



Convocatoria: 152 - 1C / Economía Campesina

ID DEL PROYECTO: 122656

NOMBRE DEL PROYECTO: FORT ESP - ASOCIACION CAMPESINAS AGROPECUARIA LA QUEBRADA

SECTOR: Agropecuario

DEPARTAMENTO / MUNICIPIO: Córdoba - Sahagún

PUNTAJE: 76,94

CONCEPTO DE EVALUACIÓN: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

I. descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El plan de inversión de FORT ESP - ASOCIACION CAMPESINAS AGROPECUARIA LA QUEBRADA presenta una orientación comercial relacionada con la producción y comercialización de pescado, especialmente cachama y bocachico, en el municipio de Sahagún, Córdoba. La iniciativa identifica el cliente al que busca atender y reconoce una oportunidad de mercado asociada al consumo de productos frescos de origen agropecuario, destacando como elementos diferenciadores la calidad, la frescura del producto y la producción en estanques controlados. También contempla acciones comerciales como el diseño de una página web y la participación en ferias de emprendimiento mediante degustaciones, lo cual puede contribuir a mejorar la visibilidad del producto y acercarlo a nuevos compradores. No obstante, aunque se describe el cliente y se plantean ventajas frente a la competencia, el análisis comercial requiere mayor soporte estadístico de mercado, con datos verificables sobre demanda local, hábitos de consumo, precios de referencia, participación de competidores, canales de distribución y capacidad real de absorción del mercado. En conjunto, el componente comercial muestra una base pertinente para el fortalecimiento de la asociación, pero necesita mayor sustento en cifras y una mejor articulación entre la demanda proyectada, la capacidad productiva y las estrategias de venta planteadas.

Componente Técnico

El plan de inversión plantea el fortalecimiento de una unidad productiva agropecuaria dedicada a la producción de pescado, con énfasis en cachama y bocachico, mediante el uso de estanques controlados y la ejecución de inversiones orientadas a mejorar la capacidad productiva, la calidad del producto y la sostenibilidad de la operación. Se identifican necesidades y requerimientos asociados al fortalecimiento de la actividad, y el plan operativo plantea una ejecución ordenada de la inversión con la intención de incrementar la producción en al menos un 40% en un periodo de 6 a 12 meses. Este propósito resulta pertinente frente a la naturaleza del proyecto, dado que busca consolidar una actividad ya existente y mejorar su desempeño productivo y comercial. Sin embargo, el componente técnico presenta debilidades que deben atenderse para evitar inconsistencias durante la ejecución. La demanda proyectada de cachama y bocachico supera la capacidad instalada referida en el proceso técnico para todos los periodos, lo que evidencia una brecha entre lo que se espera vender y lo que la unidad productiva puede producir con los recursos, infraestructura y tiempos descritos. Además, en el proceso técnico se asignan múltiples actividades al gerente y a la asociación de manera general, sin una división clara de funciones, responsabilidades y especialidades, aspecto que puede afectar la operación diaria y el seguimiento de metas. Aunque se prevé la generación de cinco empleos indirectos y se cuenta con un equipo de trabajo relacionado con la actividad, se requiere mayor detalle sobre perfiles, funciones, tiempos de dedicación y responsabilidades operativas. En conjunto, el componente técnico tiene una base productiva viable por la experiencia y conocimiento de la asociación, pero requiere ajustar la capacidad instalada, precisar el flujo productivo y distribuir mejor las funciones para que las metas sean alcanzables.

Componente Legal

La asociación cuenta con una trayectoria aproximada de cuatro años y demuestra conocimiento de los requisitos legales relacionados con la actividad piscícola, lo cual es relevante para un plan de fortalecimiento empresarial en el sector agropecuario. El plan señala que la producción se realiza en estanques controlados, condición que permite orientar el proceso hacia un producto limpio y con mejores condiciones de manejo. También se relacionan trámites y soportes como el certificado de uso de suelos, el certificado ante la AUNAP y el certificado ante el ICA departamental, elementos que son pertinentes para el desarrollo de una actividad acuícola organizada y ajustada a los requerimientos institucionales. En términos generales, el componente legal es consistente con la actividad propuesta y refleja conocimiento básico del marco aplicable.

Componente Financiero

El componente financiero presenta un valor solicitado al Fondo Emprender por \$1.058.265.748, orientado al fortalecimiento de la asociación y al mejoramiento de su capacidad productiva y comercial. La inversión busca maximizar el impacto en productividad, reducir costos, mejorar la calidad del producto y favorecer el crecimiento sostenible de la iniciativa en el corto y mediano plazo. El plan relaciona necesidades y requerimientos de inversión, indicadores y metas de sostenibilidad; sin embargo, requiere una mayor desagregación de los rubros para facilitar la comprensión de cada inversión, su finalidad, unidad de medida, cantidad, valor unitario, valor total y relación directa con el aumento de la producción. También se identifican aspectos que deben corregirse, como la ausencia de una descripción suficiente de los costos fijos y la asignación de margen de participación a un producto que no se encuentra relacionado, lo que puede afectar la lectura de la estructura financiera y la coherencia entre productos, ingresos y costos. La proyección de ventas debe ajustarse porque supera la capacidad instalada descrita en el proceso técnico, situación que puede generar una expectativa financiera mayor a la capacidad real de producción. El plan de negocios obtuvo una TIR de 30,35%, TIR que indica una rentabilidad positiva y favorable para una actividad agropecuaria de fortalecimiento, especialmente porque en este sector los retornos pueden depender de ciclos productivos, manejo técnico, costos de alimentación, mortalidad, clima, logística y condiciones de comercialización; no obstante, esta rentabilidad debe leerse con cautela mientras no se ajusten las proyecciones de ventas a la capacidad instalada y se complemente la información de costos fijos e inversiones.

Componente de Impacto

El plan de inversión evidencia impactos esperados en los ámbitos económico, social, ambiental y tecnológico, asociados al fortalecimiento de la actividad piscícola de la asociación, al incremento proyectado de la producción, a la generación de empleos indirectos y a la permanencia de una unidad productiva con experiencia en el territorio. La antigüedad aproximada de cuatro años y la condición asociativa son aspectos favorables, pues muestran una base organizativa previa y conocimiento práctico de la actividad agropecuaria. También se plantea la sostenibilidad del autoempleo, la intención de permanencia y el fortalecimiento de la capacidad productiva y comercial, elementos que son coherentes con la línea de fortalecimiento empresarial. Sin embargo, los impactos requieren mayor cuantificación, especialmente en términos de número de familias beneficiadas, incremento esperado de ingresos, variación estimada en producción, reducción de costos, empleos sostenidos o generados, beneficios ambientales medibles y mejoras tecnológicas concretas. Adicionalmente, hace falta relacionar posibles entidades de apoyo como Alcaldía, Gobernación, iNNpulsa u otras instituciones que puedan complementar el proceso de fortalecimiento mediante asistencia técnica, comercialización, formación, financiación complementaria o acompañamiento institucional. En general, el componente de impacto es favorable por la experiencia, la asociatividad y la orientación

productiva del plan, pero debe fortalecerse con indicadores verificables, metas cuantificadas y una red de apoyo institucional más clara.

II. RECOMENDACIONES DE MEJORA

- Fortalecer el análisis de mercado con datos estadísticos verificables sobre consumo de pescado en el municipio o la región, comportamiento de la demanda de cachama y bocachico, precios de referencia, competidores directos, segmentos de clientes y canales de venta, de manera que las estrategias comerciales se sustenten en información concreta y no solo en la descripción general del cliente.
- Ajustar la proyección de ventas de cachama y bocachico para que guarde coherencia con la capacidad instalada descrita en el proceso técnico, teniendo en cuenta número de estanques, ciclos productivos, rendimiento esperado, tiempos de cosecha, mortalidad estimada, peso promedio del pescado y volumen real que puede producir la asociación en cada periodo..
- Complementar la estructura de costos, incluyendo de forma clara los costos fijos y su periodicidad, tales como servicios, mantenimiento, personal administrativo u operativo, asistencia técnica, transporte, arrendamientos si aplican, trámites, seguros, vigilancia, comunicaciones y demás gastos necesarios para sostener la operación.
- Revisar la participación de productos en las ventas y corregir cualquier margen asignado a productos que no estén relacionados dentro del portafolio real del plan, para evitar inconsistencias entre productos ofertados, ingresos proyectados, costos y resultados financieros.
- Organizar mejor las funciones del equipo de trabajo, diferenciando responsabilidades del gerente, integrantes de la asociación, personal operativo, apoyo técnico y demás participantes, de manera que no todas las actividades recaigan de forma general sobre la misma figura y se facilite el seguimiento del plan operativo.
- Cuantificar los impactos económicos, sociales, ambientales y tecnológicos, señalando metas medibles como incremento esperado de producción, empleos indirectos sostenidos o generados, familias beneficiadas, ingresos adicionales, mejoras en manejo productivo, reducción de pérdidas o incorporación de prácticas más sostenibles.
- Incluir posibles aliados institucionales como Alcaldía, Gobernación, iNNpulsa, entidades agropecuarias, organizaciones de apoyo rural o compradores estratégicos, indicando qué tipo de acompañamiento podrían brindar y cómo contribuirían al fortalecimiento de la asociación.

III. CONCLUSIONES

El plan de negocios obtuvo una calificación final de 76,94 y se clasifica en la categoría VIABLE, teniendo en cuenta que supera el umbral mínimo establecido para esta convocatoria. Se concluye que es viable porque la asociación cuenta con experiencia aproximada de cuatro años, conocimiento del sector agropecuario, manejo de producción piscícola en estanques controlados, identificación de trámites legales aplicables y una intención clara de fortalecer su capacidad productiva y comercial en torno a la cachama y el bocachico. Además, el plan proyecta resultados relacionados con incremento de producción, generación de empleos indirectos, sostenibilidad del autoempleo y permanencia de la actividad productiva, lo cual resulta coherente con una iniciativa de fortalecimiento empresarial en el marco de la Economía Campesina. El plan de negocios obtuvo una TIR de 30,35%, TIR que indica una rentabilidad positiva y razonable para el sector agropecuario, siempre que los supuestos técnicos, productivos y comerciales sean ajustados a la capacidad real de operación.

No obstante, la viabilidad del plan requiere atender debilidades que pueden afectar su ejecución si no se corrigen oportunamente. La asociación debe ajustar la proyección de ventas porque la demanda estimada de cachama y bocachico excede la capacidad instalada descrita en el proceso técnico, desagregar mejor los rubros de inversión, complementar la descripción de costos fijos, precisar responsabilidades dentro del equipo de trabajo, corregir la asignación de participación a productos no relacionados, cuantificar los impactos económicos, sociales, ambientales y tecnológicos, y vincular posibles entidades de apoyo como Alcaldía, Gobernación, iNNpulsa u otras instituciones que puedan fortalecer la iniciativa. En consecuencia, aunque el plan de inversión presenta condiciones favorables por la experiencia de la asociación y su conocimiento productivo, la ejecución debe enfocarse en mejorar la coherencia entre producción, ventas, inversiones, costos e impactos, para que el fortalecimiento propuesto pueda materializarse de forma ordenada, medible y sostenible.

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)