



Convocatoria: 152 - 1C / Economía Campesina

ID del proyecto: 122766

Nombre del proyecto: ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PLATANO DEL EJIDO

Sector: AGROPECUARIO

Departamento/Municipio: Cundinamarca - La Palma

Puntaje: 76,25

Concepto de evaluación: VIABLE

INFORME DE EVALUACIÓN

I. descripción y evaluación por componente

Componente Comercial

La iniciativa presenta una base comercial diferenciada, soportada en la trayectoria de la asociación desde 2013, la venta colectiva de plátano dominico hartón y la existencia de relaciones comerciales activas con compradores institucionales y operadores del Programa de Alimentación Escolar en Bogotá. El plan identifica como mercado principal a clientes institucionales, plazas de mercado y distribuidores de Bogotá y Cundinamarca, describe frecuencias de compra semanales o quincenales y expone una ventaja competitiva centrada en la calidad constante del producto, la selección rigurosa, el cumplimiento en las entregas y la capacidad de suministro organizada como asociación. También incorpora estrategias de comunicación y comercialización como página web, publicidad en el centro de producción, envío de muestras comerciales, entregas en puntos definidos por los clientes, ventas a clientes directos y participación en mercados campesinos, lo que muestra una ruta comercial diversificada y coherente con el tipo de producto y con los clientes objetivo. No obstante, el componente comercial todavía requiere mayor precisión en algunos puntos para quedar completamente alineado con la escala de crecimiento propuesta. Aunque se describen competidores de Guaduas, Supatá y Chaguaní, y se comparan sus ventajas y desventajas frente a la asociación, el plan necesita afinar la relación entre demanda esperada, capacidad real de atención y estructura operativa disponible para sostener la expansión comercial sin afectar cumplimiento ni calidad. De igual forma, el plan informa que se retiene un empleo, se crean varios puestos directos y se impactan 15 empleos indirectos, pero conviene revisar con más detalle la viabilidad de sostener tres cargos vinculados a transformación

con funciones similares, para evitar duplicidades y asegurar que la estructura laboral responda al volumen real de producto fresco y transformado que se proyecta colocar en el mercado. En conjunto, el componente comercial evidencia avance sobre el producto, la clientela y los canales, por lo que se considera favorable, aunque todavía tiene ajustes de consistencia operativa para fortalecer la solidez de la expansión proyectada.

Componente Técnico

El componente técnico describe de manera comprensible el proceso productivo del plátano en fresco y de los productos transformados, incluyendo actividades de preparación del terreno, siembra, mantenimiento, control de plagas, cosecha, selección, empaque, almacenamiento, transporte y comercialización. Para la línea de transformación relaciona etapas diferenciadas para plátano empacado al vacío y harina de plátano, con actividades como lavado, desinfección, pelado, corte, escaldado, enfriado, secado, molienda, tamizado, sellado, etiquetado y conservación en frío. Además, el plan relaciona la maquinaria y equipos requeridos para fortalecer el proceso, entre ellos cuarto frío, empacadora industrial, deshidratador, tajadora industrial, tamisadora, selladora, básculas, rotuladora, mesas en acero inoxidable, computador, impresora, furgón Thermo King y adecuación de bodega de transformación, lo que muestra una inversión enfocada en aumentar la capacidad operativa, reducir pérdidas poscosecha y avanzar hacia agregado de valor. La principal debilidad técnica está en la coherencia entre capacidad instalada y demanda proyectada. El plan reporta capacidades mensuales para los tres productos, pero la proyección de ventas del primer año plantea volúmenes que sobrepasan lo que se relaciona en el proceso técnico, especialmente en los productos transformados, lo cual genera una brecha entre la meta comercial y la capacidad de producción declarada. También se observa que el equipo de trabajo está ampliamente descrito y cubre funciones de producción, transformación, logística, inocuidad, contabilidad y asistencia técnica, pero la distribución de funciones entre algunos operarios de transformación debe afinarse para demostrar mejor su necesidad real dentro del flujo operativo. Aun con esas observaciones, el componente técnico muestra una intención clara de fortalecer producción y transformación, y una estructura operativa entendible, lo que permite considerarlo consistente, aunque debe ajustar la trazabilidad entre equipos, mano de obra, capacidad efectiva y ventas esperadas.

Componente Legal

La asociación cuenta con una estructura formal existente, NIT, registro en Cámara de Comercio, RUT, certificado de existencia y representación legal, así como avances en facturación electrónica, requisitos para suministro al PAE y registro como productor agropecuario. El plan identifica además la necesidad de gestionar certificación en Buenas Prácticas Agrícolas y un registro

sanitario INVIMA para la línea de transformación, lo cual es coherente con la actividad proyectada de plátano empacado al vacío y harina de plátano. Esta base muestra que la iniciativa no parte de cero y que existe conocimiento de obligaciones normativas relacionadas con comercialización institucional, inocuidad y formalización. La trayectoria asociativa y la existencia de un lugar de operación fortalecen la lectura de estabilidad jurídica y administrativa del plan. El principal ajuste legal está en la necesidad de incorporar con mayor precisión el concepto de uso del suelo y completar la ruta normativa de funcionamiento para la operación de transformación y almacenamiento, incluyendo la correspondencia entre el sitio de operación, la bodega de transformación, los permisos sanitarios y los requisitos territoriales aplicables. También conviene robustecer la descripción de actores institucionales asociados al fortalecimiento, acompañamiento empresarial y escalamiento comercial. En consecuencia, el componente legal muestra una base formal importante y suficiente para respaldar la continuidad de la unidad productiva, pero todavía necesita complementar requisitos clave y profundizar la trazabilidad normativa para la nueva fase de fortalecimiento y transformación.

Componente Financiero

El componente financiero plantea una proyección de ventas a cinco años basada en tres líneas de producto: plátano en crudo, plátano empacado al vacío y harina de plátano. El plan establece incremento anual de precios, costos fijos, costos variables por producto y gastos de administración y ventas, además de una solicitud de recursos orientada a maquinaria, adecuaciones, insumos, permisos, salarios y comunicación. La inversión está enfocada en equipos críticos para transformación y conservación, así como en materias primas, semilla, fertilización, empaques y adecuaciones productivas, lo que guarda relación con el propósito de ampliar capacidad, disminuir pérdidas y entrar en mercados con mayor valor agregado. A su vez, el documento plantea que la asociación cuenta con ventas actuales de hasta 3.000 kilos semanales y relaciones comerciales estables, lo que aporta una base para sostener parte del crecimiento esperado. Sin embargo, el componente financiero requiere ajustes de consistencia para fortalecer su credibilidad. La justificación de ventas y el presupuesto muestran una intención clara de crecimiento, pero la relación entre cantidades proyectadas, capacidad instalada, composición del equipo de trabajo y cronograma de inversión necesita mayor depuración. También es necesario describir con más detalle la función específica de algunas inversiones dentro del aumento esperado de producción y comercialización, de forma que cada activo solicitado quede plenamente conectado con una mejora medible en productividad, conservación, transformación o distribución. En este caso, **el plan de negocios obtuvo una TIR de 23,28%, TIR indica que presenta una rentabilidad positiva y favorable para un proyecto agropecuario de fortalecimiento**, en la medida en que refleja capacidad de generar retorno sobre la inversión; no obstante, al tratarse de una actividad agropecuaria su lectura debe hacerse junto con la estacionalidad, la capacidad operativa, la ejecución real de la inversión y los riesgos productivos y comerciales propios del sector. En síntesis, el componente financiero resulta aceptable para sustentar viabilidad, pero demanda mayor amarre entre metas, inversión y capacidad productiva.

Componente de Impacto

El plan presenta impactos económicos, sociales, ambientales y tecnológicos alineados con la naturaleza asociativa de la iniciativa. En lo económico, plantea incremento de ingresos, fortalecimiento de la actividad productiva, diversificación hacia productos transformados y generación de empleo directo e indirecto. En lo social, resalta el beneficio para las familias asociadas, la mejora en ingresos, el trabajo colectivo, el arraigo rural y el fortalecimiento del tejido comunitario. En lo ambiental, menciona prácticas agrícolas responsables, manejo de residuos, conservación de fuentes hídricas, uso responsable de insumos y aprovechamiento del plátano no apto para venta en fresco mediante transformación. En lo tecnológico, incorpora maquinaria para procesamiento, empaque al vacío, conservación en frío y mejora de la eficiencia productiva, lo que muestra una intención real de transición desde la comercialización de producto fresco hacia una operación agroindustrial más robusta. La antigüedad de la asociación, el trabajo conjunto durante varios años y la organización interna fortalecen la perspectiva de permanencia en el tiempo. La observación principal en este componente es que varios impactos están enunciados de manera general, pero no quedan cuantificados con el mismo nivel de detalle esperado. El plan menciona aumento en producción, ventas, reducción de pérdidas, empleos y participación en ferias, pero algunos resultados aparecen formulados como expectativa más que como meta técnica plenamente trazable y verificable. También hace falta ampliar el mapa de actores con otras entidades de apoyo al fortalecimiento empresarial y a la articulación comercial, ya que actualmente se relacionan actores públicos y privados básicos, pero todavía hay espacio para ampliar la red institucional que acompañe el crecimiento, la comercialización y el fortalecimiento organizativo. Por tanto, el componente de impacto es positivo y coherente con el carácter solidario de la asociación, aunque requiere una mayor cuantificación y una articulación institucional más amplia para mejorar su capacidad demostrativa.

II. RECOMENDACIONES DE MEJORA

- Revisar la proyección de ventas de los tres productos frente a la capacidad instalada declarada, ajustando cantidades, tiempos de producción, turnos y rendimiento real de equipos, para que la demanda proyectada no exceda la capacidad operativa desde el primer año.
- Reorganizar el equipo de trabajo de transformación, definiendo con mayor precisión funciones, cargas operativas y necesidad real de los cargos similares, especialmente en los roles de operario de transformación, para demostrar que la planta de personal es proporcional al proceso productivo.
- Ampliar la justificación técnica de las inversiones solicitadas, explicando de manera puntual cómo el cuarto frío, el computador, la bodega de transformación, la empacadora, el deshidratador, el furgón y los demás activos aportan al aumento de capacidad, reducción de pérdidas, mejora de calidad y apertura de mercados.

- Incorporar el concepto de uso del suelo y completar la ruta de permisos y requisitos legales necesarios para la operación productiva y de transformación, asegurando coherencia entre infraestructura, normatividad sanitaria y funcionamiento del sitio de operación.
- Cuantificar los impactos sociales, ambientales y tecnológicos con metas verificables, por ejemplo empleo generado, familias beneficiadas, reducción de pérdidas, volumen transformado, ahorro de producto no comercializable y mejoras en tiempos de proceso.
- Fortalecer el mapa de actores incorporando otras entidades que puedan apoyar comercialización, fortalecimiento organizativo, asistencia técnica, escalamiento empresarial y cierre de brechas en formalización y mercado. Ajustar la relación entre plan operativo, cronograma de ejecución, presupuesto y metas esperadas, de manera que cada actividad financiada se refleje con claridad en resultados medibles de producción, transformación, empleo y ventas.

III. CONCLUSIONES

La **ASOCIACION DE PRODUCTORES DE PLATANO DEL EJIDO** es una organización con trayectoria, experiencia en producción y comercialización de plátano, relaciones comerciales activas y una intención clara de avanzar hacia procesos de transformación para mejorar ingresos, reducir pérdidas y fortalecer la economía de las familias asociadas. El plan de negocios obtuvo una calificación final de **76,25** y, por tanto, **se concluye que es viable**. La viabilidad se sustenta en la existencia previa de la asociación, la permanencia de la actividad en el tiempo, la claridad del enfoque comercial, la generación de impacto económico y social, la base organizativa solidaria y la proyección de crecimiento a partir de inversiones orientadas a conservación, transformación y distribución del producto. **El plan de negocios obtuvo una TIR de 23,2867245945827%, TIR indica que presenta una rentabilidad positiva y favorable para un proyecto agropecuario**, lo que respalda la posibilidad de retorno de la inversión siempre que la ejecución técnica y comercial se mantenga bajo control. No obstante, el diagnóstico técnico también evidencia ajustes necesarios para consolidar esa viabilidad con mayor solidez. Persisten brechas entre la demanda proyectada y la capacidad instalada declarada para los tres productos, hace falta mayor detalle funcional y justificativo de varias inversiones, la estructura del equipo de trabajo requiere mejor sustentación en algunos cargos de transformación, los impactos sociales, ambientales y tecnológicos deben cuantificarse con mayor precisión y el componente legal debe completar aspectos como el uso del suelo y la articulación con más actores institucionales de apoyo. En consecuencia, el plan es viable, pero su ejecución será más consistente si la asociación corrige estas brechas de coherencia entre producción, operación, personal, inversión e impacto, de manera que el crecimiento proyectado se soporte en capacidades verificables y en una ruta de fortalecimiento mejor detallada.

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)