
Maquinaria y Equipo	Marquesina	$ 4.000.000	1	$ 4.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Guadaña	$ 1.500.000	1	$ 1.500.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Silo 750 Kg	$ 17.000.000	1	$ 17.000.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Tolva/1000 litros	$ 1.400.000	1	$ 1.400.000	Fondo Emprender
Equipos Comunicacion	Computador	$ 2.500.000	1	$ 2.500.000	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	Adecuaciones	$ 10.000.000	1	$ 10.000.000	Fondo Emprender
Cultivo permanentes	Materia Prima	$ 25.000.000	1	$ 25.000.000	Fondo Emprender
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 65.120.000	

INVERSIONES DIFERIDAS

Categoría (Elige de la lista desplegable)	Elemento (Especificar el elemento)	Valor unitario	Cantidad	Valor Total	Aportado por (Colocar Fondo Emprender cuando sea el caso)
Matrícula Mercantil	Matricula mercantil	$ 300.000	1	$ 300.000	Aporte Emprendedor
Arrendamientos	12 meses de arrendamiento	$ 600.000	12	$ 7.200.000	Aporte Emprendedor
Honorarios	Contador	$ 500.000	5	$ 2.500.000	Fondo Emprender
Nómina Empleados	Gerente	$ 2.300.000	4	$ 9.200.000	Fondo Emprender
Publicidad y Mercadeo	Publicidad	$ 4.500.000	1	$ 4.500.000	Fondo Emprender
Nómina Empleados	Operario	$ 2.300.000	4	$ 9.200.000	Fondo Emprender
0	0	$ 0	0	$ 0	0
				$ 32.900.000	
VALOR TOTAL PROYECTO	**$ 98.020.000**				

TIR
24%

11- EQUIPO DE TRABAJO

Cargo 1:	Empleado 1
Cargo 2:	Empleado 2
Cargo 3:	Empleado 3
Cargo 4:	Empleado 4

Elaborado por : Equipo Técnico Canal Virtual Emprendimiento 2023
Coordinación Nacional de Emprendimiento