



Convocatoria: 152 - 1C / Economía Campesina

ID del proyecto: 122640

Nombre del proyecto: Asociación Campesina de Productores Agropecuarios y Caficultores de Gutiérrez

Sector: COMERCIO_EC

Departamento/Municipio: Cundinamarca - Fusagasugá

Puntaje: 78,29

Concepto de evaluación: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

I. descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

El plan de negocios presenta una propuesta comercial enfocada en el fortalecimiento de una asociación campesina dedicada principalmente a la producción, selección, empaque y comercialización de frijol seco en variedades como bola roja, cargamanto rojo y radicales, con presentaciones al por mayor y en bultos de 50 kilos. La asociación plantea como clientes principales a compradores institucionales y mayoristas, entre ellos empresas del sector alimenticio, distribuidores, operadores de programas públicos y clientes vinculados a mercados como Bogotá, Medellín, Cundinamarca, Meta, Tolima y Huila. Se identifican compradores como Diana Corporación, Grupo Cárdenas, Su Despensa y posibles canales asociados al PAE, lo que muestra una orientación comercial hacia ventas de volumen y relaciones de suministro. La ventaja principal se centra en integrar directamente a los productores, reducir intermediarios, ofrecer frijol fresco, limpio, seleccionado por color y tamaño, con trazabilidad campesina y precios justos para el productor y el comprador. También se relacionan acciones de promoción como voz a voz, WhatsApp, redes sociales, carteles, participación en ferias, muestras de producto, descuentos por volumen y cumplimiento en entregas. No obstante, el análisis de competencia presenta una debilidad puntual, porque identifica asociaciones competidoras como ASOFRISAGUT, ASOPROAGRO y ASOPROFOS, pero no registra el precio del frijol frente a estos competidores, lo que limita la comparación objetiva de la posición comercial del producto. En conjunto, el componente comercial muestra una base adecuada de mercado, clientes definidos,



canales coherentes y una propuesta diferencial ligada al origen campesino, aunque requiere fortalecer la comparación de precios y la estrategia de posicionamiento frente a otros oferentes del territorio.

Componente Técnico

El componente técnico plantea el fortalecimiento de los procesos de poscosecha, limpieza, selección, clasificación, empaque, almacenamiento y comercialización del frijol, con una inversión orientada a tecnificar la operación y mejorar la calidad del producto final. El proceso descrito incluye recepción y compra del grano al productor o asociado, brillado del grano para retirar polvillo e impurezas, selección por color natural mediante seleccionadora, empaque en lonas de 50 kilos, empaque por libra y kilogramo, pesaje, costura y almacenamiento. La asociación proyecta una capacidad de procesamiento de 1.000 kilos por hora, 8 horas diarias y 24 días al mes, apoyada en maquinaria como brilladora, seleccionadora de grano por color, elevadores, compresor, empacadora automática, báscula industrial, medidor de humedad, cosedora industrial, montacargas, estibador, tolvas, silo de secado y banda transportadora. Estas inversiones guardan relación con la necesidad de reducir tiempos, mejorar la uniformidad del grano, disminuir pérdidas por mala selección o humedad y atender clientes de mayor volumen. El equipo de trabajo se encuentra estructurado con 10 empleos directos a crear, entre operarios, jefe de bodega, impulsadora de ventas, contador, auxiliar administrativa y contable, servicios generales y gerente-representante legal, además de 31 empleos indirectos asociados a la producción, logística y comercialización. Aunque el componente técnico es coherente con el objeto del plan de inversión y con la necesidad de fortalecer la capacidad productiva, requiere desarrollar con mayor detalle algunas actividades del proceso técnico, especialmente los controles de calidad, tiempos de cada etapa, manejo de inventarios, condiciones sanitarias, trazabilidad del producto y responsables específicos por fase, para que la operación quede suficientemente clara y verificable durante la ejecución.

Componente Legal

La Asociación Campesina de Productores Agropecuarios y Caficultores de Gutiérrez presenta avances relevantes en su formalización, dado que registra creación el 19 de septiembre de 2024, RUT activo, NIT 901.871.785-8, personería jurídica, registro como entidad sin ánimo de lucro y reconocimiento institucional en el municipio de Gutiérrez. El plan de negocios indica que la organización fue reestructurada el 11 de abril de 2026 como asociación campesina de carácter territorial del orden municipal, mediante reforma estatutaria aprobada por unanimidad, lo cual fortalece su soporte asociativo y su capacidad para celebrar contratos, facturar, participar en convocatorias y relacionarse con entidades públicas y privadas. También se evidencia que la asociación cuenta con experiencia comercial reciente, con ventas reportadas durante el último año por \$1.449.276 y relaciones con compradores de mayor escala. En materia de permisos, el plan relaciona trámites como concepto sanitario de la Secretaría de Salud, curso de manipulación

de alimentos, facturación electrónica y requisitos asociados a la operación de bodegas, centros de acopio, almacenamiento y empaque de alimentos. Sin embargo, aunque identifica algunos trámites necesarios, no desarrolla de manera suficiente los tiempos y costos del concepto sanitario y del curso de manipulación de alimentos, y tampoco incluye de forma clara el concepto de uso de suelo, documento especialmente relevante considerando que la iniciativa cuenta con lugar de operación y requiere acreditar la viabilidad del sitio para desarrollar la actividad económica. Por lo anterior, el componente legal presenta una base formal importante, pero necesita mayor precisión en los permisos pendientes, costos, tiempos de gestión y soportes requeridos para evitar retrasos durante la implementación.

Componente Financiero

El componente financiero presenta una solicitud de recursos al Fondo Emprender por \$1.925.773.600, orientada principalmente a adecuaciones locativas, adquisición de maquinaria y equipos, compra de grano, empaques, nómina, publicidad, mercadeo, elementos de protección, sistema de seguridad y salud en el trabajo, equipos de cómputo y cámaras. El plan de inversión guarda relación con el carácter asociativo de la iniciativa, el número de asociados y la meta de generación de 10 empleos directos, además del fortalecimiento de 31 empleos indirectos vinculados a la actividad productiva. La proyección de ventas se soporta en el comportamiento del mercado, las gestiones comerciales adelantadas con clientes mayoristas y la automatización de procesos, que permitiría disponer de producto seleccionado en menor tiempo. También se relacionan costos fijos como energía, mantenimiento y agua, costos variables asociados a compra de frijol y empaque, y gastos de administración y ventas como internet, telefonía, sistema de seguridad y salud en el trabajo y dotaciones. La inversión en maquinaria, adecuaciones y capital de trabajo resulta coherente con la búsqueda de mayor capacidad de procesamiento, mejor presentación y apertura de mercados; sin embargo, el valor del proyecto requiere seguimiento riguroso por su tamaño, especialmente en la programación de recursos durante los primeros seis meses. El plan de negocios obtuvo una TIR de 22,10%, TIR indica una rentabilidad positiva y moderada para una actividad de comercio de productos agropecuarios en el sector COMERCIO_EC; este resultado permite considerar que el proyecto tiene capacidad de generar retorno, siempre que la asociación logre sostener los volúmenes de venta, controlar costos y ejecutar la inversión conforme al plan operativo.

Componente de Impacto

El componente de impacto se soporta en el fortalecimiento de una organización campesina integrada por 31 asociados, con incidencia en familias productoras de la vereda Cerinza y municipios cercanos, orientada a mejorar ingresos, reducir intermediación y consolidar una cadena de comercialización de frijol con mayor valor agregado. En lo económico, la asociación proyecta aumentar la capacidad de procesamiento y empaque, mejorar los ingresos de los asociados entre el 20% y el 30%, crear 10 empleos directos, sostener 31 empleos indirectos y

ampliar mercados hacia compradores institucionales, distribuidores, supermercados y ferias comerciales. En lo social, el plan destaca el fortalecimiento del trabajo asociativo, la toma de decisiones democrática, la participación de las familias campesinas, la permanencia en el campo y la generación de oportunidades para la comunidad. En lo tecnológico, la inversión representa un cambio importante, al pasar de procesos más manuales a una operación con seleccionadora por color, sensores de humedad, elevadores, sistemas de empaque, equipos de cómputo y herramientas para trazabilidad e inventario. En lo ambiental, se mencionan prácticas de producción limpia, reducción de pérdidas por moho o pudrición, manejo responsable de residuos, cuidado del agua y promoción de prácticas sostenibles. Sin embargo, aunque se enuncian impactos sociales, ambientales y tecnológicos, falta mayor cuantificación de estos resultados, por ejemplo metas medibles de reducción de pérdidas, número de productores capacitados, cantidad de residuos aprovechados, ahorro de agua o energía, número de eventos de transferencia de conocimiento y beneficios específicos para las familias asociadas. También se requiere ampliar el mapa de actores, incorporando entidades como Cámara de Comercio, iNNpulsa u otras instituciones que puedan brindar asesoría en formalización, mercadeo, fortalecimiento empresarial, innovación y acceso a mercados.

II. RECOMENDACIONES DE MEJORA

- Complementar el análisis de competencia incluyendo el precio del frijol ofrecido por ASOFRISAGUT, ASOPROAGRO, ASOPROFOS u otros competidores directos, para comparar de forma clara la posición de la asociación frente al mercado y sustentar mejor la estrategia de precio justo.
- Ampliar la descripción del proceso técnico, incorporando controles de calidad, responsables por etapa, tiempos de recepción, limpieza, selección, empaque, almacenamiento y despacho, además de medidas sanitarias, manejo de humedad, trazabilidad del lote y criterios de aceptación o rechazo del grano.
- Precisar los trámites legales pendientes, indicando costo, tiempo requerido, entidad responsable y estado de gestión para el concepto sanitario de la Secretaría de Salud, curso de manipulación de alimentos y demás permisos aplicables a bodega, empaque y comercialización de alimentos.
- Incluir de manera expresa el concepto de uso de suelo del lugar de operación, debido a que este soporte es necesario para validar que la actividad económica puede desarrollarse en el sitio previsto y evitar retrasos en la etapa contractual o de implementación.
- Cuantificar los impactos ambientales, sociales y tecnológicos con metas verificables, como reducción de pérdidas poscosecha, volumen de residuos aprovechados, número de asociados

capacitados, porcentaje de mejora en tiempos de proceso, aumento esperado de ingresos familiares y cobertura de nuevos clientes.

- Fortalecer el mapa de actores incorporando entidades como Cámara de Comercio, iNNpulsa, agencias de desarrollo local, operadores comerciales, entidades financieras, universidades o centros de innovación que puedan apoyar en formalización, marca, mercadeo, asistencia técnica, innovación y apertura de mercados.

III. CONCLUSIONES

El plan de negocios de la Asociación Campesina de Productores Agropecuarios y Caficultores de Gutiérrez se clasifica como viable, debido a que parte de una organización campesina formalmente constituida, con 31 asociados, experiencia inicial en comercialización, aliados comerciales identificados, ventas reportadas, una propuesta orientada a tecnificar la selección y empaque de frijol, y una inversión coherente con la necesidad de fortalecer la capacidad productiva y comercial. La iniciativa cuenta con una ventaja importante al integrar directamente a los productores, reducir intermediación y ofrecer un producto fresco, seleccionado, trazable y con identidad campesina. Además, el equipo de trabajo proyectado, el plan operativo, la generación de 10 empleos directos y el impacto sobre 31 empleos indirectos muestran una relación adecuada entre la inversión solicitada, el tamaño asociativo y los resultados esperados. El plan de negocios obtuvo una calificación final de 78,29 y, al superar el umbral mínimo establecido, se concluye que es viable.

La viabilidad se mantiene porque el plan de inversión muestra potencial para mejorar la calidad del frijol, ampliar mercados, fortalecer la organización campesina y generar beneficios económicos y sociales en el territorio; sin embargo, también presenta aspectos que deben corregirse para una mejor implementación. Entre los principales puntos de mejora se encuentran la falta de precio del frijol en el análisis de competencia, la necesidad de ampliar el proceso técnico con mayor detalle operativo, la ausencia de costos y tiempos completos para algunos trámites legales, la falta de inclusión expresa del concepto de uso de suelo, la necesidad de cuantificar los impactos ambientales, sociales y tecnológicos, y la conveniencia de vincular más entidades aliadas como Cámara de Comercio, iNNpulsa u otros actores de apoyo empresarial. El plan de negocios obtuvo una TIR de 22,10%, TIR indica una rentabilidad positiva y moderada para el sector COMERCIO_EC; no representa por sí sola una rentabilidad extraordinaria, pero sí muestra una expectativa favorable de retorno si la asociación cumple las ventas proyectadas.



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)