



Convocatoria: 152 - 1C / Economía Campesina

ID del proyecto: ID 121278-FORT ESP- TAMI TAKII

Nombre del proyecto: TAMI TAKII COFFEE

Sector: INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS

Departamento / Municipio: CAUCA - CALOTO

Puntaje: 53,37

Concepto de evaluación: NO VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

I. descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

TAMI TAKII COFFEE presenta una iniciativa con trayectoria en Caloto, Cauca, dedicada a la transformación y comercialización de café tostado y molido, con una operación que parte de la producción propia y que ha venido consolidando reconocimiento local mediante voz a voz, participación en eventos, punto físico, distribuidores, domicilios y redes sociales. El plan describe dos líneas de producto: Tami Takii Tradicional de 454 g, con puntajes de 80 a 82 SCA, y Tami Takii Especial de 454 g, en grano o molido, con puntajes superiores a 83 SCA, lo que da una base comercial diferenciada por calidad, origen y tipo de proceso. También se identifican clientes concretos en Caloto, Santander de Quilichao, Jamundí y Cali, además de consumidores finales que compran en el punto de venta y en algunos casos llevan producto para el exterior, lo que muestra una demanda real y un mercado ya activado. Sin embargo, la caracterización del cliente se soporta más en ejemplos puntuales que en una segmentación completa del mercado, faltan datos estadísticos que ayuden a dimensionar mejor la demanda potencial, el tamaño del mercado y la frecuencia de compra, y el análisis de competencia se queda corto en la comparación de ventajas y desventajas frente a los competidores identificados. De igual forma, aunque se mencionan redes sociales, voz a voz, galerías, pendones y tarjetas, la estrategia comercial todavía requiere mayor desarrollo en acciones de posicionamiento, especialmente en promoción digital, ampliación de cobertura y articulación entre canales, para que el crecimiento proyectado en ventas tenga un mejor sustento.

Componente Técnico

El plan de inversión muestra una unidad productiva con experiencia práctica en siembra, beneficio, trilla, tostión, molienda, empaque y comercialización de café, con una evolución desde procesos artesanales hasta el uso de una tostadora semiindustrial Jota Gallo de 3 kg por lote, y con la intención de fortalecer la operación mediante la adquisición de una tostadora industrial de 15 kg y un molino Bunn G3. La iniciativa describe actividades del flujo productivo para las dos líneas de café y plantea una capacidad instalada de 10 unidades por hora, 3 horas al día y 10 días al mes para cada producto, además de un equipo de trabajo compuesto por un cargo a retener y dos a crear, con funciones asociadas a tostión, empaque, selección, contabilidad y ventas, así como siete empleos indirectos impactados. Aun así, el desarrollo del proceso técnico requiere ajustes: algunas actividades están enunciadas de forma general, los controles de calidad en cada etapa y la relación directa entre la capacidad instalada y las metas comerciales proyectadas. También se identifican debilidades en la consistencia entre producción y demanda, porque una de las proyecciones del producto tradicional al cierre del quinto año supera la capacidad instalada reportada, lo que resta solidez a la trazabilidad técnica del crecimiento esperado. En consecuencia, aunque la base productiva existe y el negocio tiene conocimiento del proceso cafetero, el componente técnico requiere mayor precisión para demostrar que el fortalecimiento solicitado responde de manera suficiente a las limitaciones actuales y a la escala de ventas planteada.

Componente Legal

El negocio registra una trayectoria de cinco años desde su formalización, opera como persona natural con establecimiento de comercio y señala avances legales como la constitución formal, la notificación sanitaria ante INVIMA y el proceso en curso para el registro de marca. En el cuadro de requisitos legales se mencionan adicionalmente la certificación de tostadora y la certificación de trilladora ante la Federación Nacional de Cafeteros, ambas aún pendientes, con tiempos estimados de 30 días. Este componente muestra que la unidad productiva reconoce parte de los requisitos asociados a su actividad de transformación de café, lo cual es pertinente para una iniciativa del sector manufacturero de alimentos. No obstante, la información legal aún no está suficientemente desarrollada porque varios trámites aparecen solo enunciados, sin explicar con precisión el alcance de cada gestión, las condiciones para obtenerlas, la entidad competente en detalle, ni la ruta de cumplimiento. Además, no se relaciona de forma expresa el concepto de uso de suelo del lugar de operación, aspecto clave para este tipo de actividad. Por ello, aunque existe una base de formalización y algunos avances concretos, el componente legal todavía no ofrece una ruta completa y verificable de cumplimiento normativo que reduzca el riesgo operativo del fortalecimiento solicitado.

Componente Financiero

El plan plantea una solicitud de recursos al Fondo Emprender por **\$73.359.092**, orientada principalmente a fortalecer la capacidad de transformación mediante maquinaria, recurso humano y acciones de comunicación. En la estructura de inversión se describen una tostadora industrial de 15 kg por \$40.000.000, un molino Bunn G3 por \$8.232.268 y la nómina de gerente, contador y barista durante seis meses, además de recursos para estrategias de comunicación; en la proyección financiera se reportan ventas a cinco años, costos fijos por servicios públicos y costos variables asociados principalmente al café pergamino seco y al empaque. El componente muestra una intención de escalar la operación y mejorar la agilidad de producción y distribución, lo cual es coherente con un proceso de fortalecimiento en una unidad productiva ya existente. Sin embargo, la proyección comercial no queda completamente respaldada por una mayor profundidad en el mercado objetivo y se observan inconsistencias entre capacidad instalada y ventas proyectadas. También se evidencia que la explicación del propósito, los resultados y la estrategia de inversión no alcanza el nivel de detalle necesario para mostrar una secuencia clara de ejecución y su traducción en resultados medibles. En síntesis, el componente financiero muestra una estructura básica de inversión y una rentabilidad positiva, pero la solidez de sus supuestos y la consistencia interna todavía son insuficientes para respaldar la viabilidad integral del plan.

Componente de Impacto

La iniciativa incorpora elementos de impacto económico, social, ambiental y tecnológico. En lo económico, el plan busca mejorar la estabilidad productiva, aumentar la adquisición de materia prima, generar stock y ampliar la distribución; en lo social, plantea mejorar la visibilidad cultural del entorno cafetero del municipio; en lo ambiental, menciona reducción de contaminación en afluentes hídricos, reforestación, generación de hábitat y reservas naturales; y en lo tecnológico, busca estandarizar procesos e incrementar la agilidad productiva. Además, desde el resumen ejecutivo se plantea que la unidad ha transferido conocimientos a jóvenes y miembros de la comunidad y que el fortalecimiento permitiría ampliar espacios de aprendizaje ligados a la cultura cafetera. A pesar de ello, el componente de impacto queda débilmente sustentado porque los efectos esperados se enuncian de forma general, sin profundizar en magnitud, indicadores, metas verificables, tiempos de cumplimiento o número concreto de beneficiarios más allá de la referencia general a empleos y mayor visibilidad. También el mapa de actores es limitado, ya que solo relaciona a la Federación Nacional de Cafeteros y la Alcaldía Municipal de Caloto, sin ampliar la red de apoyo institucional, comercial o técnico que podría acompañar el crecimiento del negocio. En consecuencia, aunque el plan reconoce que la inversión podría generar beneficios en varios frentes, hace falta convertir esos impactos en resultados concretos,

cuantificados y articulados con aliados estratégicos para demostrar mejor su alcance y sostenibilidad.

II. RECOMENDACIONES DE MEJORA

- Fortalecer la caracterización del cliente con datos estadísticos del mercado, tamaño de la demanda, frecuencia de compra, capacidad adquisitiva y segmentación por tipo de consumidor y canal.
- Ampliar el análisis de competencia describiendo de manera más precisa las ventajas y desventajas de cada competidor frente a TAMI TAKII COFFEE, especialmente en calidad, precio, presentación, cobertura y posicionamiento.
- Desarrollar una estrategia comercial más completa que incluya metas de promoción, uso planificado de redes sociales, pauta digital, contenidos, seguimiento de clientes y acciones por canal de venta.
- Complementar el proceso técnico con una secuencia más detallada de actividades, tiempos, responsables, equipos, controles de calidad, rendimientos por lote y relación entre capacidad instalada y ventas proyectadas.
- Precisar mejor las funciones del equipo de trabajo, incluyendo alcance operativo, carga laboral, necesidad real de cada cargo y coherencia de ese recurso humano con el crecimiento esperado.
- Completar la ruta legal del negocio, especificando cada trámite pendiente, su alcance, entidad responsable, tiempos, costos y soportes requeridos, e incorporar de manera expresa la gestión del concepto de uso de suelo.
- Profundizar el propósito de la inversión identificando con claridad cuáles son las limitaciones actuales del negocio y cómo cada recurso solicitado resuelve una necesidad puntual.
- Reformular los resultados esperados de la inversión con metas medibles y verificables, por ejemplo incremento real de capacidad, número de nuevos clientes, reducción de tiempos, mejora en productividad y generación efectiva de empleo.
- Ajustar la estrategia de inversión para que no repita lo planteado en resultados, sino que detalle el orden de ejecución, responsables, cronograma y efecto de cada compra o contratación.
- Revisar la coherencia entre capacidad instalada, proyección de ventas y participación de productos, corrigiendo las inconsistencias identificadas para evitar sobreestimaciones.
- Cuantificar los impactos económicos, sociales, ambientales y tecnológicos con indicadores concretos, línea base, meta esperada y forma de verificación.

- Ampliar el mapa de actores incorporando entidades como Cámara de Comercio, Innpulsa, aliados comerciales, asistencia técnica sectorial y otros actores del ecosistema cafetero y empresarial que puedan respaldar el fortalecimiento.

III. CONCLUSIONES

El plan de negocios TAMI TAKII COFFEE obtuvo una **calificación final de 53,37** y, en consecuencia, **se concluye que es no viable**. La evaluación integral muestra que la iniciativa cuenta con antigüedad, experiencia en el proceso cafetero, productos diferenciados y una base real de operación comercial en Caloto y otros municipios, además de una intención clara de fortalecer la transformación del café mediante nueva maquinaria y apoyo al recurso humano. También se identifica una estructura inicial de formalización, canales de venta activos y una propuesta de valor centrada en calidad, origen y transformación. El plan de negocios obtuvo una **TIR de 26,85%**, TIR que indica una **rentabilidad proyectada positiva y moderada** para una iniciativa del sector **INDUSTRIAS_MANUFACTURERAS**, lo que sugiere que desde la perspectiva financiera existe una expectativa de retorno, aunque por sí sola no compensa las debilidades técnicas, legales, comerciales y de impacto identificadas.

Desde el análisis global, la no viabilidad se explica porque los componentes revisados todavía presentan vacíos que impiden demostrar con suficiente sustento la consistencia del fortalecimiento propuesto. Se observan debilidades en la profundidad del análisis de mercado, en la sustentación del crecimiento comercial, en la descripción detallada del proceso técnico, en la trazabilidad entre capacidad instalada y ventas proyectadas, en la claridad de los trámites requeridos y en la cuantificación de impactos y resultados esperados. A esto se suma una red de actores limitada y una explicación insuficiente del propósito y de la ruta de implementación de la inversión. En síntesis, la iniciativa muestra una base operativa existente y una trayectoria valiosa, pero el plan de inversión requiere un mayor desarrollo analítico en todos los componentes para demostrar de manera clara, coherente y verificable que los recursos solicitados permitirían un fortalecimiento sostenible y ejecutable.

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)