



**FONDO
EMPRENDER**

Convocatoria: 152 - 1C / Economía Campesina

ID del proyecto: 119695

Nombre del proyecto: AMINTA BALANTA ALVAREZ

Sector: Agroindustria

Departamento / Municipio: Cauca - Padilla

Puntaje: 81,1

Concepto de evaluación: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

I. descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El plan de inversión presenta una necesidad que busca atender y ubica la iniciativa dentro de una dinámica de mercado donde la producción artesanal y natural constituye su principal elemento diferenciador. La propuesta reconoce competidores, identifica ventajas comparativas asociadas a procesos manuales o semiartesanales y plantea mecanismos de visibilidad comercial mediante redes sociales y participación en ferias, lo que muestra una base comercial estructurada y coherente con una unidad productiva que ya cuenta con trayectoria. La información permite entender cómo se pretende sostener y ampliar la presencia en el mercado, con una oferta que busca conservar atributos de elaboración tradicional y valor agregado. En conjunto, este componente muestra consistencia entre el problema identificado, la lectura del entorno y los canales definidos, aunque todavía puede fortalecerse con mayor profundidad en la estrategia comercial continua para ampliar alcance, frecuencia de promoción y conversión de ventas.

Componente Técnico

La iniciativa describe el proceso técnico y permite comprender la operación general de la unidad productiva, así como la necesidad de fortalecer su capacidad instalada y organizativa. Se evidencia coherencia entre las necesidades y requerimientos planteados, el plan operativo y la intención de crecimiento, con una estructura que contempla generación de un empleo directo y varios empleos indirectos, lo que refleja capacidad de articulación productiva en el territorio.

También se identifica que el fortalecimiento apunta a infraestructura, funcionamiento y condiciones necesarias para sostener la actividad agroindustrial. No obstante, dentro del proceso aún hacen falta algunas precisiones sobre actividades específicas, secuencias operativas y funciones detalladas del equipo de trabajo, de manera que la ejecución quede más completa y mejor soportada en lo cotidiano. Aun con ese margen de ajuste, el componente técnico conserva coherencia y permite entender la ruta de operación de la unidad productiva.

Componente Legal

La descripción del negocio incorpora elementos relevantes sobre el funcionamiento de la unidad productiva y su necesidad de avanzar en permisos y condiciones formales acordes con una actividad agroindustrial. El plan permite entender que el fortalecimiento no se limita a aumentar producción, sino que también busca consolidar aspectos sanitarios, administrativos y de cumplimiento, lo cual es pertinente para una actividad basada en elaboración artesanal y natural. Los trámites legales aparecen relacionados con la operación y con el crecimiento esperado, y en términos generales el componente ofrece información suficiente para reconocer que existe una ruta de formalización y sostenimiento. La evaluación del componente legal resulta favorable porque no se observan vacíos críticos en su planteamiento general.

Componente Financiero

El plan de inversión solicita al Fondo Emprender **\$73.368.400**, orientados al fortalecimiento integral de la unidad productiva, incluyendo infraestructura, permisos, capital de trabajo y puesta en marcha. La propuesta presenta proyección de ventas, costos y gastos, y en términos generales mantiene relación con el propósito de la inversión y con el aumento de ingresos esperado. Se reconoce un esfuerzo por ordenar el uso de los recursos y por mostrar cómo la inversión contribuiría a consolidar una actividad agroindustrial que ya tiene recorrido y avances comerciales. El análisis financiero no muestra debilidades estructurales que afecten la viabilidad, aunque el valor del proyecto requiere una sustentación más precisa en algunos rubros para que el respaldo del monto solicitado quede todavía mejor argumentado. También se observa que la estrategia de publicidad, siendo clave para impulsar ventas, aparece concentrada en un periodo corto, lo que limita la fuerza comercial del crecimiento proyectado. Aun así, el componente financiero conserva una base favorable porque integra ventas, costos, gastos e indicadores de manera comprensible y alineada con el fortalecimiento previsto.

Componente de Impacto

El plan de inversión muestra una intención de permanencia y fortalecimiento de una unidad productiva con trayectoria, lo que se refleja en el tiempo de funcionamiento, en la generación de un empleo directo, en los empleos indirectos asociados y en la relación con entidades que pueden respaldar su crecimiento. Desde esta perspectiva, la iniciativa aporta al entorno

económico local y plantea efectos sociales, ambientales, tecnológicos y productivos que son pertinentes para el contexto de Padilla, Cauca. Sin embargo, estos impactos se presentan de forma descriptiva y todavía no se traducen en metas cuantificadas, verificables y comparables en el tiempo, por lo que se dificulta medir con precisión el efecto real del fortalecimiento. En este componente también se observa que no aplica desarrollo asociativo relevante dentro del plan revisado, por lo que el mayor peso del impacto recae en la consolidación de la unidad productiva, su permanencia y su capacidad de sostener actividad económica local. En síntesis, el componente muestra intención y dirección de impacto, pero necesita mejorar la medición concreta de resultados para facilitar seguimiento y control.

II. RECOMENDACIONES DE MEJORA

- Fortalecer la estrategia de publicidad y promoción más allá del segundo mes, distribuyendo acciones comerciales en varios periodos del año para sostener la visibilidad del producto y respaldar el crecimiento de ventas proyectado.
- Cuantificar los impactos sociales, económicos, ambientales y tecnológicos mediante metas concretas, indicadores y periodos de medición, para que el efecto del fortalecimiento pueda verificarse con mayor claridad.
- Ampliar la descripción del proceso técnico, detallando actividades críticas, tiempos, responsables y puntos de control, con el fin de dejar más clara la operación diaria de la unidad productiva.
- Precisar con mayor detalle las funciones del equipo de trabajo, especialmente en actividades operativas, administrativas y de apoyo externo, para mejorar la organización y la ejecución del fortalecimiento.
- Vincular la estrategia comercial con metas mensuales o trimestrales de ventas, promoción y participación en ferias o canales digitales, de forma que exista seguimiento sobre el rendimiento de las acciones planteadas.

III. CONCLUSIONES

En la revisión integral del plan de inversión se observa que la iniciativa presenta condiciones favorables en los componentes comercial, técnico, legal y financiero, con una propuesta de fortalecimiento coherente para una unidad productiva agroindustrial ubicada en Padilla, Cauca. La iniciativa muestra una base comercial diferenciada por su producción artesanal y natural, un proceso operativo entendible, una ruta de formalización relacionada con la actividad y proyecciones financieras que guardan correspondencia con el propósito de la inversión. También se identifican avances previos, ventas consolidadas y articulación con entidades aliadas, elementos que respaldan la permanencia de la unidad productiva. No obstante, el análisis también evidencia aspectos por ajustar, principalmente en la continuidad de la estrategia de publicidad, en la mayor precisión de algunas actividades del proceso técnico, en la definición



más detallada de funciones y en la necesidad de cuantificar los impactos sociales, económicos, ambientales y tecnológicos.

Con base en el resultado global, la iniciativa alcanzó una **calificación final de 81,1 puntos**, por lo que **se concluye que es VIABLE**. Esta conclusión se sustenta en que las fortalezas del plan superan las debilidades identificadas y permiten reconocer capacidad de continuidad, uso razonable de la inversión y perspectiva de consolidación en el sector agroindustria. El plan de negocios obtuvo una **TIR de 21,90%**, **TIR indica que presenta una rentabilidad positiva y aceptable para un proceso de fortalecimiento en agroindustria**, aunque esta rentabilidad depende de sostener una ejecución comercial más continua y de mejorar la medición de resultados e impactos. En consecuencia, la viabilidad se mantiene, pero su mejor desempeño dependerá de que la unidad productiva amplíe la estrategia de publicidad por más de un mes y convierta los impactos esperados en metas cuantificables y verificables.

Nota: La evaluación de este plan de negocios se realiza por expertos en evaluación de planes de negocios (humanos) con asistencia de inteligencia artificial (IA)