



---

## **Propuestas, resultados y aportes a las asociaciones productoras de guandul**

---

El mayor aporte realizado a las asociaciones productoras de guandul fue la implementación de un modelo de negocios basado en ideas reales, con la posibilidad de adaptarlo a sus propias prácticas con el fin de generar valor.

Además, los aportes a la asociación Ascexamag se materializaron en una página web, un modelo de negocios (tablas 22 y 23) y un análisis DOFA (tabla 24). La definición y análisis de estos elementos le permitirá a la asociación establecer su presencia en línea y promocionar sus productos y servicios. También podrá desarrollar una estrategia para generar ingresos a través del plan de negocios e identificar debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas, mediante el análisis DOFA, para tomar decisiones fundamentadas.

## Modelo de negocios para las asociaciones

Esta es una herramienta de gestión que permite visualizar y diseñar de manera dinámica un negocio, dividiéndolo en nueve partes que permiten analizar y crear ideas para el negocio (Clavijo, 2024).

Tabla 22. Modelo de negocio Canvas

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>AGROSAVIA</li> <li>Comercializadoras</li> <li>Tiendas de cadena</li> <li>Semilleros</li> <li>Mercados campesinos</li> <li>Puntos de ventas</li> <li>CIAT</li> <li>Viveros</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fincas productoras</li> <li>Conservación de la semilla</li> <li>Clasificación de semillas de calidad</li> <li>Inversión en <i>marketing</i></li> </ul>	<p>Las asociaciones ofrecen semillas de calidad certificadas por el ICA, que generen satisfacción al cliente y le permitan disfrutar de un producto 100% tradicional y directamente del campo colombiano.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Brindar buena atención</li> <li>Dar asesoría personalizada</li> <li>Ofrecer calidad</li> <li>Generar confianza y ambientes agradables</li> </ul>	<p>Todos aquellos clientes (personas y organizaciones) que deseen adquirir un producto de calidad, ya sea para su comercialización o consumo. Entre estos, se pueden encontrar tiendas agrícolas, semilleros y comercializadoras.</p>
	<p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tecnificación de la producción</li> <li>Personal capacitado</li> <li>Sistemas de riego</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Supermercados (como el Grupo Éxito)</li> <li>Tiendas físicas</li> <li>Canal <i>online</i></li> <li>Restaurantes</li> <li>Eventos</li> </ul>	
<p><b>Estructura de costo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pago al personal</li> <li>Publicidad</li> <li>Servicios públicos</li> <li>Instalación y mantenimiento del sistema de riego</li> </ul>			<p><b>Fuentes de ingreso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Alianzas estratégicas con cadenas de almacenes (restaurantes, Grupo Éxito, Jumbo, etc.)</li> <li>Medios de pago (tarjetas crédito y débito, efectivo y transferencias)</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 23. Propuesta de modelo de negocio Canvas para Ascexamag

Socios clave	Actividades clave	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
<ul style="list-style-type: none"> <li>Tiendas de alimentos saludables</li> <li>Mercados locales</li> <li>Chefs y restaurantes</li> <li>Proveedores de insumos agrícolas</li> <li>Organizaciones o asociaciones agrícolas</li> <li>Empresas de logística y transporte</li> <li><i>Influencers</i> o <i>bloggers</i> especializados en alimentos saludables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cultivo y recolección del guandul</li> <li>Empaquetado y distribución del producto</li> <li><i>Marketing</i> digital para promover el guandul y educar sobre sus beneficios</li> </ul>	<p>Nuestra propuesta de valor se centra en proveer a los productores de guandul un producto de la más alta calidad, garantizando que cumpla con los estándares más exigentes. Trabajamos en estrecha colaboración con los productores para asegurar que obtengan un guandul fresco, nutritivo y con excelentes características.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Interacción directa a través de redes sociales, para brindar asesoramiento personalizado sobre el manejo agronómico del guandul</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Agricultores y productores que buscan adquirir guandul de alta calidad para la siembra</li> <li>Empresas agrícolas y cooperativas interesadas en cultivar guandul como parte de su producción</li> <li>Productores que valoran la calidad del guandul como un factor clave para el éxito de su cosecha</li> <li>Agricultores comprometidos con prácticas sostenibles y que desean obtener semillas de guandul con certificación y origen confiable</li> </ul>
	<p><b>Recursos clave</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Producción sostenible de guandul</li> <li>Personal especializado en agricultura y atención al cliente</li> <li>Presencia en redes sociales y sitio web optimizado</li> </ul>		<p><b>Canales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Venta directa a través del sitio web</li> <li>Colaboración con tiendas de alimentos saludables y mercados locales</li> <li>Presencia en redes sociales para promocionar el producto</li> </ul>	
<p><b>Estructura de costo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Costos de producción y recolección del guandul</li> <li>Gastos de empaquetado y distribución</li> <li>Costos de <i>marketing</i> y promoción</li> </ul>			<p><b>Fuentes de ingreso</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ventas directas de guandul a través del sitio web</li> <li>Ventas a través de tiendas y mercados locales</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 24. Análisis DOFA para Asceexamag

Debilidades	Oportunidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reducido reconocimiento y visibilidad en el mercado</li> <li>• Limitaciones financieras para invertir en <i>marketing</i> y promoción</li> <li>• Dependencia de proveedores externos para ciertos recursos o servicios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mercado en crecimiento para el guandul debido a su demanda actual</li> <li>• Poca competencia y oferta en la venta de semillas de guandul de calidad seleccionada</li> <li>• Posibilidad de expandir la asociación a nivel regional o nacional</li> </ul>
Fortalezas	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencia y conocimiento en el cultivo y producción de semillas de guandul</li> <li>• Capacidad para satisfacer la demanda existente en el mercado nacional e internacional</li> <li>• Valor agregado al ofrecer semillas de guandul certificadas por el ICA</li> <li>• Especialización en variedades demandadas en el mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Posible entrada de competidores en el mercado de semillas de guandul seleccionadas</li> <li>• Cambios en las condiciones climáticas que podrían afectar la producción del guandul</li> <li>• Fluctuaciones en los precios del mercado que podrían afectar la rentabilidad</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia





AGROSVIA

Especie: *Cajanus cajan* (L.) Huft.  
Número de registro GrinGlobal: 100500027  
Número de la accesión: GU\_CI\_001  
Nombre local: Cuandul negro  
Municipio: Departamento, País: Ciénega, Magdalena, Colombia  
Cultivo: Semilla del agricultor