

REPORTE DE GESTIÓN

COMERCIALIZADORA SEYNEKUN S.A.S BIC ZOMAC

NIT. 901215814-0

PERÍODO: 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025

Saul Mindiola Romo
Representante Legal
Valledupar, Cesar — 2025



1. INTRODUCCIÓN

1.1 Exposición general del entorno

COMERCIALIZADORA SEYNEKUN S.A.S BIC ZOMAC es una empresa comercial constituida en 2018 en Pueblo Bello, Cesar, Colombia. Su razón social completa es Comercializadora Seynekun S.A.S ZOMAC, identificada con NIT 901215814-0. La empresa opera bajo la figura de Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC), alineando sus operaciones comerciales con principios de responsabilidad social, trazabilidad, sostenibilidad ambiental y equidad. La dirección de su sede operativa es CR 19A CL 6 97 BRR Los Pinos, Pueblo Bello, Cesar, y su sede productiva se ubica en el Jardín Botánico Busintana, en el mismo municipio.

La empresa nace como estrategia comercial de la Asociación de Familias Productoras Indígenas Seynekun —ASOSEYNEKUN—, organización que agrupa a pequeños productores indígenas arhuacos y campesinos de la Sierra Nevada de Santa Marta y la Serranía del Perijá, en el departamento del Cesar. La comercializadora actúa como el brazo exportador de esta red de familias productoras, facilitando el acceso directo a los mercados internacionales con productos de alto valor social y ambiental.

Su objeto social principal es la comercialización, transformación y exportación directa de café, cacao y panela, con trazabilidad completa de la cadena de producción y suministro, certificaciones internacionales de calidad orgánica y comercio justo, y comunicación directa de la esencia y origen de sus productos con los compradores en destino.

Misión

Comercializar café y cacao orgánico de origen indígena proveniente de la Sierra Nevada de Santa Marta hacia mercados internacionales, con énfasis en Europa, conectando las comunidades productoras de Asoseynekun con compradores comprometidos con el comercio justo y el valor de origen, facilitando cada etapa del proceso exportador con trazabilidad, transparencia y respeto por el territorio, con la garantía de que cada operación genere bienestar real para las familias indígenas que cultivan y cuidan la tierra.

Visión

Para 2030, obtener reconocimiento en los mercados internacionales como una comercializadora de referencia en productos de origen indígena colombiano, valorados por su autenticidad y su certificación orgánica, así mismo por el impacto positivo que generan en las comunidades de la Sierra Nevada de Santa Marta. El objetivo principal es consolidar relaciones comerciales duraderas que fortalezcan la autonomía económica y cultural de nuestras familias productoras.

1.2 Contexto del período 2025

Las operaciones de la Comercializadora Seynekun durante la vigencia 2025 se desarrollaron en un contexto internacional marcado por importantes transformaciones regulatorias y por la consolidación del modelo de exportación directa. Los principales factores del entorno que incidieron en las operaciones fueron:

- La entrada en vigor de la nueva regulación orgánica para el mercado de la Unión Europea (Reglamento (UE) 2018/848), que exige el Certificado de Inspección Orgánica (COI) para todas las exportaciones de productos orgánicos desde terceros países, incluyendo Colombia. La empresa adaptó sus procesos documentales y logísticos para cumplir con estos requisitos en cada operación de exportación de café y cacao orgánico.
- El aplazamiento de la entrada en vigor del Reglamento Europeo sobre Libre Deforestación (EUDR) para enero de 2026, que aunque no impactó directamente las operaciones de 2025, motivó acciones preparatorias de trazabilidad y debida diligencia.
- Las dificultades logísticas portuarias —escasez de contenedores y reprogramación de rutas navieras— que generaron retrasos en el despacho de algunos lotes durante el primer trimestre del año.

A pesar de este entorno complejo, la Comercializadora consolidó 4 operaciones de exportación durante el período, diversificando su portafolio de productos (café, cacao y panela) y sus mercados destino (Alemania, Países Bajos, Francia), lo que representa un avance significativo en su proceso de internacionalización directa.





1.3 Articulación con Aoseynekun y aliados estratégicos

La Comercializadora mantiene una articulación estrecha con Aoseynekun como proveedor principal y accionista fundador. Durante 2025, esta alianza se fortaleció a través de la coordinación en los procesos de acopio, preparación del pergamino, control de calidad previo a trilla y certificación orgánica. La planta de empaque y embalaje de Aoseynekun operó como el punto de empaque oficial para las exportaciones de cacao.

Adicionalmente, la empresa articuló su cadena operativa con los siguientes aliados clave:

- RioSierra SAS: empresa con base en Santa Marta, encargada del trillado y procesamiento del café pergamino seco, así como del control de calidad, ajuste de pesos y embalaje del café verde, previo a la exportación.
- ALMACAFÉ: agente de aduanas responsable del agendamiento en puerto, asignación de contenedores, elaboración de la declaración de exportación, certificación INVIMA y gestión de la cuota de fomento ante la FNC y Fedecacao.
- Marella S.A.S: empresa de logística internacional y transporte de carga encargada del transporte nacional desde el punto de origen hasta el puerto de embarque.
- Progreso Foundation (Ámsterdam): organización aliada que financió el 70% de un contrato de café orgánico, facilitando el acceso a capital de trabajo para la operación y fortaleciendo a la comercializadora a través de capacitaciones relacionadas al área técnica.

2. SITUACIÓN ECONÓMICA, FINANCIERA, ADMINISTRATIVA Y JURÍDICA DE LA SOCIEDAD

2.1 Situación económica y financiera

Durante la vigencia 2025, Seynekun registró un avance significativo en su capacidad de generación de ingresos por exportación directa. El valor FOB total acumulado en las operaciones realizadas hasta la fecha de cierre del presente informe asciende a USD \$ 657.811,30, distribuidos entre exportaciones de café, cacao y panela.

Este resultado representa la consolidación del modelo de exportación directa frente a la tercerización, permitiendo a la empresa obtener márgenes más competitivos y mayor control sobre la cadena de valor. Las operaciones incluyeron primas por concepto de certificación orgánica, comercio justo (Fairtrade) y sello de pequeño productor (SPP), que incrementan el valor por kilogramo exportado frente al precio convencional del mercado convencional.

Estados Financieros al 31 de diciembre de 2025

Los estados financieros de la Comercializadora Seynekun S.A.S BIC ZOMAC correspondientes al período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025 fueron preparados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera para PYMES (NIIF PYMES), bajo la Ley 1314 de 2009 y el Decreto Único Reglamentario 2420 de 2015.

Flujo de Efectivo

Las actividades de operación generaron una salida neta de efectivo de \$5.245,000 COP, principalmente por el incremento en cuentas por cobrar comerciales (\$274.203.000 COP) e inventarios (\$68.971.000 COP), compensado parcialmente por el aumento en otras cuentas por pagar (\$258.228.000 COP) y pasivos financieros (\$73.964.000 COP). El efectivo al cierre del período fue de \$353.000 COP, frente a \$2.804,000 COP al inicio, con un flujo neto negativo de \$2.451.000 COP. Las actividades de financiación aportaron \$2.794.000 COP correspondientes a la ganancia neta del ejercicio. No se registraron nuevas inversiones en propiedad, planta y equipo durante el período.

Análisis de Márgenes

El margen bruto del período alcanzó el 11,1% sobre los ingresos ordinarios (\$112.879.000 COP sobre \$1.016.042.000 COP), evidenciando que la mayor parte del ingreso corresponde al costo de la materia prima y procesamiento del café, cacao y panela exportados. Tras deducir gastos de administración (\$33.568.000 COP), otros gastos operacionales (\$22.178.000 COP) y gastos financieros (\$59.832.000 COP), la ganancia neta del ejercicio fue de \$2.794.000 COP, equivalente a un margen neto del 0,27%. Este resultado, aunque modesto en términos de margen, representa un avance positivo frente al ejercicio anterior y valida la viabilidad del modelo de exportación directa en su fase de consolidación. Los estados financieros fueron certificados por el Contador Público Jamer Yamid Rodríguez Pacheco (T.P. 225590-T) el 24 de marzo de 2026.

Análisis Patrimonial

Al 31 de diciembre de 2025, el patrimonio de la Comercializadora Seynekun S.A.S BIC ZOMAC ascendió a \$193.778.000 COP, registrando un crecimiento de \$2.794.000 COP frente al cierre de 2024 (\$190.984.000 COP), equivalente a una variación positiva del 1,46%. Este resultado confirma que la empresa se mantiene con patrimonio positivo y fuera de causales de disolución por pérdidas conforme al artículo 457 del Código de Comercio colombiano.

Composición del Patrimonio

La estructura patrimonial se compone de los siguientes rubros (valores expresados en pesos colombianos COP):

Concepto	2025	2024
Capital Suscrito y Pagado	\$50.000.000	\$50.000.000
Donaciones	\$150.000.000	\$150.000,000
Ganancias Acumuladas	\$2.804.000	\$0
Pérdidas Acumuladas	-\$11.820.000	-\$11.820.000
Resultado del Ejercicio	\$2.794.000	\$2.804.000
Total Patrimonio	\$193.778.000	\$190.984.000

Valores expresados en miles de pesos colombianos (COP).

2.2 Situación Administrativa

Al cierre del período 2025, la Comercializadora mantuvo vigentes las siguientes certificaciones y registros que habilitaron sus operaciones de exportación:

- Certificación Orgánica CERES (CO-BIO-140): acreditada por el Organismo Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC) bajo el código 14-CPR-001, bajo el Reglamento (UE) 2018/848. Aplica para café verde orgánico, café tostado orgánico y cacao orgánico.
- Certificación Fairtrade Internacional (FLO ID Exportador: 41351): habilitó la comercialización de café y cacao bajo sello de Comercio Justo hacia los mercados de Alemania y Países Bajos.
- Sello de Pequeño Productor (SPP): certificación diferenciadora que acompaña las exportaciones de cacao orgánico Fair Trade.
- Registro ante la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FNC) como exportador habilitado: permitió la obtención de los certificados de calidad y peso solicitados por ALMACAFÉ en representación de Seynekun S.A.S BIC ZOMAC en el Puerto de Santa Marta.
- Registro sanitario INVIMA: autorizó la fabricación y comercialización de Chocolate de mesa madre tierra, Panela Colombiana Pulverizada (SM-2025000255), café tostado en grano y molido.
- Certificado como Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo (BIC): vigente desde 2018.

- Certificado de Inspección Orgánica (COI): emitido por CERES bajo el sistema TRACES NT de la Unión Europea (COI.CO.2025.0002425 y COI.CO.2026.0000110) para cada operación de exportación orgánica hacia la UE.
- La comercializadora obtuvo la certificación orgánica USDA, el cual asegura que el café es producido bajo normativas ambientales y agrícolas estrictas, permitiendo el uso de la marca USDA Organic.



2.3 Cumplimiento Legal

La Comercializadora Seynekun adelantó sus operaciones durante la vigencia 2025 en cumplimiento de la normativa nacional e internacional aplicable a sus actividades de exportación de productos agropecuarios ecológicos. La empresa cumplió con los requerimientos documentales y aduaneros establecidos por la DIAN, la FNC, Fedecacao y las autoridades sanitarias (INVIMA) en cada una de sus operaciones.



3. FINANCIADORES INTERNACIONALES

3.1 Progreso Foundation — Ámsterdam, Países Bajos



Progreso Foundation es una organización sin ánimo de lucro con sede en Ámsterdam, Países Bajos (Mauritskade 64, KIT Room BB-9, 1092 AD Amsterdam — RSIN: 807568193), especializada en el fortalecimiento de organizaciones productoras de café y cacao alrededor del mundo. Su misión central es conectar a los agricultores con mercados internacionales, fuentes de financiamiento y asistencia técnica, promoviendo cadenas de valor más justas, transparentes y sostenibles.

Durante la vigencia 2025, Progreso Foundation actuó como financiador estratégico de la Comercializadora Seynekun BIC, cubriendo el **70% de un contrato de exportación de café orgánico**, facilitando el acceso a capital de trabajo para la operación. Este apoyo fue determinante para consolidar la operación de exportación directa sin depender exclusivamente del sistema financiero local, reduciendo los riesgos de liquidez propios de una empresa en fase de expansión internacional.

¿Cómo apoya Progreso Foundation a Seynekun ?

 Fondo Progreso	 Plataforma BEYCO	 Asistencia Técnica
Microcrédito de alto riesgo por debajo del umbral de los prestamistas sociales convencionales. Permitió a Seynekun iniciar operaciones de exportación y construir un historial comercial internacional.	Primera plataforma digital independiente de comercio de café y cacao, que conecta compradores, vendedores e inversores de impacto a nivel global, facilitando trazabilidad y acceso a financiamiento.	Capacitación y consultoría en gestión empresarial, logística de exportación, contratación, finanzas y acceso a mercados para organizaciones productoras de café y cacao.

Impacto de la Alianza en el Período 2025

<p>70%</p> <p>del contrato de café orgánico financiado por Progreso Foundation</p>	<p>USD 657.811,30</p> <p>valor FOB total acumulado en exportaciones del período 2025</p>
---	---

La relación con Progreso Foundation representa para Seynekun una alianza estratégica de largo plazo que va más allá del financiamiento puntual. A través del Fondo Progreso, la comercializadora accede a microcréditos de alta tolerancia al riesgo, especialmente diseñados para organizaciones productoras que aún no cuentan con el historial financiero exigido por la banca comercial tradicional. Asimismo, la vinculación a la plataforma BEYCO —desarrollada y gestionada por Progreso— fortalece la trazabilidad digital de los productos exportados, facilita la conexión con compradores internacionales comprometidos con el comercio justo.

El sitio web oficial de la organización es: www.progreso.nl

4. OPERACIONES

4.1 Servicios de exportación

La Comercializadora Seynekun ofrece soluciones integrales que cubren cada etapa del proceso de exportación directa, desde el proveedor hasta el destino final. El servicio incluye planificación logística, asesoría en etiquetado y empaçado según normativa internacional y requerimiento del cliente, proceso documental aduanero, transporte nacional e internacional, trámites aduaneros, seguimiento de carga y entrega en destino bajo términos FOB.

Las exportaciones se realizan bajo modalidad de exportación directa FOB desde los puertos de Santa Marta, Buenaventura o Cartagena, con destino principal a mercados europeos. El período de embarque regular comprende los meses de octubre a abril, aunque la empresa realizó operaciones durante todo el año 2025.



4.2 Operaciones Realizadas 2025

Durante el período enero–diciembre de 2025, la Comercializadora Seynekun realizó 4 operaciones de exportación en total, con 4 operaciones adicionales en curso al momento del corte del presente informe. A continuación se presenta el resumen de las operaciones documentadas:

#	Producto / Volumen	Cliente / Destino	Naviera	Modalidad	Certificación	Proveedor
1	Café, Cacao y Panela	Comptoir d'Éole, Francia	Delta Shipping	Pequeña exportación	Convencional	ASOSEYNEKUN
2	Cacao (5 tons)	Crafting Markets B.V., Ámsterdam	Hapag Lloyd	Contenedor consolidado	Orgánico EU / FAIR TRADE	ASOSEYNEKUN
3	Cacao (8 tons)	Crafting Markets B.V., Ámsterdam	Hapag Lloyd	Contenedor consolidado	Orgánico EU / FAIR TRADE	ASOSEYNEKUN
4	Café (20 tons)	List & Beisler GmbH, Hamburgo	Hapag Lloyd / RioSierra	Contenedor FCL	Orgánico EU + FAIR TRADE	ASOSEYNEKUN

Como parte del fortalecimiento comercial y posicionamiento internacional, la Comercializadora Seynekun S.A.S BIC participó en eventos y ferias especializadas del sector, destacando su presencia en la Expo Osaka 2025 en Kansai, Japón y en el evento Chococ Fest en Amsterdam, Países Bajos, espacios clave para la promoción de productos orgánicos y el establecimiento de relaciones comerciales con compradores internacionales, particularmente del mercado asiático y europeo.

Es importante resaltar que la promoción comercial se hizo posible gracias al apoyo de aliados estratégicos nacionales e internacionales. En este sentido, la participación en la Feria de Osaka contó con el financiamiento de la Agencia de Desarrollo Rural – ADR, entidad que respaldó la visibilización de los productos y procesos de las familias productoras indígenas en este escenario internacional.

Asimismo, la participación en la feria de Chococ Fest fue financiada por SOCODEVI, organización aliada que ha acompañado procesos de fortalecimiento organizativo, comercial y de sostenibilidad de las comunidades indígenas productoras.

Estos apoyos reflejan la confianza institucional en el trabajo desarrollado por SEYNEKUN y fortalecen las oportunidades de posicionamiento comercial y cultural de los productos indígenas en diferentes mercados.

Estas participaciones permitieron visibilizar el valor diferencial de los productos Seynekun, asociados a su origen, trazabilidad y sostenibilidad.



4.3 Resumen de Impacto Comercial

El siguiente cuadro consolida los volúmenes y valores FOB generados por las exportaciones del período:

Producto	Volumen Total	Valor Total Factura USD	Sacos
Café (verde orgánico)	1.002 sacos de 70 kg	USD 509.381,30	1.002
Cacao (orgánico / FT)	21.100 kg sacos de 50 kg	USD 146.675	422
Panela pulverizada	150 kg	USD 1.755	40
TOTAL ACUMULADO	91.290 kg	USD 657.811,30	1.464

4.4 Objetivo del Informe

El presente informe se realiza con el fin de suministrar a la Superintendencia de Sociedades las acciones desarrolladas para dar cumplimiento a los criterios BIC adquiridos por parte de la Comercializadora Seynekun S.A.S BIC ZOMAC dentro del período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2025. Se busca con el informe dar cumplimiento a la regulación, socializar las acciones ejecutadas dentro del rango de tiempo de la vigencia y presentar las acciones proyectadas para el año 2026.

5. REPORTE POR DIMENSIONES

5.1 Modelo de Negocios

El modelo de negocios de SEYNEKUN S.A.S BIC ZOMAC se fundamenta en la exportación directa de productos agropecuarios ecológicos provenientes de comunidades indígenas y campesinas de la Sierra Nevada de Santa Marta. Durante el período 2025, la empresa consolidó su decisión estratégica de exportar directamente, prescindiendo de intermediarios, lo que le permitió acceder a mejores precios, construir relaciones comerciales de largo plazo y comunicar directamente el origen y los valores de sus productos a los compradores internacionales.

Esta decisión implicó el desarrollo de capacidades propias en coordinación logística, control de calidad, procesamiento, almacenamiento y preparación para exportación, estableciendo una infraestructura operativa que soporta exportaciones directas con trazabilidad completa mediante la plataforma internacional de trazabilidad SEDEX, lo cual permite gestionar y evidenciar prácticas responsables en la cadena de suministro, incluyendo estándares laborales, ambientales y éticos. Esta herramienta fortalece la transparencia frente a clientes internacionales y facilita el acceso a mercados que exigen altos niveles de cumplimiento en sostenibilidad.



5.1.1 Proveedores

Durante el período 2025, los principales proveedores de materia prima de la Comercializadora Seynekun BIC fueron:


- Asoseynekun (principal proveedor): como organización accionista y base productiva, aportó el mayor volumen de café y cacao con certificaciones orgánica y Fairtrade. La relación con Asoseynekun incluye coordinación en acopio, pre-trilla y control de calidad en finca, garantizando la trazabilidad desde el origen.

La empresa mantuvo el compromiso de trabajar exclusivamente con proveedores que garanticen la trazabilidad completa de sus productos, incluyendo la verificación de la condición orgánica desde la producción hasta la comercialización, bajo los estándares CERES y los protocolos del Certificado de Control Nacional (TC).



5.1.2 Clientes

Durante el período 2025, la Comercializadora Seynekun BIC exportó hacia los siguientes clientes internacionales:

Cliente	País / Ciudad	Producto	Valor Agregado / Condiciones
List & Beisler GmbH 	Hamburgo, Alemania	Café verde orgánico FT	Prima orgánica + Prima social FLO + Prima cooperativa. Contrato 104096. Importador Tchibo.

Cliente	País / Ciudad	Producto	Valor Agregado / Condiciones
Tchibo GmbH 	Hamburgo, Alemania	Café excelso orgánico FT (285 sacos)	Prima orgánica + Prima social FLO. FLO ID 6535. Contrato 104096.
Crafting Markets B.V. 	Ámsterdam, Países Bajos	Cacao orgánico EU (lotes 162-0002 y 162-0003)	Certificación EU Orgánica CERES + Fairtrade. Contratos 368 y 402.
Comptoir d'Éole  Ethiquable 	La Tremblade, Francia Fleurance, Francia	Café verde + Cacao + Panela convencional	Primera exportación directa sin certificación exportadora previa.

La diversificación de clientes hacia mercados como Francia (a través del operador Comptoir d'Éole) y la consolidación de la relación con operadores alemanes de alto perfil como Tchibo y List & Beisler, representan hitos importantes en el posicionamiento internacional de la empresa durante 2025.



6. GOBIERNO CORPORATIVO

6.1 Gobernanza

La Comercializadora cuenta con una estructura de gobernanza encabezada por el Representante Legal, Saul Mindiola Romo, quien dirige las operaciones con el apoyo del equipo administrativo y comercial. Los órganos de dirección están articulados con la Asamblea de Asoseynekun, organización accionista fundadora, garantizando que las decisiones estratégicas incorporen la voz de las comunidades productoras.

Durante el período 2025, la alta dirección fortaleció sus capacidades estratégicas mediante la participación en espacios institucionales y de formación. En este sentido, se destaca como acontecimiento relevante la visita técnica realizada por el gerente Saul Mindiola Romo al Puerto de Santa Marta, en articulación con la Cámara de Comercio y ProColombia, visita que permitió ampliar el conocimiento sobre la logística portuaria, los procesos de exportación y las oportunidades de optimización en la cadena logística internacional.

Este tipo de experiencias contribuyen a la toma de decisiones informadas y al fortalecimiento del gobierno corporativo de la organización.



6.2 Impacto Social y Desarrollo Comunitario

Comercializadora Seynekun S.A.S BIC ZOMAC mantuvo su compromiso con el bienestar de las comunidades productoras de la Sierra Nevada de Santa Marta durante el período 2025. Las primas de comercio justo y orgánico obtenidas en las operaciones de exportación fueron transferidas a los proveedores, impactando directamente a las familias productoras de Asoseynekun.

De igual manera, se desarrollaron espacios de articulación comunitaria mediante la realización de reuniones con productores de café y cacao, orientadas a fortalecer los procesos organizativos, administrativos y logísticos de la cadena de valor. Estas acciones permitieron mejorar la coordinación entre la base productiva y la comercializadora, optimizando la planificación de cosechas, acopio y exportación.

Estas actividades contribuyen directamente al fortalecimiento del tejido social y productivo de las comunidades vinculadas, promoviendo la participación de los productores en la toma de decisiones y en la consolidación del modelo de comercio justo.

Las exportaciones realizadas contribuyeron al cumplimiento de los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS): ODS 1 (Fin de la pobreza), ODS 2 (Hambre cero), ODS 8 (Trabajo decente y crecimiento económico), ODS 10 (Reducción de las desigualdades), ODS 12 (Producción y consumo responsables) y ODS 15 (Vida de ecosistemas terrestres).

Los compromisos adquiridos incluyen mantener el incentivo a las actividades de voluntariado y crear alianzas con fundaciones que apoyen obras sociales en interés de la comunidad.



6.3 Fidelización de Clientes

La Comercializadora Seynekun implementó durante 2025 mecanismos de seguimiento a los lotes exportados con trazabilidad en tiempo real, permitiendo a los importadores verificar datos de la motonave, procesos en puerto y rutas. Esta capacidad de trazabilidad completa representa un diferenciador competitivo y fortalece la relación con clientes exigentes como Tchibo y Crafting Markets.

Además, se evidenció un fortalecimiento en los mecanismos de trazabilidad y confianza con clientes internacionales mediante la custodia integral de las muestras de café orgánico solicitadas por los compradores. Este proceso garantiza la verificación del origen, condiciones de producción y cumplimiento de estándares orgánicos, desde la finca hasta el envío de muestras comerciales.

Asimismo, la empresa implementó procesos personalizados de presentación del producto, asegurando que el empaque y embalaje de los sacos de exportación se ajusten estrictamente a las especificaciones técnicas y comerciales exigidas por cada cliente, lo cual refuerza la identidad de marca y la satisfacción del comprador final.

Durante el período, se recibieron visitas de clientes internacionales provenientes de Europa, quienes realizaron procesos de verificación en origen, fortaleciendo la confianza comercial y consolidando relaciones a largo plazo.



6.4 Evolución previsible del negocio

Para el año 2026, SEYNEKUN proyecta continuar fortaleciendo su posición en los mercados internacionales a través de las siguientes acciones estratégicas:

1. Mantener y ampliar la participación en ferias y eventos internacionales del sector cafetero y cacaotero para fortalecer las relaciones con clientes existentes y explorar nuevos mercados.
2. Preparar y adaptar todos los procesos operativos y documentales para el cumplimiento del Reglamento Europeo de Libre Deforestación (EUDR) y Diligencia Debida, cuya entrada en vigor está proyectada para enero de 2027.
3. Fortalecer las alianzas con financiadoras internacionales (Progreso Foundation, u otras instituciones) que permitan acceder a capital de trabajo para las operaciones de exportación sin depender exclusivamente del sistema financiero local.
4. Ampliar el portafolio de clientes diversificando mercados más allá de Alemania y Países Bajos, explorando oportunidades en el mercado francés, escandinavo y norteamericano.
5. Consolidar la plataforma de trazabilidad digital que permite a los importadores verificar en tiempo real los procesos y la cadena de custodia de los productos exportados.
6. Avanzar en la construcción del modelo de negocio como Sociedad de Beneficio e Interés Colectivo, mejorando los puntajes en la Evaluación de Impacto B en las dimensiones de Gobernanza, Trabajadores y Comunidad.

7. CONCLUSIONES

Finalmente, es importante destacar que las operaciones desarrolladas durante el período comprendido entre enero y diciembre de 2025 generaron un impacto significativo en el fortalecimiento socioeconómico de las comunidades vinculadas a la cadena productiva de Asoseynekun. En particular, dichas actividades beneficiaron de manera directa a más de 315 familias productoras indígenas, ubicadas en diversos sectores del municipio de Pueblo Bello, departamento del Cesar.

Este impacto se materializa no solo en la generación de ingresos derivados de la comercialización de café, cacao y panela, bajo esquemas de comercio justo y certificaciones orgánicas, sino también en el fortalecimiento de las capacidades productivas, organizativas y administrativas de los productores. Asimismo, estas operaciones contribuyen a la preservación de prácticas agrícolas sostenibles, la protección del entorno natural y la consolidación de modelos económicos inclusivos que promueven el bienestar integral de las comunidades arhuacas y campesinas, así como su participación activa en mercados internacionales

Valledupar, Cesar, 2026



Saul Mindiola Romo

Representante Legal

Comercializadora Seynekun BIC SAS ZOMAC