PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Guadalajara de Buga, Mayo de 2021

Señor
DIEGO FERNANDO BOLAÑOS BUSTOS
SUPERVISOR CONTRATO No.CO1.PCCNTR.2329924 **de 2021**
Coordinador Academico
Centro Agropecuario de Buga

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual
Mes Mayo del año 2021

Referencia: No CO1.PCCNTR 2329924 **de 2021**

SANDRA LUCIA LOZANO MESA identificado con la cédula de ciudadanía No.**31.200.671** de **Tulua** en mi calidad de Contratista del SENA, Centro Agropecuario de Buga, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor total del presente contrato asciende a la suma de TREINTA Y TRES MILLONES DOCIENTOS OCHENTA Y DOS MIL SETECIENTOS TREINTA Y CUATRO PESOS MCTE ($33.282.734). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Una (01) primera cuota correspondiente al mes de marzo por valor de DOS MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y CUATRO MIL SETECIENTOS TREINTA Y CUATRO PESOS MCTE ($2.794.734) b) ocho (8) cuotas mensuales, iguales, de marzo a noviembre por valor de TRES MILLONES OCHOCIENTOS ONCE MIL PESOS MCTE ($3.811.000) cada una.

Plazo: Será hasta el 30 de Noviembre de 2021.

OBJETO:
Prestación de servicios temporales como instructor del programa Sena Emprende Rural – SER del Centro Agropecuario de Buga

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la planeación de los procesos formativos de acuerdo con los lineamientos institucionales, para el área temática del objeto contractual.	Reunión 3 y 11 de mayo del programa Sena Emprende Rural –SER por parte del coordinador Diego Bolaños y el líder del programa de lineamientos del programa y metas y presentación del informe del mes	Acta de asistencia reposa en archivo del coordinador del programa

		de mayo carpetas del drive Reunión con el dinimizador del programa SER , concertación y organización con los instructores de comercialización fase 1 y fortalecimiento fase ll. Durante este mes también se realizó concertaciones con los municipio de tulua donde esta una indad productiva llamada TU PALETERIA la cual se capacito con el SENA CAB el año 2020 , para iniciar proceso de formación FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES FASE 2 fortalecimiento . Se matriculo dos grupos en el municipio de Tulua ficha # 2323825 de con 27 aprendices También se acordó tomar 2 grupos para comercialización fase l del municipio de Trujillo emprendimiento apícola con ficha # 2299502 y emprendedor en procesamiento artesanal de frutas y hortalizas ficha # 23181443 del municipio de san pedro vereda buenos aires	evidencia drive del mes.
2	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en jornadas de diseño y desarrollo curricular de programas de Formación Profesional Integral, conforme a las necesidades nacionales y a los lineamientos institucionales requeridos para el área temática objeto del contrato.	Este mes no se realizo desarrollo curricular Solo en loas jornadas programadas por el centro programadas por el centro.	Evidencias de asistencia a reuniones a través de las plataformas meet y actas de asistencia 2021

3	Evaluar los aprendizajes previos correspondientes a las fichas asignadas, de acuerdo con los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.	Se evalua la segunda competencia de aprendizaje correspondiente al programa	Drive del programa
4	Ejecutar la formación profesional integral de acuerdo con el currículo, desarrollo curricular y proyecto formativo de los programas del área temática objeto del contrato.	Durante este mes se realizo gestión en el municipio de Tulua para la apertura de la ficha en la siguiente formacion: FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES FASE 2.	Carpeta de evidencias gestión contractual y drive del mes 2021
5	Aplicar según la modalidad, estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Se realiza en los municipios de Guadalajara de Buga , Guacari y Tulua en el programa FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES FASE 2. Unidades productivas Guadalajara de Buga UP LACTEOS MYM FICHA # 2304646 , GUACARI UP TRAPICHE BELLA VISTA FICHA 2304639 y TULUA UP TU PALETERIA FICHA # 2323825 Y los municipios de TRUJILLO EN EMPRENDIMIENTO EN APICULTURA MUNICIPIO DE TRUJLLO FICHA # 2299502,EMPRENDIMIENTO EN TRANSFORMACION DE FRUTAS Y HORTALIZAS MUNICIPIO DESAN PEDRO FICHA # 23181443	Listados de asistencias.
6	Participar cuando el centro de formación lo requiera, en proyectos de investigación técnica y/o pedagógica para fortalecer el proceso de formación del área temática objeto del contrato.	No aplica para el mes del reporte, aun no solicitado por el Centro.	No aplica para el presente informe.
7	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizajes de las competencias del	aplica para el mes del reporte se evalua el primer resultado de aprendizaje para cada ficha respectiva.	aplica para el presente informe evidencia drive.

	programa, adquiridos por los aprendices en el desarrollo de su formación, aplicando los procedimientos, plazos y herramientas tecnológicas que la entidad defina.		
8	Entregar los soportes del procedimiento de Ingreso de aprendices al programa de formación tales como: Ficha de matrícula; fotocopia del documento de identidad, y/o requisitos definidos en el diseño curricular, cuando ejecute formación complementaria.	se apertura 1 ficha en el programa de FORTALECIMIENTO EN COMERCIALIZACION PRODUCTOS Y SERVICIOS RURALES fortalecimiento FASE 2 en Se matriculo un grupo en el municipio de Tulua con 27 aprendices ficha # 2323825 fortalecimiento UP TU PALETERIA se realiza el respectivo proceso de inscripción y matricula. Y asocia a las fichas como instructor en comercializacion fase 1 para dos programas.	Evincias reporte de inscripción y matricula plataforma soooofia plus.
9	Registrar, verificar y hacer seguimiento oportuno en el sistema de información que la entidad defina para la Gestión de la Formación Profesional Integral mediante las siguientes actividades: a). Verificando que la totalidad de los aprendices seleccionados y matriculados queden en ese estado. b). Registrando juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, los juicios evaluativos, rutas de aprendizaje, para los beneficiarios nuevos, reintegrados o trasladados. e). Comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información.	Reporte de inscripción y matricula listado de matriculados Vericacion de total aprendices por ficha registro de juicios evaluativos, resultados de aprendizaje correspondiente a la segunda fase	Rutas de aprendizaje registradas en el sistema de información del centro. Evaluación y seguimiento de la etapa lectiva en el formato establecido. Evaluación y seguimiento de la etapa productiva en el formato establecido. Seguimiento al portafolio del aprendiz y registro en la el espacio establecido por el centro, en el formato establecido Seguimiento de las acciones de control

			asignadas en la plataforma compromiso Juicios evaluativos registrados en el sistema de información. Informe de quejas, Reporte de novedades, Planes de mejoramiento Registro de juicios sofia plus
10	Participar cuando el centro lo requiera en el proceso de selección, diseño de talleres e instrumentos que alimenten los bancos de pruebas para la selección de aprendices.	No aplica para el mes ni el programa.	No aplica para el programa
11	Aplicar y hacer cumplir el reglamento del aprendiz, así como el manual de convivencia del Centro de Formación.	Se aplica para el mes del reporte implementa lo establecido en los documentos en mención.	Reportes de novedad oportuna bajo el instrumento determinado por el centro.
12	Apoyar procesos de Registro calificado para los programas en nivel tecnólogo del área temática objeto del presente contrato, cuando el centro lo requiera.	No aplica para el programa SER .	No aplica para el programa SER
13	Acatar los lineamientos del Sistema Integrado de Gestión y el Sistema de Seguridad de Salud en el Trabajo y asistir a las convocatorias que el centro programa.	Presento la prueba y valido el certificado de seguridad de salud en el trabajo acatando lineamientos de la entidad. Se realiza el dia 15 de marzo la inducción SST.	Certificado de capacitación modulo 1 Generalidades en seguridad y Salud en el trabajo Carpeta Evidencias y drive 2021
14	Apoyar al centro de formación cuando este lo requiera, en la promoción del portafolio de servicios.	Durante las convocatorias de formación se colabora de manera activa en la difusión masiva con los integrantes de la comunidad y los municipios de influencia del programa SER	Mensajes de correo electrónico, mensajes de difusión por whatsapp Llamadas telefónicas, visitas

			UP y reuniones evidencias actas de concertación.
Visitas	Realizar seguimiento en la etapa productiva a los a los aprendices que le sean asignados, cuando el centro de formación lo requiera.	No aplica para el programa SER	No aplica para el programa SER
16	Responder por los bienes y elementos puestos a su disposición para el cumplimiento del objeto del contrato y una vez finalizado, quedar a paz y salvo con el Almacén.	No figuro como cuentadante de ningún bien o elemento de propiedad del centro.	Reporte de inventario a su cargo y/o paz y salvo con el almacén. No se ajusta evidencias para el presente mes, no aplica
17	Aplicar al proceso de certificación de la norma de competencia "ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS, o la actualización "ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO" o en su defecto deberá aplicar al proceso de certificación de la norma y aportar el respectivo certificado de aprobación, o la evidencia de la inscripción efectiva al mismo, al informe de ejecución contractual.	La certificación ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS se realizo el 31 de octubre del 2019 Vigencia: hasta el 31 de Octubre de 2022	Certificado de norma de competencia vigente ORIENTAR PROCESOS FORMATIVOS CON BASE EN LOS PLANES DE FORMACIÓN CONCERTADOS reposa en la Carpeta del programa SER drive . Vigencia: hasta el 31 de Octubre de 2022
18	Acompañar a los aprendices a las actividades que se encuentren planeadas por el equipo de Bienestar al Aprendiz.	Enterado para el desarrollo del proceso cuando sea requerido. En el presente informe no se ajusta, No aplica	Registro fotográfico con fecha y hora del acompañamiento de las actividades programadas para los aprendices. No aplica

19	Apoyar y acompañar los procesos de autoevaluación de programas de formación en nivel tecnólogo del Centro de Formación.	Proceso aún no solicitado por el Centro No aplica en el presente mes ni el programa SER	No aplica para el programa SER
20	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Atento Cumplimiento de las directrices emitidas por la Coordinación y líder misional	Registro de actividad en acta. Reportes, registros, Atención a directrices Correo, google Drive, soportes (Actas) evidencias fotográficas

A continuación relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.
Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2				

Nota 1: *Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.*

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **4389970857** de la planilla, expedida por **SOI** correspondiente al mes de Abril ,del 2021. (Decreto Ley 2106 de 2019 – " *Decreto Ley Antitrámites"*)

Cordialmente,

Firma
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
Contratista
C.C. No. 31.200.671 de Tulua

Recibí a satisfacción

Firma
DIEGO FERNANDO BOLAÑOS BUSTOS
Supervisor Contrato No.CO1.PCCNTR. 2329924 de 2021
Coordinador Academico

MAPA DE ROLES EN CADA ACTIVIDAD

Caracterización Emprendedor y Unidad Productiva

Formación (Fase I)

Diagnostico (fase1)
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Requerimientos de inversión
Analisis financiero

Nota: Si la Unidad Productiva cumple con las condiciones para pasar de fase I a fase III (Dinamizador de Emprendimiento Rural), por favor diligenciar el Diagnostico Fase II

Formación en Fortalecimiento (Fase II)

Diagnostico Fort (fase 2)
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Ficha de Trabajo Rural
Requerimientos de inversión
Analisis financiero

Fortalecimiento - Dinamizador de Emprendimiento Rural (Fase III)

Plan de acción - Seguimiento
Relacion Emprendedores UP
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Seguimiento Ind Gestión
Ficha de Trabajo Rural
Requerimientos de inversión
Analisis financiero
Diagnostico Final (gestor)
Evaluación UP
Tabla Evaluacion
Balance Final UP (Informativo)
Control de Evidencias

Instrucciones:

1. El siguiente formulario debe ser diligenciado con el líder de la Unidad Productiva durante la primera sesión de asesoría.
2. La información será diligenciada en primer lugar en este formato, posteriormente en el link enviado por correo para ser reportada a Dirección General.

Nota:

El diligenciamiento en el link es obligatorio y se estará realizando control de la información registrada online.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se presentó el formulario de Caracterización de Emprendedores

CARACTERIZACIÓN GENERAL DE EMPRENDEDORES Y UNIDADES PRODUCTIVAS

Regional:	VALLE_DEL_CAUCA	**Centro de formación:**	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
Nombre del Dinamizador de Emprendimiento Rural:			

Información del Emprendedor

Nombre Líder Unidad Productiva:	ERIKA RAMIREZ AVILA				
Cédula:	1006227847	**Teléfono movil:**	3164906191	**Correo electrónico:**	erikaramirez.a17@gmail.com

Marque con una X en las siguientes opciones:

Género:	Femenino	**Edad**	15 a 28 años
Tipo de población:	Ninguna	**Nivel de estudios:**	Secundaria
Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?		**Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?**	

Revisar la definición de "Nivel de emprendedor" en los comentarios de cada celda, a continuación:

Nivel de emprendedor:	Emprendedor de pequeña escala	x
	Emprendedor a mediana escala	
	Emprendedor comercial	
	Emprendedor de cooperativa	

En "Motivación para emprender" si seleccionan "Otra" se sugiera especificar entre las siguientes opciones: Satisfacción personal, independencia, ganancias económicas, etc.)

Motivación para emprender:	Oportunidad	x
	Necesidad	
	Otro	

Información de la Unidad Productiva

Nombre de la Unidad Productiva:	TRAPICHE BELLA VISTA				
Código Unidad Productiva (Sofia Plus):	109210				
Nombre de formación:	EMPRENDEDOR EN TRANSFORMACION DE CAÑA PANELERA				
Dirección:	VEREDA EL BOSQUE /SAN ANTONIO			**Municipio:**	GUACARÍ
Tipo de emprendimiento:	En sociedad			**Actividad económica:**	Secundaria (transformador)
Formalizada:	No				

Total de socios	5	**Sector**	AGROINDUSTRIA	**Producto**	DERIVADOS DE LA
Número de socias mujeres	3				
Número de socios hombres	2				

1.Diligenciar todos
2. Calificar cada uno de los criterios que se
3. Si hay observaciones sobre alg

Esta parte, el *"Diagnóstico Fase 1",* debe ser diligenciada por el instructor de formac
Para que la Unidad Productiva pueda continuar cor

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTER

AÑO	
CICLO	
REGIONAL:	
CENTRO DE FORMACION:	
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	
NOMBRE INSTRUCTOR TÉCNICO	
NOMBRE INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	
NOMBRE FORMACIÓN	
SECTOR	
PRODUCTO/SERVICIO:	
SUBPRODUCTOS	
DIRECCION:	
MUNICIPIO	
LIDER DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	
CEDULA	
TELEFONO:	
CORREO ELECTRONICO	
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si ha di

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial

ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas
ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algun_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD

Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe _o _implementa _estrategias _de _comunicación _asertiva
Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL DEL CICLO
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA
RESULTADO
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instrucciones:

s los campos de la información de la Unidad Productiva.

e encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.

uno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

ción y entregada al instructor de fortalecimiento o al Dinamizador de Emprendimiento Rural pa

n la fase de fortalecimiento el puntaje total del diagnóstico debe estar por encima de **50%**

IZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

2020
CICLO I
VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
TRAPICHE BELLA VISTA
109210
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
Emprendedor en transformación de caña panelera
AGROINDUSTRIA
PANELA PULVERIZADA
PANELA PULVERIZADA SABORIZADA Y CAFÉ CON PANELA
VEREDA EL BOSQUE /SAN ANTONIO
GUACARÍ
ERIKA RAMIREZ AVILA
1006227847
3164906191
erikaramirez.a17@gmail.com
10/24/2020
SANDRA LUCIA LOZANO MESA

ligenciado el Diagnóstico (Fase 1)

INDICADORES

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 55%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIC
2	55.0%	15.0%	15.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
0		5.0%	0.0%	
1		10.0%	5.0%	
0		10.0%	0.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
2		10.0%	10.0%	

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 10%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIO
1	75.0%	5.0%	2.5%	
1		5.0%	2.5%	
0		5.0%	0.0%	
0		5.0%	0.0%	
2		63.0%	63.0%	
0		5.0%	0.0%	
0		5.0%	0.0%	
2		5.0%	5.0%	
2		2.0%	2.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
0	57.5%	0.0%	0.0%	
1		30.0%	15.0%	
1		15.0%	7.5%	
1		20.0%	10.0%	
1		5.0%	2.5%	
2		15.0%	15.0%	
1		0.0%	0.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		5.0%	2.5%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
0	50.0%	0.0%	0.0%	
1		30.0%	15.0%	
1		35.0%	17.5%	
0		0.0%	0.0%	
1		35.0%	17.5%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
2	90.0%	90.0%	90.0%	
0		10.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**

0	5.0%	65.0%	0.0%	
0		30.0%	0.0%	
2		2.5%	2.5%	
2		2.5%	2.5%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
0	50.0%	50.0%	0.0%	
2		50.0%	50.0%	
	53.1%			
	54.6%			

	De un puntaje total de 0-50
	De un puntaje total de 51-80
	De un puntaje total de 81-100

ra continuar con el proceso.

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

1.Diliger
2. En la primera columna er
3. Calificar cada uno de los crite
3. Si hay observaciones

Esta parte debe ser diligenciada por el instructor de fortalecimiento o en c
Para que la Unidad Productiva pu

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIA
AÑO
CICLO
REGIONAL:
CENTRO DE FORMACION:
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):
NOMBRE INSTRUCTOR
NOMBRE FORMACIÓN EN FORTALECIMIENTO
SECTOR
PRODUCTO/SERVICIO:
SUBPRODUCTOS
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X s

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas

ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva
Implementan_estrategias_para_la_resolucion_de_conflictos_dentro_de_la_up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA
RE
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instru

nciar todos los campos de l
ncontrará el diagnóstico pre
rios que se encuentran a co
sobre alguno de los criterio

N

aso de que pase directame
uede continuar con la fase c

L Y CARACTERIZACION DE

olo si se diligenció el diagnós

INDIC

RESULTADO DIAGNOSTICO FORMACIÓN (Fase 1)
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
2
1
1
0
1
0
1
1
1
2
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
1
1
0
0
2
0
0
2
2

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
1
1
1
1
2
1
1
1
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
1
1
0
1
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
2
0
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
0
2
2
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
2

ESULTADO

ıcciones:
a información de la Unidad Productiva.
ɛsentado por los instructores durante la formación (fase 1).
ɔntinuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
ɔs, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".
ıota:
nte a la fase 3, debe ser diligenciada por el dinamizador de emprendimiento rural al inicio de la asesoría.
ɗe fortalecimiento el puntaje total debe estar por encima de **50%**

Ɛ UNIDADES PRODUCTIVAS

2021
CICLO II
VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
TRAPICHE BELLA VISTA
109210
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
Fortalecimiento en comercialización de productos y servicios rurales
AGROINDUSTRIA
PANELA PULVERIZADA
PANELA PULVERIZADA SABORIZADA Y CAFÉ CON PANELA
MAYO 3 2021
SANDRA LUCIA LOZANO MESA

Nota: Si la Uni cumple con la para pasar de (Dinami Emprendimie favor dili Diagnosti

ɜtico (Fase 2):

ƈADORES

FORTALECIMIENTO (Fase 2)				
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
2	**85.0%**	15.0%	15.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
0		5.0%	0.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		10.0%	0.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	**56.5%**	20.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
0		10.0%	0.0%	
1		27.0%	13.5%	
2		20.0%	20.0%	
0		0.0%	0.0%	
0		0.0%	0.0%	
0		0.0%	0.0%	
2		3.0%	3.0%	

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 15%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS
2	77.5%	10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		5.0%	2.5%	
2		5.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
1		10.0%	5.0%	
2		20.0%	20.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	55.0%	25.0%	12.5%	
1		25.0%	12.5%	
2		10.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
2	50.0%	50.0%	50.0%	
0		50.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
0	10.0%	45.0%	0.0%	
0		45.0%	0.0%	
2		5.0%	5.0%	
2		5.0%	5.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	75.0%	50.0%	25.0%	
2		50.0%	50.0%	
	58.6%			
	58.4%			

De un puntaje total de 0-50
De un puntaje total de 51-80
De un puntaje total de 81-100

dad Productiva
s condiciones
fase I a fase III
zador de
nto Rural), por
genciar el
ico Fase II

(HALLAZGOS)

(HALLAZGOS)

(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)

1. En las primeras sesiones de asesorías el Dinamizadc

2. Posteriormente, a medida qu

NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL:
INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP:
FECHA DE ELABORACION:

CONTROL I

ASPECTOS DEL DIAGNÓSTICO
INSTRUCCIONES DE DILIGENCIAMIENTO:
FUENTES DE FINANCIACION
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS
ASOCIATIVIDAD
ASPECTOS DE MERCADO
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS

ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

IMPACTO
ASPECTOS DE MERCADO
ASPECTOS DE MERCADO
ASPECTOS DE MERCADO
ASPECTOS DE OPERACIÓN

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASPECTOS DE OPERACIÓN

ASPECTOS DE OPERACIÓN

or de Emprendimiento Rural debe concertar con el emprendedor las horas de as
secci
e las asesorías se llevan a cabo, el Dinamizador de Emprendimiento Rural irá d

La sección de Plan de acción debe estar diligenciada desde el inicio del

ALEXANDER CUELLAR
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
MAYO 30 / 2021

DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el plan de acción y el segui

PI

HALLAZGOS	QUE (ACTIVIDADES ESTRATEGICAS)
Se determina automáticamente a partir de los resultados arrojados en el Diagóstico (Fase 2)	*<Seleccione una de las actividades que propone para fortalecer ceste specto especifico>*
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas	Otro
	N/A
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_	N/A
	N/A

Se_encuentra_formalizada	Capacitación y/o búsqueda de alianzas y acuerdos comerciales
	N/A
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo	
Existe_algun_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales	
Cuenta_con_registros_contables	
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa	

Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa	
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa	
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal	
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros	

Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina	
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan	
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa	
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_	
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	

Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido	
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones	
Capacidades_administrativas	
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio	
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno	

Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	

TOTALES

PLAN DE ACCION - SEGUIMIENTO

Instrucciones:

sesoría que serán dadas y en los temas que requieren mayor atención a partir de los resultad
ón "Plan de acción".

iligenciando la segunda parte "Seguimiento al proceso" en donde se registrará efectivamente

Nota:

ciclo. Las sumatoria de horas de asesoría debe estar en un rango entre 40 y 80 horas.

imiento durante el ciclo

LAN DE ACCIÓN

QUIEN		CUANDO			
DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL	INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO	FECHA PROPUESTA	CANTIDAD HORAS	1	2
< Marque con X el responsable para la asesoria de cada actividad >		*< Fecha estimada para el desarrollo de cada actividad estrategica - ingresar con formato dd/mm/aaaa >*	*<Horas propuestas destinadas para cada actividad>*		
	X	5/28/2021	16		X

	X	5/19/2021	24		

			40		

os del diagnóstico de la fase 2. Esto se diligenciará en la

lo que se trabajó cada sesiones.

CRONOGRAMA DE VISITA PROYECTADO													
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	#	FECHA DE LA ACTIVIDAD
<Indicar con una X el cronograma propuesto de visitas>													*<Reportar la fecha en la cual esta realizando la visita en formato dd/mm/aaaa>*
													5/19/2021

X														6/9/2021

100%

REPORTE DE FECHA Y HORAS DE VISITA
No HORAS TOTALES
<Registrar el No de Horas para esta actividad>
16

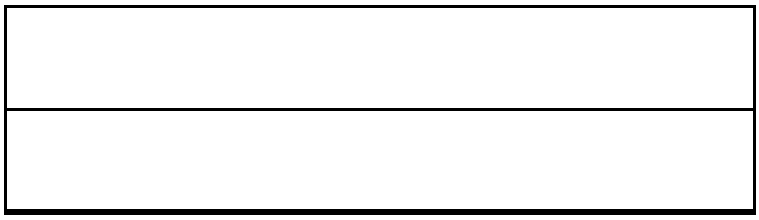
24

40

SEGUIMIENTO A

ACCION REALIZADA
<Registrar la accion (es) realizadas durante la visita para el fortalecimiento de esta actividad especifica>
REGISTRAR Y PRESENTAR PROYECTOS LOS EMPRENDORES EN LA CONVOCATORIA VALLE INN

LO GRAMOS ESTABLECER ESTRATEGIAS DE MERCADO EXITOSAS PARA QUE EL EMPRENDEDOR SE POCESIONE



AL PROCESO

COMPROMISOS	TAREAS
<Se cumplieron las tareas a realizar por parte del emprendedor como trabajo autonomo colocadas en la visita anterior>	*<Registrar las tareas a realizar por el (los) emprendedores durante visita y visita (trabajo autonomo), para esta actividad>*
SI	ESTRUCTURACION DEL PROYECTO VALLE INN

SI	SE HACE MUESTREO DE VENTAS

FECHA PROXIMA VISITA	OBSERVACIONES
<Registrar la fecha programada para proxima visita> dd/mm/aaaa	
5/19/2021	

6/9/2021	

1. Ingre

Las personas registradas en la siguiente tabla deben corresponder al mismo
P

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció

Total de socios reportados en
Número de socias reportadas en
Número de socios reportados en

No	NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	CODIGO SOFIA PLUS
1	TRAPICHE BELLA VISTA	109210
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		

Instrucciones:

esar la información de los integrantes de la unidad productiva.

2. Diligenciar toda la información solicitada

Nota:

número de socios relacionados en la hoja de "Caracterización". Las personas que acceden a recursos de financiación de la Unidad roductiva también deben estar relacionadas en la tabla.

la Relación de Emprendedores pertenecientes a la Unidad Productiva

la Caracterización	5
ı la Caracterización	3
ı la Caracterización	2

Relacion de Emprendedores pertenencientes a la Unidad Productiva

NOMBRE Y APELLIDOS COMPLETOS	GENERO	TIPO ID	No DE IDENTIFICACION	NUMERO DE CONTACTO	EDAD	TIPO DE POBLACION
ERIKA RAMIREZ AVILA	FEMENINO	C.C.	1006227847	3164906191	20	EMPRENDEDORES
ALBEIRO ARCANGEL RAMIREZ MARIN	MASCULINO	C.C.	16708149	3175058220	56	EMPRENDEDORES
GLORIA AVILA FORERO	FEMENINO	C.C.	38874673	3184511021	49	EMPRENDEDORES
DIANA PATRICIA CASTRO SALAZAR	FEMENINO	C.C.	1114453748	3168578628	30	MUJER_CABEZA_DE_FAMILIA
PEDRO PABLO ARBOLEDA PRADO	MASCULINO	C.C.	6328095		73	TERCERA_EDAD

1. Diligenciar los campos c
2. Todos los cam
3. Por si se presenta alguna inquietud con la información que debería ir en cada
diligenciadas pero

El modelo debe ser construido desde la Formación por parte del instructor con
emprendimiento rural deber

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar

SENA Emprende Rural

MODELO D

"Asociaciones Clave (Red de Partners)"	"Actividades Clave"
	"Recursos Clave"

"Estructura de Costos"	
COSTOS FIJOS	476,100
Costos de funcionamiento	135,000
Costos de Comercialización	341,100
COSTOS VARIABLES	15,226,156
Materia Prima	9,775,000
Mano de Obra Directa	5,451,156
INVERSION ACTIVOS FIJOS	5,000,000
Maquinaria y Equipo	5,000,000
Muebles y Enseres	0
Obras Físicas y Adecuaciones locativas	0

Instrucciones:

de acuerdo con el "Lienzo de Modelo de Negocios" (Business Model Canvas)
pos deben estar diligenciado para completar el modelo de negocios.
parte, en las celdas de los títulos hay comentarios de aclaración. Cada una esta enumerac
es discreción del instructor de acuerdo con su proceso de formación.

Nota:

el apoyo de los aprendices que conforman la Unidad Productiva. Posteriormente, el instruc
n hacer las modificaciones o agregar la información que consideren necesaria.

r con una X solo si se diligenció el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva

)E NEGOCIOS CANVAS

Diseñado por:

"Propuesta de Valor"



"Relaciones con los Clientes"



"Canales, Distribución y Comunicación"



	**"Fuentes de Ingreso"**
	Ventas Totales

da de acuerdo al orden que deberían ser

tor de forlecimiento y el dinamizador de

"Segmentos de Mercado"





20,000,000

Instrucciones:

1. Diligenciar el siguiente formato relacionado a la Unidad productiva como información general de la organización.
2. Por favor diligenciar todos los campos, en algunos celdas de titulo hay comentarios en los que se pueden aclarar las inquietudes.

Nota:

Esta información será diligenciada desde la Fase 1 en Formación en un trabajo conjunto entre los instructores y los aprendices integrantes de la Unidad Productiva.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Información general de la UP

INFORMACION GENERAL

PRESENTACION DE LA ORGANIZACIÓN: Haga una breve presentación de la organización, su historia e integrantes:

Es una empresa familiar que apoyados en el conocimiento y experiencia de el señor Samuel, quien es Ingeniero Agronomo y la capacidad de emprendimiento de su señora esposa Nohemy han desarrollado esta empresa familiar de produccion y comercializacion de plantulas de maiz una variedad genetica que ellos poseen la paatente.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO(S) O SERVICIO(S)

Produccion de plantulas de una variedad exclusiva que se ha generado producto de la investigacion cientifica de los emprendedores. HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas

MISIÓN EMPRESARIAL

Cosolidar un proyecto de vida y economico que mejore la capacidad empresariar agricola de produccion, que le perimta producir mas maiz y mejor calidad por hectarea.

VISIÓN

Convertirse la organización de base en una la empresa con mayor resultado economico y social, proyectando al 2020 comercializar productos al mercado nacional e internacional posicionandose como un generador de desarrollo local en el sector agricola.

ALCANCE (valores, principios, normatividad marco)

Los valores que se tienen en la organización, es la honestidad, calidad, servicio a la comunidad campesina de Latinoamerica cumpliendo con la normatividad viegente en el Pais.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y DIRECCIÓN

ROL	PERFIL	ACTIVIDADES A REALIZAR	CANTIDAD
Gerente	**Administrador Agropecuario**	**Pranear y desarrollar la gestion de la empresa**	**1**
Tecnico investigador	**Ingeniero agronomo**	**desarrollar los procesos tecnicos de investigacion y ejecucion de la**	**1**
Operario Agricola	tecnico agricola	proceso de produccion	1
Obrero	campesino agricultura	trabajo agrario	3

DIAGRAMA PROCESO PRODUCTIVO (PLANEACIÓN -VENTA)

NOMBRE ACTIVIDAD	RESPONSABLE (ROL)	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	DURACIÓN
PREPARACION DE TERRENO	Tecnico agricola y obreros	ALISTAMIENTO DEL TERRENO PARA LA SIEMBRA, SON TODS LAS LA	30 DIAS
SIEMBRA	Tecnico agricola y obreros	PLANTAR EL MTERIL VEGETAL EN SITIO DEFINITIVO	8 DIAS
FERTILIZACION	Tecnico agricola y obreros	APLICAR LOS NUTRIENTES AL CULTIVO	70 DIAS
MANEJO FITOSANITARIO	Tecnico investigador y tecnico agricola	REALIZAR CONTROLES PREVENTIVOS Y CURATIVOS CONTRA INSEC	20 DIAS
CONTROL DE ARVENSES	Tecnico agricola y obreros	MANEJO DE LAS PLANTAS ACOMPAÑANTES	30 DIAS
FORZA	Tecnico agricola y obreros	INDUCIR LA PLANTA PARA LA FLORACION	8 DIAS
COSECHA	Tecnico agricola y obreros	RECOLECCION DE LA FRUTA PARA LA COMERCIALIZACION	30 DIAS
ALISTAMIENTO SEGUNDO CICLO PRO	Tecnico investigador y tecnico agricola	ACONDICIONAR LOS REBROTES PARA INICIO DE UN NUEVO CICLO P	30 DIAS

SEGUIMIENTO A INDICADORES DE GESTIÓN

Instrucciones:

1. Describir el proceso prodcutivo del sector al que pertenece la UP para tener en cuenta la realcion en la gestión en ventas y generacion de trabajo y empleo.
2. Diligenciar la información de cumplimiento de indicadores:
- Las ventas que genera la UP durante el ciclo de asesoría Ciclo 1: Febrero a Junio Ciclo 2: Julio a Noviembre (Tiempos de referencia)
- Marcar si se realizó una gestión de formalización, financiación, comercialización o fortalecimiento de capacidades.

Nota:

Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en Drive. La información **NO** será válida si no cuenta con un soporte.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Registro de Ventas	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se formalizó si se subió la Cámara de comercio en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se presento a fuentes y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP accedió a fuentes de financiación y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Ruedas de negocios y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Mercados campesinos y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a evento de fortalecimiento de capacidades y se subieron las evidencias a Drive	

DESCRIPCION CICLO PRODUCTIVO

CUMPLIMIENTO DE INDICADORES

INDICADOR	ESTADO INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL	% AVANCE FINAL
Gestión Ventas						$ -	0%
Formalización (Si se realiza durante el proceso)						0	0%
Presentación a Fuentes de Financiación						$ -	
Acceso a Fuentes de Financiación						$ -	
No de Ruedas de Negocio en las que participa						0	
No de Mercados campesinos - Ferias en las que participa						0	
No de Eventos de Fortalecimiento de Capacidades Tecnicas y Empresariales en los que participa (Asesorías Ica, Invima, Asohofrucol - Administrativas - Asociativas - Innovación - otras)						0	

NOMBRE DEL ENTE(S) FINANCIADOR

BALANCE GENERAL

	INICIAL	FINAL
Total Activo		
Total Pasivo		
PATRIMONIO (Activo - Pasivo)	$ -	$ -



ESTADO DE RESULTADOS

	INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	FINAL
Ventas	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Costo de Ventas						$ -
= Utilidad Bruta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos						$ -
= Utilidad Operacional	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros						$ -
= Utilidad Antes de Impuestos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos						$ -
= Utilidad Neta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

FICHA DE SEGUIMIENTO A LA GENERACIÓN DE EMPLEO Y TRABAJO RURAL

Instrucciones:
1. Si la Unidad Productiva cuenta con alguna de las dos modalidades, diligenciar la Ficha de seguimiento de los trabajos rurales y los empleos formales:
- Para el caso de los Empleo Formales es necesario presentar como evidencia la planilla PILA correspondiente a la persona contratada.
- Para el caso de trabajos rurales, diligenciar el formato de *"Planilla de trabajo rural"* que se encuentra en la caja de herramientas.
2. Cuando corresponda, por favor diligenciar todos los espacios solicitados.

Nota:
Las planillas de trabajo deben estar firmadas por los trabajadores que certifican la labor realizada. Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en OneDrive. La información **NO** será válida si no cuenta con el soporte correspondiente.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Empleos Formales y se subieron las planillas PILA en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Trabajos rurales	

REGISTRO DE EMPLEOS FORMALES

Un empleo formal corresponde a una persona contratada laboralmente por la unidad productiva o empresa rural SER con prestaciones de ley: ≥ 1 smmlv más mínimo EPS, ARL, AFP / < 1 smmlv < 30 días, más ARL, AFP y CC (Decreto 2616 de 2013)

MES	Nombre Empleado:	Género:	Tipo Indentificación:	# Identificación:	Edad:	Teléfono:	Evidencia de la información:	Tipo de contrato:	Fecha inicio contrato:	Socio de la UP:	Nombre Fondo Pensiones:	Salario Último Mes:	Empleo gestionado por la APE?

REGISTRO DE HORAS DE TRABAJO RURAL

Un Trabajo rural corresponde a 160 Horas de trabajo/año generados por las unidades productivas o empresas rurales SER que hacen parte del proceso de fortalecimiento.

MES	Nombre Trabajador	Género:	Tipo de Indentificación:	# Identificación:	Edad trabajador:	El trabajador hace parte de la UP	Total cantidad de horas de Trabajo pagas en el ciclo	$$ Valor del pago por hora	Tipo de Contratación predominante en ciclo	Trabajos gestionados por la APE:	Evidencia de la información:	Teléfono Trabajador:	Observaciones

total -

REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Instrucciones:

1. El siguiente formato de Requerimientos de inversión busca identificar el presupuesto que requiere la Unidad Productiva para desarrollar su actividad económica y presentarlo al momento de solicitar una fuente de financiación.

2. El formato esta dividido en 3 secciones que son las que conforman el presupuesto de inversión:

- Inversión en activos fijos: requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres, semovientes. cultivos permanentes, obras físicas.
- Capital de trabajo: materia prima, insumos, mano de obra.
- Gastos preoperativos: gastos de comercialización, gastos administrativos, costos de servicios

Nota:

La información diligenciada en el siguiente formato servirá de insumo para el cálculo del Análisis financiero.
El formato servirá de herramienta para la Unidad Productiva al momento de hacer una solicitud de recursos a fuentes de financiación.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión

1. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

a. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS (Listar todas las maquinas, equipos y herramientas que se requieran para la elaboración de los productos descritos anteriormente)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
FUMIGADORA ESTACIONARIA		1	$ 3.000.000	$ 3.000.000
GUADAÑA		1	$ 1.500.000	$ 1.500.000
FUMIGADORA DE MOCHILA		2	$ 250.000	$ 500.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSION MAQUINARIA Y EQUIPO				**$ 5.000.000**

b. REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES (Listar todos los muebles y enseres que se requieran para el montaje de la empresa, siempre y cuando sean parte de la operatividad del negocio ej: estantes, mesas, vitrinas, exhibidores)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES				**$ 0**

c. SEMOVIENTES - CULTIVOS PERMANENTES (Listar todos semovientes o cultivos permanentes que son suketos a inversión inicial del negocio ej: gallinas ponedoras - ovinos caprinos - porcinos - bovinos - plantulas etc.)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN SEMOVIENTES - CULTIVOS TRANSITORIOS				**$ 0**

d. INVERSION EN OBRAS FISICAS DE ADECUACION (INCLUYE MANO DE OBRA Y MATERIALES)

DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 1 — **HC - 108 maiz híbrido cristalino /10000 semillas**

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 1

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
FERTILIZANTES	KILO/LITRO	10	$ 3.500	$ 35.000
FUNGICIDAS	KILO/LITRO	30	$ 30.000	$ 900.000
hervicidas	KILO/LITRO	30	$ 28.000	$ 840.000
insecticidas	ROLLO	25	$ 320.000	$ 8.000.000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 9.775.000**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 1(Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
OPERARIOS	5	$ 908,526		$ 4,542,630
comercializacion	1	$ 908,526		$ 908,526
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 5,451,156**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 2

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 2

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 2 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 3

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 3

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 3 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

3. GASTOS PREOPERATIVOS

a. REQUERIMIENTOS TOTALES EN ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS

Material Promocional	Cantidad	Costo de elaboración
Afiches		
Volantes		
Pendones		
Etiquetas del producto		$ 105,600
Folletos		$ 0
Portafolios de Servicios		$ 100,000
Catálogos		
Tarjetas de Presentación		$ 13,000
Papelería membreteada		$ 100,000
Fletes		
bolsas		$ 22,500
TOTAL COSTOS MATERIAL PUBLICITARIO		**$ 341,100**

b. GASTOS DE ADMINISTRACION (Salarios)

DETALLE	Cantidad	Valor aportado	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total aportado al proyecto
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL SUELDOS				**$ 0**

c. COSTOS DE SERVICIOS

SERVICIO	Unidad	Vr APORTADO
Agua Potable	Mts³	$ 5,000
Energía Eléctrica	Kw	$ 100,000
Teléfono	Gl	$ 30,000
TOTAL		**$ 135,000**

4. PRESUPUESTO DE INVERSION

PROYECTO DE INVERSION	*VALOR TOTAL DEL PROYECTO
1. INVERSION ACTIVOS FIJOS	**$ 5,000,000**
a. Maquinaria y Equipo	$ 5,000,000
b. Muebles y Enseres	$ 0
c. Semovientes - cultivos permanentes	$ 0
d. Obras Físicas y Adecuaciones locativas	$ 0
2. CAPITAL DE TRABAJO	**$ 15,702,256**
a. Costo de Materias primas e Insumos	$ 9,775,000
b. Costo de mano de obra	$ 5,451,156
c. Gastos en Ventas (Material promocional y plan de mercadeo)	$ 341,100
d. Gastos de Administración	$ 0
e. Costo de servicios	$ 135,000
3. GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 0**
a. Costos de Legalización	
b. Arrendamiento	
c. Otros	
TOTAL PROYECTO DE INVERSIÓN	**$ 20,702,256**

→ COLOCAR GASTO DE LEGALIZACIÓN CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR GASTO DE ARRENDAMIENTO CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR OTRO GASTO OPERATIVO CUANDO CORRESPONDA

ANÁLISIS FINANCIERO

Instrucciones:

1. La mayoría de los datos que se encuentra en esta sección "Análisis Financiero" hace parte de la información diligenciada en la sección de "Requerimiento de inversión".
2. Diligenciar las celdas que están en verde, de acuerdo a las indicaciones dadas en los cuadrados rojos.

Nota:

El formato evidenciará la viabilidad del modelo de negocio desde un punto de equilibrio proyectado.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión

CUADRO DE DATOS		
Costo Mano de Obra	$ 5,451,156	
Costos de funcionamiento	$ 135,000	
Costos de Comercialización	$ 341,100	
Total costos fijos	$ 476,100	
Factor de Costo fijo	$ 31	CF/CV

CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

PRODUCTO / SERVICIO	UNIDADES CICLO PRODUCTIVO	PROPORCION PARTICIPACION VENTAS	COSTO DE PRODUCCIÓN (C.V)			COSTOS FIJOS TOTALES	COSTOS TOTALES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
			MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	MANO DE OBRA	COSTO VARIABLE T.			COSTO VARIABLE UNITARIO (P.E.)	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO UNITARIO DE VENTA	PUNTO DE EQUILIBRIO
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	100%	$ 9,775,000	$ 5,451,156	$ 15,226,156	$ 476,100	$ 15,702,256	$ 15,226	24%	$ 20,000	100
0		0%	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	0	0		0
0		0%	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	0	0		0
TOTAL		100%	$ 9,775,000	$ 5,451,156	$ 15,226,156	$ 476,100	$ 15,702,256	$ 15,226			

COLOCAR EL NUMERO DE UNIDADES A PRODUCIR

El precio fijado se ajusta a valores competitivos en el mercado

COLOCAR EL VALOR UNITARIO DE VENTA

Ingresos operacionales

PROYECCION DE LAS VENTAS (INGRESOS POR CONCEPTO DE LA ACTIVIDAD DEL NEGOCIO)

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo productivo	Precio unitario de venta	Venta Total
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	$ 20,000	$ 20,000,000
0	0	$ 0	$ 0
0	0	$ 0	$ 0
TOTAL VENTAS $			$ 20,000,000

Costos Operacionales

PROYECCION DE LOS COSTOS DE VENTAS

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo Productivo	Costo variable unitario	Total Costo de produccion	Costo Fijo Unitario	Total Costo (variable + unitario)
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	$ 15,226	$ 15,226,156	$ 476	$ 15,702,256
0	0	0	$ 0	0	$ 0
0	0	0	$ 0	0	$ 0
TOTAL COSTO DE PRODUCCION			$ 15,226,156		$ 15,702,256

Indicadores Financieros	
Utilidad Bruta	$ 4,773,844
% Margen de utilidad Bruta	24%

Indicadores Financieros	
Utilidad Neta	$ 4,297,744
% Margen de utilidad Neta	21%

PUNTOS DE EQUILIBRIO		HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	0	0	
punto de equilibrio en cantidad	CF / PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO	100	0	0	100
punto de equilibrio en pesos	CF / 1 - (COSTOS VARIABLES TOTALES - VENTAS TOTALES)	$ 1,994,619	$ 0	$ 0	$ 1,994,619

LISTA DE CHEQUEO PARA EVALUACION PRESENCIAL DEL PROCESO FORTALECIMIENTO UP

Instrucciones:

1. Evaluar los indicadores de gestión a partir de la experiencia de la Unidad Productiva durante el proceso de Fortalecimiento.
2. Diligenciar el nombre de la persona que realizón la evaluación y el cargo.

Nota:

La evaluación de ser realizada por una persona externa al proceso de fortalecimiento, **no** puede ser diligenciada por el Dinamizador de Emprendimiento Rural.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligención la Evaluación del proceso de fortalecimiento de la UP

INDICADORES DE GESTION	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE REFERENCIA	PUNTAJE
La UP tiene un dinamica comercial que le permite generar ingresos sostenibles a sus integrantes	0	10%	0.0%
La UP tiene identificado y su modelo de negocio (costos, punto de equilibrio, margenes de utilidad etc..) y lo demuestra en su presentación	0	20%	0.0%
la UP tiene identificadas sus necesidades de financiación así como los diferentes entes financiadores	0	10%	0.0%
La UP tiene identificado las posibilidades de crecimiento en el mercado	0	10%	0.0%
El Dinamizador de Emprendimiento Rural tuvo en cuenta y abordó las necesidades de fortalecimiento presentada por los emprendedores	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se socializó con los integrantes de la Unidad Productiva el plan de trabajo y los objetivos del proceso	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se socializó con los integrantes de la Unidad Productiva las herramientas de apoyo para recolectar informacón de los indicadores (planillas de trabajos, ventas, autoahorro etc..)	0	5%	0.0%
Al finalizar el proceso de fortalecimiento el Dinamizador de Emprendimiento Rural entregó el Informe Final de Gestión a la Unidad Productiva		5%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se realizó las visitas de acuerdo a lo planificado con oportunidad y calidad	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se generó valor agregado a la UP.	0	10%	0.0%
	GRAN TOTAL	**100%**	0%

** Si tiene un porcentaje de 70% o mas, la validación de la UP es positiva*

Relacione el nombre de la persona que aplica la evalución

Cargo de la persona que aplica la evaluación

1.Diligen

2. En la primera columna encontrará el diagnóstico presentado en la fase 2 durante la fo

Rur

3. Calificar cada uno de los criter

3. Si tienen alguna observac

Este Diagnóstico Fase 3 debe

Para que la Unidad Product

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARI
AÑO
CICLO
REGIONAL:
CENTRO DE FORMACION:
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):
SECTOR
PRODUCTO/SERVICIO:
SUBPRODUCTOS
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido

Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas
ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva

Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL
PROMEDIO
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instrucciones:

ıciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.
ormación de fortalecimiento. En caso de que la UP haya pasado de la Fase 1 a la 3 dir
al diligenciar el "Diagnostico Fase 2" al inició de la asesoría.
ios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Producti
ión sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

ser diligenciada por el Dinamizador de emprendimiento Rural al finalizar las asesorías
tiva sea considerada como fortalecida el puntaje total debe estar por encima de **75%**

IAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

	VALLE_DEL_CAUCA
	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
	TRAPICHE BELLA VISTA
	109210
	AGROINDUSTRIA

solo si se diligenció el diagnóstico (Fase 3):

INDICADORES

RESULTADO DIAGNOSTICO FORMACIÓN (Fase 2)	DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL		
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
2	0	**0.0%**	10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
0	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
1	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 15%**	**% PARTICIPAC.**
1	0		5.0%

1	0	0.0%	5.0%
0	0		25.0%
1	0		5.0%
2	0		15.0%
0	0		20.0%
0	0		10.0%
0	0		10.0%
2	0		5.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 20%**	**% PARTICIPAC.**
2	0	0.0%	10.0%
2	0		10.0%
1	0		10.0%
2	0		5.0%
1	0		20.0%
2	0		10.0%
1	0		10.0%
1	0		10.0%
2	0		15.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 20%**	**% PARTICIPAC.**
1	0	0.0%	20.0%
1	0		20.0%
2	0		20.0%
1	0		20.0%
1	0		20.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**
2	0	0.0%	10.0%
0	0		90.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
0	0	0.0%	45.0%
0	0		45.0%
2	0		5.0%

2	0		5.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
1	0	**0.0%**	50.0%
2	0		50.0%
		0.0%	
		0.0%	

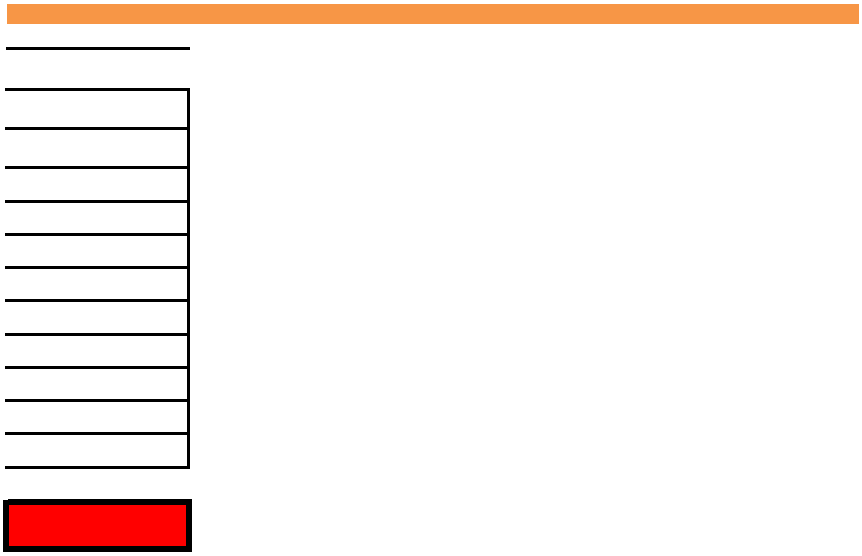
RESULTADO

	De un puntaje total de 0-50
	De un puntaje total de 51-80
	De un puntaje total de 81-100

ectamente, se solicita al Dinamizador de Emprendimiento

va.

.



% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
0.0%	

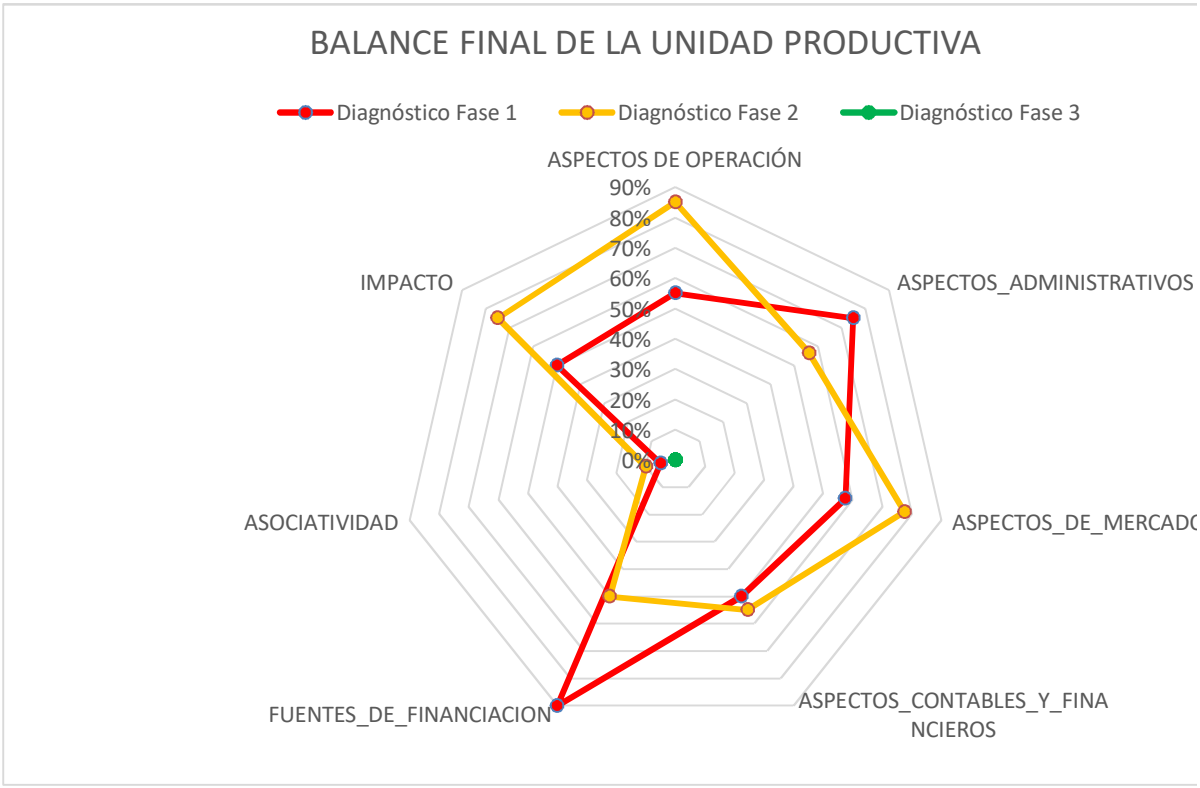
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	

0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	

La gráfica muestra el avance de la Unidad Productiva durante las diferentes fases de Programa, y como se fortalecieron los aspectos evaluados del diagnóstico.
También sirve de herramienta para hacer recomendaciones a la Unidad Productiva de los aspectos a mejorar.

BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

	Diagnóstico Fase 1	Diagnóstico Fase 2	Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN	55%	85%	0%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	75%	57%	0%
ASPECTOS_DE_MERCADO	58%	78%	0%
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	50%	55%	0%
FUENTES_DE_FINANCIACION	90%	50%	0%
ASOCIATIVIDAD	5%	10%	0%
IMPACTO	50%	75%	0%
TOTAL GENERAL UNIDAD PRODUCTIVA	**53%**	**59%**	**0%**


BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA
Diagnóstico Fase 1
Diagnóstico Fase 2
Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS_DE_MERCADO
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
FUENTES_DE_FINANCIACION
ASOCIATIVIDAD
IMPACTO

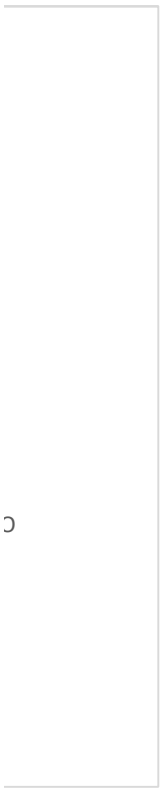



TABLA DE EVALU

REGIONAL:
VALLE_DEL_CAUCA

CONTROL DE EVIDENCI
CONTROL DE EVI

ACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

CENTRO DE FORMACION:
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA

AS: Marcar con una X solo si se realizó el Informe Final de Gestión d
DENCIAS: Marcar con una X solo si se realizó la Ficha Técnica del pro

La Tabla de Evaluación debe ser presentado en el archivo del consolidado con el control de finalizar el ciclo a la Dirección General.

NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP	MUNICIPIO
TRAPICHE BELLA VISTA	109210	GUACARÍ

e la Unidad Productiva y se subió en Drive	
ducto o servicio y se subió en Drive	

evidencias de las UP que se entrega al

DIRECCION	NOMBRE LIDER UP
VEREDA EL BOSQUE /SAN ANTONIO	ERIKA RAMIREZ AVILA

TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	GÉNERO
3164906191	erikaramirez.a17@gmail.com	Femenino

INFORMACION UNIDAD PRODUCTIVA

EDAD	TIPO DE POBLACIÓN
15 a 28 años	Ninguna

NIVEL DE ESTUDIOS	NIVEL DE EMPREDEDOR	CANTIDAD DE EMPRENDEDORES
Secundaria	Emprendedor de pequeña escala	5

NÚMERO DE SOCIAS MUJERES	NÚMERO DE SOCIOS HOMRES	SECTOR	PRODUCTO PRINCIPAL
3	2	AGROINDUSTRIA	PANELA PULVERIZADA

TIPO DE EMPRENDIMIENTO	ACTIVIDAD ECONÓMICA	FORMALIZADA
En sociedad	Secundaria (transformador)	No

NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL
ALEXANDER CUELLAR

INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP	ESTADO INICIAL	MES 1
SANDRA LUCIA LOZANO MESA	$ -	$ -

GESTIÓN VENTAS

MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL PROMEDIO	% PROMEDIO AVANCE FINAL
$ -	$ -	$ -	$ -	0%

GENERACION DE EMPLEO FORMAL				
MES 1	**MES 2**	**MES 3**	**MES 4**	**TOTAL**
0	0	0	0	0

GENERACIÓN TRABAJO				
MES 1	**MES 2**	**MES 3**	**MES 4**	**TRABAJOS**
0	0	0	0	0.0

TOTAL TRABAJO				FORMALIZACION
TOTAL TRABAJO	ESTADO INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3
0.0	0	0	0	0

MES 4	TOTAL PROMEDIO	% PROMEDIO AVANCE FINAL	TOTAL PRESENTACIÓN FF
0	0	0	$ -

PRESENTACION / ACCESO A FUENTES DE FINAN(

NOMBRE(s) FF	TOTAL ACCESO FF
$ -	$ -

CIACION	FORTALECIMIENTO COMERCIAL	
NOMBRE (s) FF	No DE RUEDAS DE NEGOCIO - EN LAS QUE PARTICIPA	No MERCADOS CAMPESINOS - FERIAS EN LAS QUE PARTICIPA
0	0	0

FORTALECIMIENTO CAPACIDADES		RESULTADOS DIAGNOSTICO	
NO DE EVENTOS DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TECNICAS Y EMPRESARIALES EN LOS QUE PARTICIPA (ASESORÍAS ICA, INVIMA, ASOHOFRUCOL - ADMINISTRATIVAS - ASOCIATIVAS - INNOVACIÓN - OTRAS)	HORAS DE ASESORIA	% DIAGNOSTICO INICIAL	% DIAGNOSTICO FINAL
0	40	59%	0%

PRESENTACION FUENTES DE FINANCIACION = 5%	**ACCESO FUENTES DE FINANCIACION = 5%**	**VENTAS = 15%**	**FORMALIZACION = 5%**
0%	0%	0%	0%

INDICADORES DE GESTION 55%			
GENERACION DE EMPLEO =5%	**GENERACION DE TRABAJO = 5%**	**PARTICIPACIÓN EN RUEDAS DE NEGOCIO = 5%**	**PARTICIPACION EN MERCADOS CAMPESINOS - FERIAS = 5%**
0%	0	0%	0%

	INDICADORES DE PROCESO 45%		
		DIAGNOSTICO	CANVAS
PARTICIPACION EN EVENTOS DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TECNICAS Y EMPRESARIALES = 5%	**PITCH EVALUACION CUALITATIVA DEL PROCESO = 15%**	**AVANCE >= 20% AUMENTO o >= 81% FINAL = 5%**	**CALIDAD ESTRUCTURACION = 10%**
0%	0%	0%	0%

CUANTIFICAR M
ACUERDO A LO
LOS COMENTAF

EST. ADM / ORGANIZACIONAL y FICHA TECNICA	**HORAS DE ASESORIA 10%**	
CALIDAD ESTRUCTURACION = 5%	**COMO MINIMO EL 80% DE LAS HORAS ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE ACCION =10%**	**TOTAL %**
0%	10%	10%

MANUALMENTE DE
ESTABLECIDO EN
RIOS

CONTROL DE EVIDENCIAS

REGIONAL:	CENTRO DE FORMACION:	NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP
VALLE_DEL_	CENTRO AGROPECUARIO	TRAPICHE BELLA VISTA	109210

El control de evidencias debe ser presentado en el archivo del conso
de las UP que se entrega al finalizar el ciclo a la Dir
Este control debe estar validado por el Dinamizador de Centro SER c
todas las evidencias se encuentran en orden antes de e

% DIAGNOSTICO FINAL	TOTAL %	CARACTERIZACIÓN DE EMPRENDEDORES ONLINE	DIAGNÓSTICO (FASE 1)	DIAGNÓSTICO (FASE 2)	PLAN DE ACCIÓN - SEGUIMIENTO
0%	10%	0	0	0	0

lidado con la tabla de evuluación
ección General.
de forma que puede verificar que
nviar la información.

RELACIÓN EMPRENDEDORES UP	MODELO CANVAS	INFORMACIÓN-EST ORG-ADMIN	SEGUIMIENTO DE INDICADORES	REGISTRO DE VENTAS	CÁMARA DE COMERCIO	PRESENTACIÓN A FUENTES
0	0	0	0	0	0	0

ACCESO A FUENTES	RUEDAS DE NEGOCIOS	MERCADOS CAMPESINOS	FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES	EMPLEOS FORMALES	TRABAJOS RURALES	REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN	ANÁLISIS FINANCIERO
0	0	0	0	0	0	0	0

DIAGNÓSTICO FINAL	EVALUACIÓN UP	INFORME FINAL DE GESTIÓN	FICHA TÉCNICA	ESTRUCTURA SEGUIMIENTO INTEGRADA	SOPORTES EVIDENCIAS
0	0	0	0	NO	NO

MAPA DE ROLES EN CADA ACTIVIDAD

Caracterización Emprendedor y Unidad Productiva

Formación (Fase I)

Diagnostico (fase1)
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Requerimientos de inversión
Analisis financiero

Nota: Si la Unidad Productiva cumple con las condiciones para pasar de fase I a fase III (Dinamizador de Emprendimiento Rural), por favor diligenciar el Diagnostico Fase II

Formación en Fortalecimiento (Fase II)

Diagnostico Fort (fase 2)
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Ficha de Trabajo Rural
Requerimientos de inversión
Analisis financiero

Fortalecimiento - Dinamizador de Emprendimiento Rural (Fase III)

Plan de acción - Seguimiento
Relacion Emprendedores UP
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Seguimiento Ind Gestión
Ficha de Trabajo Rural
Requerimientos de inversión
Analisis financiero
Diagnostico Final (gestor)
Evaluación UP
Tabla Evaluacion
Balance Final UP (Informativo)
Control de Evidencias

Instrucciones:

1. El siguiente formulario debe ser diligenciado con el líder de la Unidad Productiva durante la primera sesión de asesoría.
2. La información será diligenciada en primer lugar en este formato, posteriormente en el link enviado por correo para ser reportada a Dirección General.

Nota:

El diligenciamiento en el link es obligatorio y se estará realizando control de la información registrada online.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se presentó el formulario de Caracterización de Emprendedores

CARACTERIZACIÓN GENERAL DE EMPRENDEDORES Y UNIDADES PRODUCTIVAS

Regional:	VALLE_DEL_CAUCA	**Centro de formación:**	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
Nombre del Dinamizador de Emprendimiento Rural:			

Información del Emprendedor

Nombre Líder Unidad Productiva:	JOSE MANUEL BERMUDEZ VELAZQUEZ				
Cédula:	6192900	**Teléfono movil:**	3202154216	**Correo electrónico:**	anuelbermudez748@gmail.co

Marque con una X en las siguientes opciones:

Género:	Masculino	**Edad**	46 a 55 años
Tipo de población:	Ninguna	**Nivel de estudios:**	Primaria
Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?		**Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?**	

Revisar la definición de "Nivel de emprendedor" en los comentarios de cada celda, a continuación:

Nivel de emprendedor:	Emprendedor de pequeña escala	x
	Emprendedor a mediana escala	
	Emprendedor comercial	
	Emprendedor de cooperativa	

En "Motivación para emprender" si seleccionan "Otra" se sugiera especificar entre las siguientes opciones: Satisfacción personal, independencia, ganancias económicas, etc.)

Motivación para emprender:	Oportunidad	x
	Necesidad	
	Otro	

Información de la Unidad Productiva

Nombre de la Unidad Productiva:	LACTEOS MYM				
Código Unidad Productiva (Sofia Plus):	109211				
Nombre de formación:	EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS				
Dirección:	VEREDA MIRAVALLES			**Municipio:**	GUADALAJARA DE BUGA
Tipo de emprendimiento:	En sociedad			**Actividad económica:**	Secundaria (transformador)
Formalizada:	No				

Total de socios	3	**Sector**	AGROINDUSTRIA	**Producto**	DERIVADOS LACTEOS
Número de socias mujeres	2				
Número de socios hombres	1				

1.Diligenciar todos
2. Calificar cada uno de los criterios que se
3. Si hay observaciones sobre algu

Esta parte, el *"Diagnóstico Fase 1",* debe ser diligenciada por el instructor de formac
Para que la Unidad Productiva pueda continuar cor

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTER

AÑO	
CICLO	
REGIONAL:	
CENTRO DE FORMACION:	
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	
NOMBRE INSTRUCTOR TÉCNICO	
NOMBRE INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	
NOMBRE FORMACIÓN	
SECTOR	
PRODUCTO/SERVICIO:	
SUBPRODUCTOS	
DIRECCION:	
MUNICIPIO	
LIDER DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	
CEDULA	
TELEFONO:	
CORREO ELECTRONICO	
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si ha di

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial

ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas
ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algun_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD

Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe _o _implementa _estrategias _de _comunicación _asertiva
Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL DEL CICLO
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA
RESULTADO
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instrucciones:

s los campos de la información de la Unidad Productiva.
e encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
uno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

ción y entregada al instructor de fortalecimiento o al Dinamizador de Emprendimiento Rural par
n la fase de fortalecimiento el puntaje total del diagnóstico debe estar por encima de **50%**

IZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

2020
CICLO I
VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
LACTEOS MYM
109211
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
Emprendimiento en el procesamiento de derivados lácteos
AGROINDUSTRIA
QUESO CAMPESINO
YOGURT, MANTEQUILLA
VEREDA MIRAVALLES
GUADALAJARA DE BUGA
JOSE MANUEL BERMUDEZ VELAZQUEZ
6192900
3202154216
manuelbermudez748@gmail.com
10/24/2020
SANDRA LUCIA LOZANO MESA

ligenciado el Diagnóstico (Fase 1)

INDICADORES

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 55%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIC
2	65.0%	15.0%	15.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
0		5.0%	0.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
2		10.0%	10.0%	
0		10.0%	0.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 10%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIO
0	72.5%	5.0%	0.0%	
1		5.0%	2.5%	
1		5.0%	2.5%	
1		5.0%	2.5%	
2		63.0%	63.0%	
0		5.0%	0.0%	
0		5.0%	0.0%	
0		5.0%	0.0%	
2		2.0%	2.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
0	50.0%	0.0%	0.0%	
1		30.0%	15.0%	
1		15.0%	7.5%	
1		20.0%	10.0%	
1		5.0%	2.5%	
1		15.0%	7.5%	
1		0.0%	0.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		5.0%	2.5%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
1	50.0%	0.0%	0.0%	
1		30.0%	15.0%	
1		35.0%	17.5%	
1		0.0%	0.0%	
1		35.0%	17.5%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
1	45.0%	90.0%	45.0%	
0		10.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**

0	2.5%	65.0%	0.0%	
0		30.0%	0.0%	
1		2.5%	1.3%	
1		2.5%	1.3%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
0	25.0%	50.0%	0.0%	
1		50.0%	25.0%	
	53.0%			
	44.3%			

	De un puntaje total de 0-50
	De un puntaje total de 51-80
	De un puntaje total de 81-100

ra continuar con el proceso.

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

1.Diliger
2. En la primera columna er
3. Calificar cada uno de los criter
3. Si hay observaciones

Esta parte debe ser diligenciada por el instructor de fortalecimiento o en ca
Para que la Unidad Productiva pu

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIA
AÑO
CICLO
REGIONAL:
CENTRO DE FORMACION:
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):
NOMBRE INSTRUCTOR
NOMBRE FORMACIÓN EN FORTALECIMIENTO
SECTOR
PRODUCTO/SERVICIO:
SUBPRODUCTOS
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X sc

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas

ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva
Implementan_estrategias_para_la_resolucion_de_conflictos_dentro_de_la_up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA
RE
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instru

ıciar todos los campos de la
ıcontrará el diagnóstico pre
ios que se encuentran a co
sobre alguno de los criterio

N

aso de que pase directamer
uede continuar con la fase c

L Y CARACTERIZACION DE

olo si se diligenció el diagnós

INDIC

RESULTADO DIAGNOSTICO FORMACIÓN (Fase 1)
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
2
1
1
0
1
1
2
0
2
2
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
1
1
1
2
0
0
0
2

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
1
1
1
1
1
1
1
1
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
1
1
1
1
1
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
1
0
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
0
1
1
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
1

ESULTADO

ıcciones:

a información de la Unidad Productiva.

sentado por los instructores durante la formación (fase 1).

ntinuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.

s, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

lota:

nte a la fase 3, debe ser diligenciada por el dinamizador de emprendimiento rural al inicio de la asesoría.

de fortalecimiento el puntaje total debe estar por encima de **50%**

E UNIDADES PRODUCTIVAS

2021
CICLO II
VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
LACTEOS MYM
109211
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
Fortalecimiento en comercialización de productos y servicios rurales
AGROINDUSTRIA
QUESO CAMPESINO
YOGURT, MANTEQUILLA
MAYO 6 2021
SANDRA LUCIA LOZANO MESA

Nota: Si la Unic cumple con las para pasar de f (Dinamiz Emprendimier favor dilig Diagnosti

stico (Fase 2):

CADORES

FORTALECIMIENTO (Fase 2)				
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
2	**80.0%**	15.0%	15.0%	
1		10.0%	5.0%	
2		10.0%	10.0%	
0		5.0%	0.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
0		10.0%	0.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	**66.5%**	20.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		27.0%	13.5%	
2		20.0%	20.0%	
0		0.0%	0.0%	
0		0.0%	0.0%	
0		0.0%	0.0%	
2		3.0%	3.0%	

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 15%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS
1	85.0%	10.0%	5.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		5.0%	5.0%	
2		5.0%	5.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		20.0%	20.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	67.5%	25.0%	12.5%	
2		25.0%	25.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
1		20.0%	10.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
2	50.0%	50.0%	50.0%	
0		50.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
0	5.0%	45.0%	0.0%	
0		45.0%	0.0%	
1		5.0%	2.5%	
1		5.0%	2.5%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	50.0%	50.0%	25.0%	
1		50.0%	25.0%	
	64.7%			
	57.7%			

De un puntaje total de 0-50
De un puntaje total de 51-80
De un puntaje total de 81-100

dad Productiva
s condiciones
fase I a fase III
zador de
nto Rural), por
genciar el
ico Fase II

(HALLAZGOS)

(HALLAZGOS)

(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)

1. En las primeras sesiones de asesorías el Dinamizado

2. Posteriormente, a medida que

NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL:
INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP:
FECHA DE ELABORACION:

CONTROL I

ASPECTOS DEL DIAGNÓSTICO
INSTRUCCIONES DE DILIGENCIAMIENTO:
FUENTES DE FINANCIACION
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASOCIATIVIDAD
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

IMPACTO

IMPACTO

ASPECTOS DE MERCADO

ASPECTOS DE MERCADO

ASPECTOS DE OPERACIÓN

ASPECTOS DE OPERACIÓN

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASOCIATIVIDAD
ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASPECTOS DE OPERACIÓN

ASPECTOS DE OPERACIÓN

I

r de Emprendimiento Rural debe concertar con el emprendedor las horas de as
secci
e las asesorías se llevan a cabo, el Dinamizador de Emprendimiento Rural irá di

La sección de Plan de acción debe estar diligenciada desde el inicio del

ALEXANDER CUELLAR
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
MAYO 30 / 2021

DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el plan de acción y el segui

PL

HALLAZGOS	QUE (ACTIVIDADES ESTRATEGICAS)
Se determina automáticamente a partir de los resultados arrojados en el Diagóstico (Fase 2)	*<Seleccione una de las actividades que propone para fortalecer ceste specto especifico>*
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas	Otro
	N/A
Se_encuentra_formalizada	N/A
	N/A

Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo	Capacitación y/o búsqueda de alianzas y acuerdos comerciales
	N/A
Cuenta_con_registros_contables	
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa	
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa	
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal	

Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros	
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina	
Cumple_con_politica_ambientales	
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__	

Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa	
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	
Innovación_en_la_operación	
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido	
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones	

Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio	
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno	
Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up	
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos	

Cuenta_con_fichas_técnicas	

TOTALES

PLAN DE ACCION - SEGUIMIENTO

nstrucciones:

esoría que serán dadas y en los temas que requieren mayor atención a partir de los resultad
ón "Plan de acción".

ligenciando la segunda parte "Seguimiento al proceso" en donde se registrará efectivamente

Nota:

ciclo. Las sumatoria de horas de asesoría debe estar en un rango entre 40 y 80 horas.

imiento durante el ciclo

LAN DE ACCIÓN

QUIEN		CUANDO			
DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL	**INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO**	**FECHA PROPUESTA**	**CANTIDAD HORAS**	**1**	**2**
< Marque con X el responsable para la asesoria de cada actividad >		*< Fecha estimada para el desarrollo de cada actividad estrategica - ingresar con formato dd/mm/aaaa >*	*<Horas propuestas destinadas para cada actividad>*		
	X	5/28/2021	16		X

	X	5/19/2021	24		

			40		

os del diagnóstico de la fase 2. Esto se diligenciará en la

lo que se trabajó cada sesiones.

CRONOGRAMA DE VISITA PROYECTADO													
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	#	FECHA DE LA ACTIVIDAD
<Indicar con una X el cronograma propuesto de visitas>													*<Reportar la fecha en la cual esta realizando la visita en formato dd/mm/aaaa>*
													5/19/2021

X														6/9/2021

100%

REPORTE DE FECHA Y HORAS DE VISITA
No HORAS TOTALES
<Registrar el No de Horas para esta actividad>
16

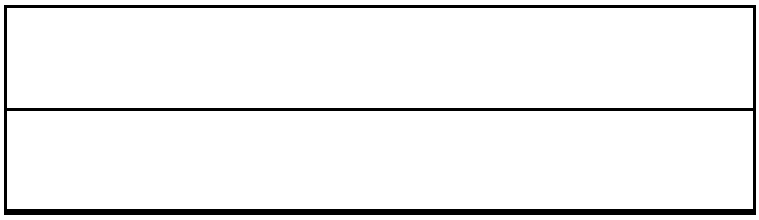
24

40

SEGUIMIENTO A

ACCION REALIZADA
<Registrar la accion (es) realizadas durante la visita para el fortalecimiento de esta actividad especifica>
REGISTRAR Y PRESENTAR PROYECTOS LOS EMPRENDORES EN LA CONVOCATORIA VALLE INN

LO GRAMOS ESTABLECER ESTRATEGIAS DE MERCADO EXITOSAS PARA QUE EL EMPRENDEDOR SE POCESIONE



AL PROCESO

COMPROMISOS	TAREAS
<Se cumplieron las tareas a realizar por parte del emprendedor como trabajo autonomo colocadas en la visita anterior>	*<Registrar las tareas a realizar por el (los) emprendedores durante visita y visita (trabajo autonomo), para esta actividad>*
SI	ESTRUCTURACION DEL PROYECTO VALLE INN

SI	SE HACE MUESTREO DE VENTAS

FECHA PROXIMA VISITA	OBSERVACIONES
<Registrar la fecha programada para proxima visita> dd/mm/aaaa	
5/19/2021	

6/9/2021	

1. Ingre

Las personas registradas en la siguiente tabla deben corresponder al mis
Unid

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció

Total de socios reportados en
Número de socias reportadas en
Número de socios reportados en

No	NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	CODIGO SOFIA PLUS
1	LACTEOS MYM	109211
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		

Instrucciones:

ısar la información de los integrantes de la unidad productiva.

2. Diligenciar toda la información solicitada

Nota:

mo número de socios relacionados en la hoja de "Caracterización". Las personas que acceden a recursos de financiación de la ad Productiva también deben estar relacionadas en la tabla.

la Relación de Emprendedores pertenecientes a la Unidad Productiva

la Caracterización 3
ı la Caracterización 2
ı la Caracterización 1

Relacion de Emprendedores pertenencientes a la Unidad Productiva

NOMBRE Y APELLIDOS COMPLETOS	GENERO	TIPO ID	No DE IDENTIFICACION	NUMERO DE CONTACTO	EDAD	TIPO DE POBLACION
JOSE MANUEL BERMUDEZ VELAZQUEZ	MASCULINO	C.C.	6192900	3202154216	57	EMPRENDEDORES
MARIA CELIA ASCUE CASAMACHIN	FEMENINO	C.C.	25734426	3162380388	41	EMPRENDEDORES
DANIELA FERNANDA TIMANA ASCUE	FEMENINO	T.I	111450156		17	EMPRENDEDORES

1. Diligenciar los campos d
2. Todos los camp
3. Por si se presenta alguna inquietud con la información que debería ir en cada
diligenciadas pero

El modelo debe ser construido desde la Formación por parte del instructor con e
emprendimiento rural deber

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar

SENA Emprende Rural

MODELO D

"Asociaciones Clave (Red de Partners)"	"Actividades Clave"
	"Recursos Clave"

"Estructura de Costos"	
COSTOS FIJOS	476,100
Costos de funcionamiento	135,000
Costos de Comercialización	341,100
COSTOS VARIABLES	15,226,156
Materia Prima	9,775,000
Mano de Obra Directa	5,451,156
INVERSION ACTIVOS FIJOS	5,000,000
Maquinaria y Equipo	5,000,000
Muebles y Enseres	0
Obras Físicas y Adecuaciones locativas	0

Instrucciones:

e acuerdo con el "Lienzo de Modelo de Negocios" (Business Model Canvas)
os deben estar diligenciado para completar el modelo de negocios.
parte, en las celdas de los títulos hay comentarios de aclaración. Cada una esta enumerac
es discreción del instructor de acuerdo con su proceso de formación.

Nota:

l apoyo de los aprendices que conforman la Unidad Productiva. Posteriormente, el instruct
hacer las modificaciones o agregar la información que consideren necesaria.

con una X solo si se diligenció el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva

E NEGOCIOS CANVAS

Diseñado por:

"Propuesta de Valor"



"Relaciones con los Clientes"



"Canales, Distribución y Comunicación"



	**"Fuentes de Ingreso"**
	Ventas Totales

la de acuerdo al orden que deberían ser

tor de forlecimiento y el dinamizador de

"Segmentos de Mercado"





20,000,000

Instrucciones:

1. Diligenciar el siguiente formato relacionado a la Unidad productiva como información general de la organización.
2. Por favor diligenciar todos los campos, en algunos celdas de titulo hay comentarios en los que se pueden aclarar las inquietudes.

Nota:

Esta información será diligenciada desde la Fase 1 en Formación en un trabajo conjunto entre los instructores y los aprendices integrantes de la Unidad Productiva.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Información general de la UP

INFORMACION GENERAL

PRESENTACION DE LA ORGANIZACIÓN: Haga una breve presentación de la organización, su historia e integrantes:

Es una empresa familiar que apoyados en el conocimiento y experiencia de el señor Samuel, quien es Ingeniero Agronomo y la capacidad de emprendimiento de su señora esposa Nohemy han desarrollado esta empresa familiar de produccion y comercializacion de plantulas de maiz una variedad genetica que ellos poseen la paatente.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO(S) O SERVICIO(S)

Produccion de plantulas de una variedad exclusiva que se ha generado producto de la investigacion cientifica de los emprendedores. HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas

MISIÓN EMPRESARIAL

Cosolidar un proyecto de vida y economico que mejore la capacidad empresariar agricola de produccion, que le perimta producir mas maiz y mejor calidad por hectarea.

VISIÓN

Convertirse la organización de base en una la empresa con mayor resultado economico y social, proyectando al 2020 comercializar productos al mercado nacional e internacional posicionandose como un generador de desarrollo local en el sector agricola.

ALCANCE (valores, principios, normatividad marco)

Los valores que se tienen en la organización, es la honestidad, calidad, servicio a la comunidad campesina de Latinoamerica cumpliendo con la normatividad viegente en el Pais.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y DIRECCIÓN

ROL	PERFIL	ACTIVIDADES A REALIZAR	CANTIDAD
Gerente	**Administrador Agropecuario**	**Pranear y desarrollar la gestion de la empresa**	**1**
Tecnico investigador	**Ingeniero agronomo**	**desarrollar los procesos tecnicos de investigacion y ejecucion de la**	**1**
Operario Agricola	tecnico agricola	proceso de produccion	1
Obrero	campesino agricultura	trabajo agrario	3

DIAGRAMA PROCESO PRODUCTIVO (PLANEACIÓN -VENTA)

NOMBRE ACTIVIDAD	RESPONSABLE (ROL)	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	DURACIÓN
PREPARACION DE TERRENO	Tecnico agricola y obreros	ALISTAMIENTO DEL TERRENO PARA LA SIEMBRA, SON TODS LAS LA	30 DIAS
SIEMBRA	Tecnico agricola y obreros	PLANTAR EL MTERIL VEGETAL EN SITIO DEFINITIVO	8 DIAS
FERTILIZACION	Tecnico agricola y obreros	APLICAR LOS NUTRIENTES AL CULTIVO	70 DIAS
MANEJO FITOSANITARIO	Tecnico investigador y tecnico agricola	REALIZAR CONTROLES PREVENTIVOS Y CURATIVOS CONTRA INSEC	20 DIAS
CONTROL DE ARVENSES	Tecnico agricola y obreros	MANEJO DE LAS PLANTAS ACOMPAÑANTES	30 DIAS
FORZA	Tecnico agricola y obreros	INDUCIR LA PLANTA PARA LA FLORACION	8 DIAS
COSECHA	Tecnico agricola y obreros	RECOLECCION DE LA FRUTA PARA LA COMERCIALIZACION	30 DIAS
ALISTAMIENTO SEGUNDO CICLO PRO	Tecnico investigador y tecnico agricola	ACONDICIONAR LOS REBROTES PARA INICIO DE UN NUEVO CICLO P	30 DIAS

SEGUIMIENTO A INDICADORES DE GESTIÓN

Instrucciones:

1. Describir el proceso prodcutivo del sector al que pertenece la UP para tener en cuenta la realcion en la gestión en ventas y generacion de trabajo y empleo.
2. Diligenciar la información de cumplimiento de indicadores:
- Las ventas que genera la UP durante el ciclo de asesoría Ciclo 1: Febrero a Junio Ciclo 2: Julio a Noviembre (Tiempos de referencia)
- Marcar si se realizó una gestión de formalización, financiación, comercialización o fortalecimiento de capacidades.

Nota:

Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en Drive. La información **NO** será válida si no cuenta con un soporte.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Registro de Ventas	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se formalizó si se subió la Cámara de comercio en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se presento a fuentes y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP accedió a fuentes de financiación y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Ruedas de negocios y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Mercados campesinos y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a evento de fortalecimiento de capacidades y se subieron las evidencias a Drive	

DESCRIPCION CICLO PRODUCTIVO

CUMPLIMIENTO DE INDICADORES

INDICADOR	ESTADO INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL	% AVANCE FINAL
Gestión Ventas						$ -	0%
Formalización (Si se realiza durante el proceso)						0	0%
Presentación a Fuentes de Financiación						$ -	
Acceso a Fuentes de Financiación						$ -	
No de Ruedas de Negocio en las que participa						0	
No de Mercados campesinos - Ferias en las que participa						0	
No de Eventos de Fortalecimiento de Capacidades Tecnicas y Empresariales en los que participa (Asesorías Ica, Invima, Asohofrucol - Administrativas - Asociativas - Innovación - otras)						0	

NOMBRE DEL ENTE(S) FINANCIADOR

BALANCE GENERAL

	INICIAL	FINAL
Total Activo		
Total Pasivo		
PATRIMONIO (Activo - Pasivo)	$ -	$ -



ESTADO DE RESULTADOS

	INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	FINAL
Ventas	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Costo de Ventas						$ -
= Utilidad Bruta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos						$ -
= Utilidad Operacional	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros						$ -
= Utilidad Antes de Impuestos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos						$ -
= Utilidad Neta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

FICHA DE SEGUIMIENTO A LA GENERACIÓN DE EMPLEO Y TRABAJO RURAL

Instrucciones:

1. Si la Unidad Productiva cuenta con alguna de las dos modalidades, diligenciar la Ficha de seguimiento de los trabajos rurales y los empleos formales:
- Para el caso de los Empleo Formales es necesario presentar como evidencia la planilla PILA correspondiente a la persona contratada.
- Para el caso de trabajos rurales, diligenciar el formato de *"Planilla de trabajo rural"* que se encuentra en la caja de herramientas.
2. Cuando corresponda, por favor diligenciar todos los espacios solicitados.

Nota:

Las planillas de trabajo deben estar firmadas por los trabajadores que certifican la labor realizada. Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en OneDrive. La información **NO** será válida si no cuenta con el soporte correspondiente.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Empleos Formales y se subieron las planillas PILA en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Trabajos rurales	

REGISTRO DE EMPLEOS FORMALES

Un empleo formal corresponde a una persona contratada laboralmente por la unidad productiva o empresa rural SER con prestaciones de ley: ≥ 1 smmlv más mínimo EPS, ARL, AFP / < 1 smmlv < 30 días, más ARL, AFP y CC (Decreto 2616 de 2013)

MES	Nombre Empleado:	Género:	Tipo Indentificación:	# Identificación:	Edad:	Teléfono:	Evidencia de la información:	Tipo de contrato:	Fecha inicio contrato:	Socio de la UP:	Nombre Fondo Pensiones:	Salario Último Mes:	Empleo gestionado por la APE?

REGISTRO DE HORAS DE TRABAJO RURAL

Un Trabajo rural corresponde a 160 Horas de trabajo/año generados por las unidades productivas o empresas rurales SER que hacen parte del proceso de fortalecimiento.

MES	Nombre Trabajador	Género:	Tipo de Indentificación:	# Identificación:	Edad trabajador:	El trabajador hace parte de la UP	Total cantidad de horas de Trabajo pagas en el ciclo	$$ Valor del pago por hora	Tipo de Contratación predominante en ciclo	Trabajos gestionados por la APE:	Evidencia de la información:	Teléfono Trabajador:	Observaciones

total -

REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Instrucciones:

1. El siguiente formato de Requerimientos de inversión busca identificar el presupuesto que requiere la Unidad Productiva para desarrollar su actividad económica y presentarlo al momento de solicitar una fuente de financiación.

2. El formato esta dividido en 3 secciones que son las que conforman el presupuesto de inversión:

- Inversión en activos fijos: requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres, semovientes. cultivos permanentes, obras físicas.
- Capital de trabajo: materia prima, insumos, mano de obra.
- Gastos preoperativos: gastos de comercialización, gastos administrativos, costos de servicios

Nota:

La información diligenciada en el siguiente formato servirá de insumo para el cálculo del Análisis financiero.
El formato servirá de herramienta para la Unidad Productiva al momento de hacer una solicitud de recursos a fuentes de financiación.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión

1. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

a. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS (Listar todas las maquinas, equipos y herramientas que se requieran para la elaboración de los productos descritos anteriormente)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
FUMIGADORA ESTACIONARIA		1	$ 3,000,000	$ 3,000,000
GUADAÑA		1	$ 1,500,000	$ 1,500,000
FUMIGADORA DE MOCHILA		2	$ 250,000	$ 500,000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSION MAQUINARIA Y EQUIPO				**$ 5,000,000**

b. REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES (Listar todos los muebles y enseres que se requieran para el montaje de la empresa, siempre y cuando sean parte de la operatividad del negocio ej: estantes, mesas, vitrinas, exhibidores)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES				**$ 0**

c. SEMOVIENTES - CULTIVOS PERMANENTES (Listar todos semovientes o cultivos permanentes que son suketos a inversión inicial del negocio ej: gallinas ponedoras - ovinos caprinos - porcinos - bovinos - plantulas etc.)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN SEMOVIENTES - CULTIVOS TRANSITORIOS				**$ 0**

d. INVERSION EN OBRAS FISICAS DE ADECUACION (INCLUYE MANO DE OBRA Y MATERIALES)

DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 1 — **HC - 108 maiz híbrido cristalino /10000 semillas**

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 1

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
FERTILIZANTES	KILO/LITRO	10	$ 3,500	$ 35,000
FUNGICIDAS	KILO/LITRO	30	$ 30,000	$ 900,000
hervicidas	KILO/LITRO	30	$ 28,000	$ 840,000
insecticidas	ROLLO	25	$ 320,000	$ 8,000,000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 9,775,000**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 1(Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
OPERARIOS	5	$ 908,526		$ 4,542,630
comercializacion	1	$ 908,526		$ 908,526
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 5,451,156**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 2

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 2

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 2 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 3

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 3

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 3 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

3. GASTOS PREOPERATIVOS

a. REQUERIMIENTOS TOTALES EN ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS

Material Promocional	Cantidad	Costo de elaboración
Afiches		
Volantes		
Pendones		
Etiquetas del producto		$ 105,600
Folletos		
Portafolios de Servicios		$ 100,000
Catálogos		
Tarjetas de Presentación		$ 13,000
Papelería membreteada		$ 100,000
Fletes		
bolsas		$ 22,500
TOTAL COSTOS MATERIAL PUBLICITARIO		**$ 341,100**

b. GASTOS DE ADMINISTRACION (Salarios)

DETALLE	Cantidad	Valor aportado	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total aportado al proyecto
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL SUELDOS				**$ 0**

c. COSTOS DE SERVICIOS

SERVICIO	Unidad	Vr APORTADO
Agua Potable	Mts³	$ 5,000
Energía Eléctrica	Kw	$ 100,000
Teléfono	Gl	$ 30,000
TOTAL		**$ 135,000**

4. PRESUPUESTO DE INVERSION

PROYECTO DE INVERSION	*VALOR TOTAL DEL PROYECTO
1. INVERSION ACTIVOS FIJOS	**$ 5,000,000**
a. Maquinaria y Equipo	$ 5,000,000
b. Muebles y Enseres	$ 0
c. Semovientes - cultivos permanentes	$ 0
d. Obras Físicas y Adecuaciones locativas	$ 0
2. CAPITAL DE TRABAJO	**$ 15,702,256**
a. Costo de Materias primas e Insumos	$ 9,775,000
b. Costo de mano de obra	$ 5,451,156
c. Gastos en Ventas (Material promocional y plan de mercadeo)	$ 341,100
d. Gastos de Administración	$ 0
e. Costo de servicios	$ 135,000
3. GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 0**
a. Costos de Legalización	
b. Arrendamiento	
c. Otros	
TOTAL PROYECTO DE INVERSIÓN	**$ 20,702,256**

→ COLOCAR GASTO DE LEGALIZACIÓN CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR GASTO DE ARRENDAMIENTO CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR OTRO GASTO OPERATIVO CUANDO CORRESPONDA

ANÁLISIS FINANCIERO

Instrucciones:

1. La mayoría de los datos que se encuentra en esta sección "Análisis Financiero" hace parte de la información diligenciada en la sección de "Requerimiento de inversión".
2. Diligenciar las celdas que están en verde, de acuerdo a las indicaciones dadas en los cuadrados rojos.

Nota:

El formato evidenciará la viabilidad del modelo de negocio desde un punto de equilibrio proyectado.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión

CUADRO DE DATOS		
Costo Mano de Obra	$ 5,451,156	
Costos de funcionamiento	$ 135,000	
Costos de Comercialización	$ 341,100	
Total costos fijos	$ 476,100	
Factor de Costo fijo	$ 31	CF/CV

CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

PRODUCTO / SERVICIO	UNIDADES CICLO PRODUCTIVO	PROPORCION PARTICIPACION VENTAS	COSTO DE PRODUCCIÓN (C.V)			COSTOS FIJOS TOTALES	COSTOS TOTALES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
			MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	MANO DE OBRA	COSTO VARIABLE T.			COSTO VARIABLE UNITARIO (P.E.)	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO UNITARIO DE VENTA	PUNTO DE EQUILIBRIO
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	100%	$ 9,775,000	$ 5,451,156	$ 15,226,156	$ 476,100	$ 15,702,256	$ 15,226	24%	$ 20,000	100
0		0%	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	0	0		0
0		0%	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	0	0		0
TOTAL		100%	$ 9,775,000	$ 5,451,156	$ 15,226,156	$ 476,100	$ 15,702,256	$ 15,226			

COLOCAR EL NUMERO DE UNIDADES A PRODUCIR

El precio fijado se ajusta a valores competitivos en el mercado

COLOCAR EL VALOR UNITARIO DE VENTA

Ingresos operacionales

PROYECCION DE LAS VENTAS (INGRESOS POR CONCEPTO DE LA ACTIVIDAD DEL NEGOCIO)

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo productivo	Precio unitario de venta	Venta Total
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	$ 20,000	$ 20,000,000
0	0	$ 0	$ 0
0	0	$ 0	$ 0
TOTAL VENTAS $			$ 20,000,000

Costos Operacionales

PROYECCION DE LOS COSTOS DE VENTAS

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo Productivo	Costo variable unitario	Total Costo de produccion	Costo Fijo Unitario	Total Costo (variable + unitario)
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	$ 15,226	$ 15,226,156	$ 476	$ 15,702,256
0	0	0	$ 0	0	$ 0
0	0	0	$ 0	0	$ 0
TOTAL COSTO DE PRODUCCION			$ 15,226,156		$ 15,702,256

Indicadores Financieros	
Utilidad Bruta	$ 4,773,844
% Margen de utilidad Bruta	24%

Indicadores Financieros	
Utilidad Neta	$ 4,297,744
% Margen de utilidad Neta	21%

PUNTOS DE EQUILIBRIO		HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	0	0	
punto de equilibrio en cantidad	CF / PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO	100	0	0	100
punto de equilibrio en pesos	CF / 1 - (COSTOS VARIABLES TOTALES - VENTAS TOTALES)	$ 1,994,619	$ 0	$ 0	$ 1,994,619

LISTA DE CHEQUEO PARA EVALUACION PRESENCIAL DEL PROCESO FORTALECIMIENTO UP

Instrucciones:

1. Evaluar los indicadores de gestión a partir de la experiencia de la Unidad Productiva durante el proceso de Fortalecimiento.
2. Diligenciar el nombre de la persona que realizón la evaluación y el cargo.

Nota:

La evaluación de ser realizada por una persona externa al proceso de fortalecimiento, **no** puede ser diligenciada por el Dinamizador de Emprendimiento Rural.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligención la Evaluación del proceso de fortalecimiento de la UP

INDICADORES DE GESTION	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE REFERENCIA	PUNTAJE
La UP tiene un dinamica comercial que le permite generar ingresos sostenibles a sus integrantes	0	10%	0.0%
La UP tiene identificado y su modelo de negocio (costos, punto de equilibrio, margenes de utilidad etc..) y lo demuestra en su presentación	0	20%	0.0%
la UP tiene identificadas sus necesidades de financiación así como los diferentes entes financiadores	0	10%	0.0%
La UP tiene identificado las posibilidades de crecimiento en el mercado	0	10%	0.0%
El Dinamizador de Emprendimiento Rural tuvo en cuenta y abordó las necesidades de fortalecimiento presentada por los emprendedores	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se socializó con los integrantes de la Unidad Productiva el plan de trabajo y los objetivos del proceso	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se socializó con los integrantes de la Unidad Productiva las herramientas de apoyo para recolectar informacón de los indicadores (planillas de trabajos, ventas, autoahorro etc..)	0	5%	0.0%
Al finalizar el proceso de fortalecimiento el Dinamizador de Emprendimiento Rural entregó el Informe Final de Gestión a la Unidad Productiva		5%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se realizó las visitas de acuerdo a lo planificado con oportunidad y calidad	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se generó valor agregado a la UP.	0	10%	0.0%
	GRAN TOTAL	**100%**	0%

** Si tiene un porcentaje de 70% o mas, la validación de la UP es positiva*

Relacione el nombre de la persona que aplica la evalución

Cargo de la persona que aplica la evaluación

1.Diligen
2. En la primera columna encontrará el diagnóstico presentado en la fase 2 durante la fo
Rura
3. Calificar cada uno de los criteri
3. Si tienen alguna observaci

Este Diagnóstico Fase 3 debe
Para que la Unidad Product

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESAR
AÑO
CICLO
REGIONAL:
CENTRO DE FORMACION:
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):
SECTOR
PRODUCTO/SERVICIO:
SUBPRODUCTOS
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido

Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas
ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva

Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL
PROMEDIO
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instrucciones:

ciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.
ormación de fortalecimiento. En caso de que la UP haya pasado de la Fase 1 a la 3 dire
al diligenciar el "Diagnostico Fase 2" al inició de la asesoría.
ios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Producti
ón sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

ser diligenciada por el Dinamizador de emprendimiento Rural al finalizar las asesorías.
tiva sea considerada como fortalecida el puntaje total debe estar por encima de **75%**

IAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

	VALLE_DEL_CAUCA
	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
	LACTEOS MYM
	109211
	AGROINDUSTRIA

solo si se diligenció el diagnóstico (Fase 3):

INDICADORES

RESULTADO DIAGNOSTICO FORMACIÓN (Fase 2)	DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL		
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 5%	% PARTICIPAC.
2	0	0.0%	10.0%
1	0		10.0%
2	0		10.0%
0	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
0	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 15%	% PARTICIPAC.
1	0		5.0%

1	0	0.0%	5.0%
2	0		25.0%
1	0		5.0%
2	0		15.0%
0	0		20.0%
0	0		10.0%
0	0		10.0%
2	0		5.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 20%**	**% PARTICIPAC.**
1	0	0.0%	10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		5.0%
2	0		20.0%
2	0		10.0%
1	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		15.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 20%**	**% PARTICIPAC.**
1	0	0.0%	20.0%
2	0		20.0%
2	0		20.0%
1	0		20.0%
1	0		20.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**
2	0	0.0%	10.0%
0	0		90.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
0	0	0.0%	45.0%
0	0		45.0%
1	0		5.0%

1	0		5.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
1	0	**0.0%**	50.0%
1	0		50.0%
		0.0%	
		0.0%	

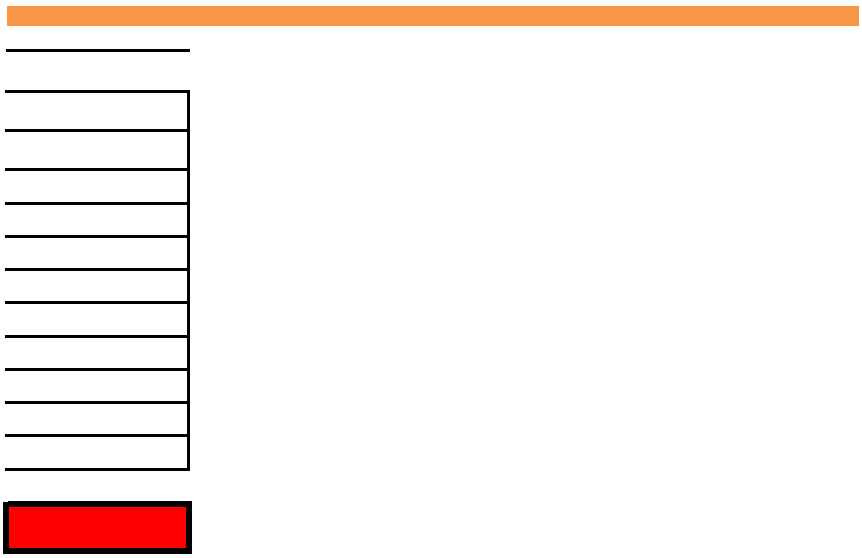
RESULTADO

	De un puntaje total de 0-50
	De un puntaje total de 51-80
	De un puntaje total de 81-100

ectamente, se solicita al Dinamizador de Emprendimiento

va.

.



% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
0.0%	

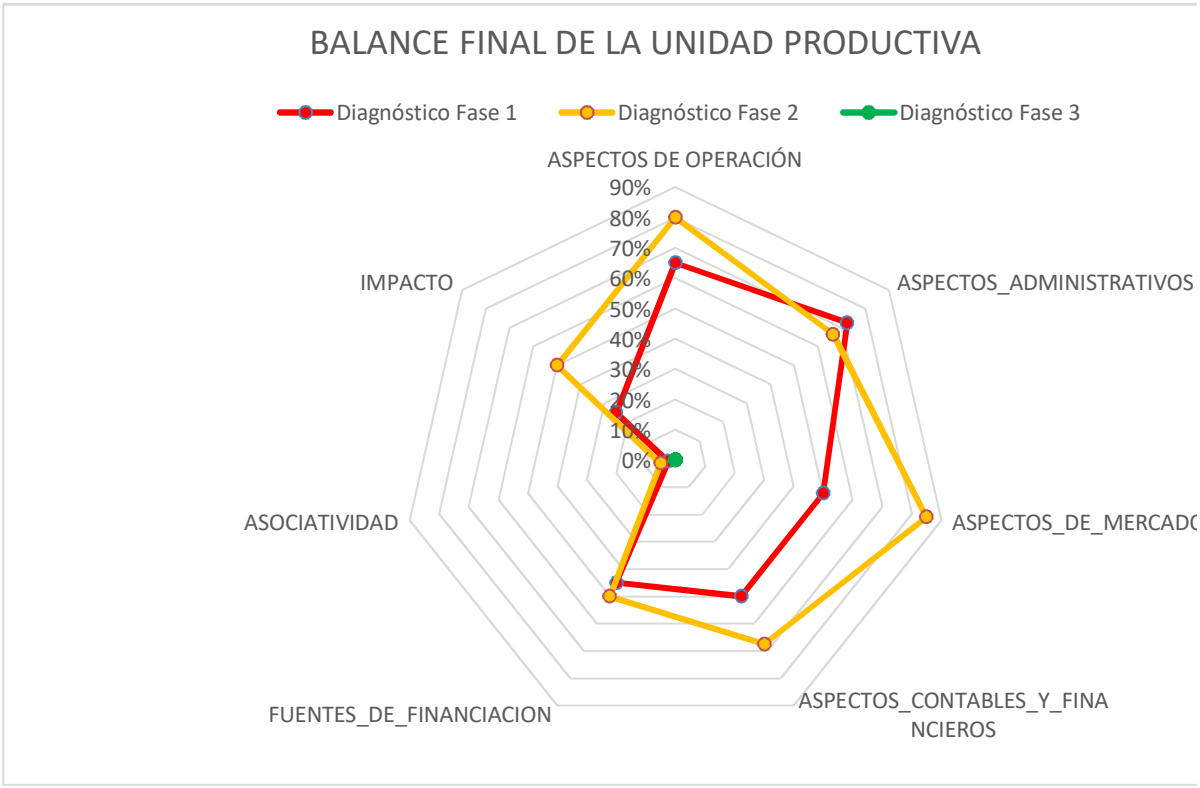
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	

0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	

La gráfica muestra el avance de la Unidad Productiva durante las diferentes fases de Programa, y como se fortalecieron los aspectos evaluados del diagnóstico.
También sirve de herramienta para hacer recomendaciones a la Unidad Productiva de los aspectos a mejorar.

BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

	Diagnóstico Fase 1	Diagnóstico Fase 2	Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN	65%	80%	0%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	73%	67%	0%
ASPECTOS_DE_MERCADO	50%	85%	0%
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	50%	68%	0%
FUENTES_DE_FINANCIACION	45%	50%	0%
ASOCIATIVIDAD	3%	5%	0%
IMPACTO	25%	50%	0%
TOTAL GENERAL UNIDAD PRODUCTIVA	**53%**	**65%**	**0%**


BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA
Diagnóstico Fase 1
Diagnóstico Fase 2
Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN
90%
80%
70%
60%
50%
40%
30%
20%
10%
0%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS_DE_MERCADO
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
FUENTES_DE_FINANCIACION
ASOCIATIVIDAD
IMPACTO

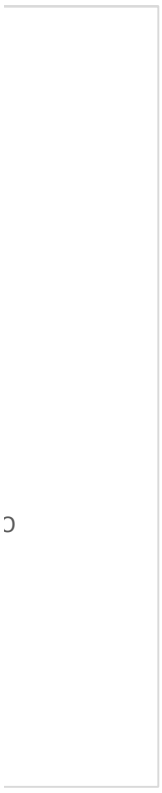



TABLA DE EVALU

REGIONAL:
VALLE_DEL_CAUCA

CONTROL DE EVIDENCI
CONTROL DE EVI

ACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

CENTRO DE FORMACION:
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA

AS: Marcar con una X solo si se realizó el Informe Final de Gestión d
DENCIAS: Marcar con una X solo si se realizó la Ficha Técnica del pro

La Tabla de Evaluación debe ser presentado en el archivo del consolidado con el control de
finalizar el ciclo a la Dirección General.

NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP	MUNICIPIO
LACTEOS MYM	109211	GUADALAJARA DE BUGA

e la Unidad Productiva y se subió en Drive	
ducto o servicio y se subió en Drive	

evidencias de las UP que se entrega al

DIRECCION	NOMBRE LIDER UP
VEREDA MIRAVALLES	JOSE MANUEL BERMUDEZ VELAZQUEZ

TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	GÉNERO
3202154216	manuelbermudez748@gmail.com	Masculino

INFORMACION UNIDAD PRODUCTIVA

EDAD	TIPO DE POBLACIÓN
46 a 55 años	Ninguna

NIVEL DE ESTUDIOS	NIVEL DE EMPREDEDOR	CANTIDAD DE EMPRENDEDORES
Primaria	Emprendedor de pequeña escala	3

NÚMERO DE SOCIAS MUJERES	NÚMERO DE SOCIOS HOMRES	SECTOR	PRODUCTO PRINCIPAL
2	1	AGROINDUSTRIA	QUESO CAMPESINO

TIPO DE EMPRENDIMIENTO	ACTIVIDAD ECONÓMICA	FORMALIZADA
En sociedad	Secundaria (transformador)	No

NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL
ALEXANDER CUELLAR

INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP	ESTADO INICIAL	MES 1
SANDRA LUCIA LOZANO MESA	$ -	$ -

GESTIÓN VENTAS

MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL PROMEDIO	% PROMEDIO AVANCE FINAL
$ -	$ -	$ -	$ -	0%

GENERACION DE EMPLEO FORMAL				
MES 1	**MES 2**	**MES 3**	**MES 4**	**TOTAL**
0	0	0	0	0

GENERACIÓN TRABAJO				
MES 1	**MES 2**	**MES 3**	**MES 4**	**TRABAJOS**
0	0	0	0	0.0

TOTAL TRABAJO				FORMALIZACION
TOTAL TRABAJO	ESTADO INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3
0.0	0	0	0	0

MES 4	TOTAL PROMEDIO	% PROMEDIO AVANCE FINAL	TOTAL PRESENTACIÓN FF
0	0	0	$ -

PRESENTACION / ACCESO A FUENTES DE FINAN(

NOMBRE(s) FF	TOTAL ACCESO FF
$ -	$ -

CIACION	FORTALECIMIENTO COMERCIAL	
NOMBRE (s) FF	No DE RUEDAS DE NEGOCIO - EN LAS QUE PARTICIPA	No MERCADOS CAMPESINOS - FERIAS EN LAS QUE PARTICIPA
0	0	0

FORTALECIMIENTO CAPACIDADES		RESULTADOS DIAGNOSTICO	
NO DE EVENTOS DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TECNICAS Y EMPRESARIALES EN LOS QUE PARTICIPA (ASESORÍAS ICA, INVIMA, ASOHOFRUCOL - ADMINISTRATIVAS - ASOCIATIVAS - INNOVACIÓN - OTRAS)	HORAS DE ASESORIA	% DIAGNOSTICO INICIAL	% DIAGNOSTICO FINAL
0	40	65%	0%

PRESENTACION FUENTES DE FINANCIACION = 5%	ACCESO FUENTES DE FINANCIACION = 5%	VENTAS = 15%	FORMALIZACION = 5%
0%	0%	0%	0%

INDICADORES DE GESTION 55%			
GENERACION DE EMPLEO =5%	**GENERACION DE TRABAJO = 5%**	**PARTICIPACIÓN EN RUEDAS DE NEGOCIO = 5%**	**PARTICIPACION EN MERCADOS CAMPESINOS - FERIAS = 5%**
0%	0	0%	0%

	INDICADORES DE PROCESO 45%		
		DIAGNOSTICO	CANVAS
PARTICIPACION EN EVENTOS DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TECNICAS Y EMPRESARIALES = 5%	**PITCH EVALUACION CUALITATIVA DEL PROCESO = 15%**	**AVANCE >= 20% AUMENTO o >= 81% FINAL = 5%**	**CALIDAD ESTRUCTURACION = 10%**
0%	0%	0%	0%

CUANTIFICAR M
ACUERDO A LO
LOS COMENTAF

EST. ADM / ORGANIZACIONAL y FICHA TECNICA	**HORAS DE ASESORIA 10%**	**TOTAL %**
CALIDAD ESTRUCTURACION = 5%	**COMO MINIMO EL 80% DE LAS HORAS ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE ACCION =10%**	
0%	10%	10%

MANUALMENTE DE
ESTABLECIDO EN
RIOS

CONTROL DE EVIDENCIAS

REGIONAL:	CENTRO DE FORMACION:	NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP
VALLE_DEL_	CENTRO AGROPECUARIO	LACTEOS MYM	109211

El control de evidencias debe ser presentado en el archivo del consol
de las UP que se entrega al finalizar el ciclo a la Dir
Este control debe estar validado por el Dinamizador de Centro SER c
todas las evidencias se encuentran en orden antes de e

% DIAGNOSTICO FINAL	TOTAL %	CARACTERIZACIÓN DE EMPRENDEDORES ONLINE	DIAGNÓSTICO (FASE 1)	DIAGNÓSTICO (FASE 2)	PLAN DE ACCIÓN - SEGUIMIENTO
0%	10%	0	0	0	0

lidado con la tabla de evuluación
ección General.
de forma que puede verificar que
nviar la información.

RELACIÓN EMPRENDEDORES UP	MODELO CANVAS	INFORMACIÓN-EST ORG-ADMIN	SEGUIMIENTO DE INDICADORES	REGISTRO DE VENTAS	CÁMARA DE COMERCIO	PRESENTACIÓN A FUENTES
0	0	0	0	0	0	0

ACCESO A FUENTES	RUEDAS DE NEGOCIOS	MERCADOS CAMPESINOS	FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES	EMPLEOS FORMALES	TRABAJOS RURALES	REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN	ANÁLISIS FINANCIERO
0	0	0	0	0	0	0	0

DIAGNÓSTICO FINAL	EVALUACIÓN UP	INFORME FINAL DE GESTIÓN	FICHA TÉCNICA	ESTRUCTURA SEGUIMIENTO INTEGRADA	SOPORTES EVIDENCIAS
0	0	0	0	NO	NO

MAPA DE ROLES EN CADA ACTIVIDAD

Caracterización Emprendedor y Unidad Productiva

Formación (Fase I)

Diagnostico (fase1)
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Requerimientos de inversión
Analisis financiero

Nota: Si la Unidad Productiva cumple con las condiciones para pasar de fase I a fase III (Dinamizador de Emprendimiento Rural), por favor diligenciar el Diagnostico Fase II

Formación en Fortalecimiento (Fase II)

Diagnostico Fort (fase 2)
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Ficha de Trabajo Rural
Requerimientos de inversión
Analisis financiero

Fortalecimiento - Dinamizador de Emprendimiento Rural (Fase III)

Plan de acción - Seguimiento
Relacion Emprendedores UP
Modelo Canvas
Información - Est Org - Admin.
Seguimiento Ind Gestión
Ficha de Trabajo Rural
Requerimientos de inversión
Analisis financiero
Diagnostico Final (gestor)
Evaluación UP
Tabla Evaluacion
Balance Final UP (Informativo)
Control de Evidencias

Instrucciones:

1. El siguiente formulario debe ser diligenciado con el líder de la Unidad Productiva durante la primera sesión de asesoría.
2. La información será diligenciada en primer lugar en este formato, posteriormente en el link enviado por correo para ser reportada a Dirección General.

Nota:

El diligenciamiento en el link es obligatorio y se estará realizando control de la información registrada online.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se presentó el formulario de Caracterización de Emprendedores

CARACTERIZACIÓN GENERAL DE EMPRENDEDORES Y UNIDADES PRODUCTIVAS

Regional:	VALLE_DEL_CAUCA	**Centro de formación:**	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
Nombre del Dinamizador de Emprendimiento Rural:			

Información del Emprendedor

Nombre Líder Unidad Productiva:	MONIR KAMAL YAHIA				
Cédula:	14797277	**Teléfono movil:**	3116113389	**Correo electrónico:**	tupaleteria.co@gmail.com

Marque con una X en las siguientes opciones:

Género:	Masculino	**Edad**	36 a 45 años
Tipo de población:	Ninguna	**Nivel de estudios:**	Otro
Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?		**Si seleccionó "Otro" ¿Cúal?**	TECNICO

Revisar la definición de "Nivel de emprendedor" en los comentarios de cada celda, a continuación:

Nivel de emprendedor:	Emprendedor de pequeña escala	x
	Emprendedor a mediana escala	
	Emprendedor comercial	
	Emprendedor de cooperativa	

En "Motivación para emprender" si seleccionan "Otra" se sugiera especificar entre las siguientes opciones: Satisfacción personal, independencia, ganancias económicas, etc.)

Motivación para emprender:	Oportunidad	x
	Necesidad	
	Otro	

Información de la Unidad Productiva

Nombre de la Unidad Productiva:	TU PALETERIA				
Código Unidad Productiva (Sofia Plus):	109215				
Nombre de formación:	EMPRENDEDOR EN PROCESAMIENTO DE DERIVADOS LACTEOS				
Dirección:	CALLE 41 A 24 - 109			**Municipio:**	TULUÁ
Tipo de emprendimiento:	En sociedad			**Actividad económica:**	Secundaria (transformador)
Formalizada:	Si				
Total de socios	2	**Sector**	AGROINDUSTRIA	**Producto**	LACTEOS
Número de socias mujeres	1				
Número de socios hombres	1				

1.Diligenciar todos
2. Calificar cada uno de los criterios que se
3. Si hay observaciones sobre algu

Esta parte, el *"Diagnóstico Fase 1",* debe ser diligenciada por el instructor de formac
Para que la Unidad Productiva pueda continuar cor

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTER

AÑO	
CICLO	
REGIONAL:	
CENTRO DE FORMACION:	
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	
NOMBRE INSTRUCTOR TÉCNICO	
NOMBRE INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	
NOMBRE FORMACIÓN	
SECTOR	
PRODUCTO/SERVICIO:	
SUBPRODUCTOS	
DIRECCION:	
MUNICIPIO	
LIDER DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	
CEDULA	
TELEFONO:	
CORREO ELECTRONICO	
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si ha di

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial

ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas
ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algun_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD

Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe _o _implementa _estrategias _de _comunicación _asertiva
Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL DEL CICLO
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA
RESULTADO
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instrucciones:

s los campos de la información de la Unidad Productiva.
e encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
uno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

ción y entregada al instructor de fortalecimiento o al Dinamizador de Emprendimiento Rural par
n la fase de fortalecimiento el puntaje total del diagnóstico debe estar por encima de **50%**

IZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

2020
CICLO I
VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
TU PALETERIA
109215
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
Emprendimiento en el procesamiento de derivados lácteos
AGROINDUSTRIA
OTRO
PALETAS
CALLE 41 A 24 - 109
TULUÁ
MONIR KAMAL YAHIA
14797277
3116113389
tupaleteria.co@gmail.com
10/24/2020
SANDRA LUCIA LOZANO MESA

ligenciado el Diagnóstico (Fase 1)

INDICADORES

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 55%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIC
2	62.5%	15.0%	15.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		5.0%	2.5%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 10%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIO
0	75.5%	5.0%	0.0%	
0		5.0%	0.0%	
1		5.0%	2.5%	
1		5.0%	2.5%	
2		63.0%	63.0%	
2		5.0%	5.0%	
0		5.0%	0.0%	
1		5.0%	2.5%	
0		2.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
1	60.0%	0.0%	0.0%	
2		30.0%	30.0%	
1		15.0%	7.5%	
1		20.0%	10.0%	
0		5.0%	0.0%	
1		15.0%	7.5%	
1		0.0%	0.0%	
1		10.0%	5.0%	
0		5.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
0	32.5%	0.0%	0.0%	
1		30.0%	15.0%	
1		35.0%	17.5%	
2		0.0%	0.0%	
0		35.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
1	45.0%	90.0%	45.0%	
0		10.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**

0	0.0%	65.0%	0.0%	
0		30.0%	0.0%	
0		2.5%	0.0%	
0		2.5%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIO**
1	25.0%	50.0%	25.0%	
0		50.0%	0.0%	
	51.3%			
	42.9%			

	De un puntaje total de 0-50
	De un puntaje total de 51-80
	De un puntaje total de 81-100

ra continuar con el proceso.

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

ONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)

1.Diliger
2. En la primera columna er
3. Calificar cada uno de los criter
3. Si hay observaciones

Esta parte debe ser diligenciada por el instructor de fortalecimiento o en ca
Para que la Unidad Productiva pu

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIA
AÑO
CICLO
REGIONAL:
CENTRO DE FORMACION:
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):
NOMBRE INSTRUCTOR
NOMBRE FORMACIÓN EN FORTALECIMIENTO
SECTOR
PRODUCTO/SERVICIO:
SUBPRODUCTOS
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X sc

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido
Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas

ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva
Implementan_estrategias_para_la_resolucion_de_conflictos_dentro_de_la_up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA
RE
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instru

ıciar todos los campos de la
ıcontrará el diagnóstico pre
ios que se encuentran a co
sobre alguno de los criterio

N

aso de que pase directamer
uede continuar con la fase c

L Y CARACTERIZACION DE

olo si se diligenció el diagnós

INDIC

RESULTADO DIAGNOSTICO FORMACIÓN (Fase 1)
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
2
2
1
1
1
1
1
1
1
1
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
0
1
1
2
2
0
1
0

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
1
2
1
1
0
1
1
1
0
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
1
1
2
0
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
1
0
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
0
0
0
0
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0
1
0

ESULTADO

ıcciones:
a información de la Unidad Productiva.
sentado por los instructores durante la formación (fase 1).
ntinuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
s, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".
lota:
nte a la fase 3, debe ser diligenciada por el dinamizador de emprendimiento rural al inicio de la asesoría.
de fortalecimiento el puntaje total debe estar por encima de **50%**

E UNIDADES PRODUCTIVAS

2021
CICLO II
VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
TU PALETERIA
109215
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
Fortalecimiento en comercialización de productos y servicios rurales
AGROINDUSTRIA
OTRO
PALETAS
MAYO 3 2021
SANDRA LUCIA LOZANO MESA

Nota: Si la Unic cumple con las para pasar de f (Dinamiz Emprendimier favor dilig Diagnosti

stico (Fase 2):

CADORES

FORTALECIMIENTO (Fase 2)				
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
2	**97.5%**	15.0%	15.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
1		5.0%	2.5%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
2	**70.0%**	20.0%	20.0%	
2		20.0%	20.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		27.0%	13.5%	
1		20.0%	10.0%	
2		0.0%	0.0%	
0		0.0%	0.0%	
1		0.0%	0.0%	
1		3.0%	1.5%	

Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE TOTAL 15%	% PARTICIPAC.	% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS
2	80.0%	10.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		5.0%	5.0%	
2		5.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		10.0%	5.0%	
1		20.0%	10.0%	
2		10.0%	10.0%	
2		20.0%	20.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	60.0%	25.0%	12.5%	
1		25.0%	12.5%	
1		10.0%	5.0%	
1		20.0%	10.0%	
2		20.0%	20.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
2	50.0%	50.0%	50.0%	
0		50.0%	0.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
0	10.0%	45.0%	0.0%	
0		45.0%	0.0%	
2		5.0%	5.0%	
2		5.0%	5.0%	
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS**
1	75.0%	50.0%	25.0%	
2		50.0%	50.0%	
	65.1%			
	63.2%			

De un puntaje total de 0-50
De un puntaje total de 51-80
De un puntaje total de 81-100

dad Productiva
s condiciones
fase I a fase III
zador de
nto Rural), por
genciar el
ico Fase II

(HALLAZGOS)

(HALLAZGOS)

(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)
(HALLAZGOS)

1. En las primeras sesiones de asesorías el Dinamizado

2. Posteriormente, a medida que

NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL:
INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP:
FECHA DE ELABORACION:

CONTROL I

ASPECTOS DEL DIAGNÓSTICO
INSTRUCCIONES DE DILIGENCIAMIENTO:
FUENTES DE FINANCIACION
ASOCIATIVIDAD

ASPECTOS DE MERCADO
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS
ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

IMPACTO

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS DE MERCADO

ASPECTOS DE MERCADO

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASPECTOS DE OPERACIÓN
ASPECTOS DE OPERACIÓN

ASPECTOS DE OPERACIÓN

I

r de Emprendimiento Rural debe concertar con el emprendedor las horas de as
secci
e las asesorías se llevan a cabo, el Dinamizador de Emprendimiento Rural irá di

La sección de Plan de acción debe estar diligenciada desde el inicio del

ALEXANDER CUELLAR
SANDRA LUCIA LOZANO MESA
MAYO 30 / 2021

DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el plan de acción y el segui

PL

HALLAZGOS	QUE (ACTIVIDADES ESTRATEGICAS)
Se determina automáticamente a partir de los resultados arrojados en el Diagóstico (Fase 2)	*<Seleccione una de las actividades que propone para fortalecer ceste specto especifico>*
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas	Otro
	N/A
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo	N/A
	N/A

Existe_algun_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales	Capacitación y/o búsqueda de alianzas y acuerdos comerciales
	N/A
Cuenta_con_registros_contables	
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa	
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa	

Manejo_de_registros_en_el_caso_que_apliqu e_	
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal	
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_ pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en _nómina	
Estructurado_CANVAS	

Innovación_en_el_mercado	
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa	
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros	
Capacidades_administrativas	
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas	

Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno	
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad	
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos	
Cuenta_con_fichas_técnicas	

Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_	

TOTALES

PLAN DE ACCION - SEGUIMIENTO

nstrucciones:

esoría que serán dadas y en los temas que requieren mayor atención a partir de los resultad
ón "Plan de acción".

ligenciando la segunda parte "Seguimiento al proceso" en donde se registrará efectivamente

Nota:

ciclo. Las sumatoria de horas de asesoría debe estar en un rango entre 40 y 80 horas.

imiento durante el ciclo

LAN DE ACCIÓN

QUIEN		CUANDO			
DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL	**INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO**	**FECHA PROPUESTA**	**CANTIDAD HORAS**	**1**	**2**
< Marque con X el responsable para la asesoria de cada actividad >		*< Fecha estimada para el desarrollo de cada actividad estrategica - ingresar con formato dd/mm/aaaa >*	*<Horas propuestas destinadas para cada actividad>*		
	X	5/28/2021	16		X

	X	5/19/2021	24		

			40		

os del diagnóstico de la fase 2. Esto se diligenciará en la

lo que se trabajó cada sesiones.

CRONOGRAMA DE VISITA PROYECTADO													
3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	#	FECHA DE LA ACTIVIDAD
<Indicar con una X el cronograma propuesto de visitas>													*<Reportar la fecha en la cual esta realizando la visita en formato dd/mm/aaaa>*
													5/19/2021

X														6/9/2021

100%

REPORTE DE FECHA Y HORAS DE VISITA
No HORAS TOTALES
<Registrar el No de Horas para esta actividad>
16

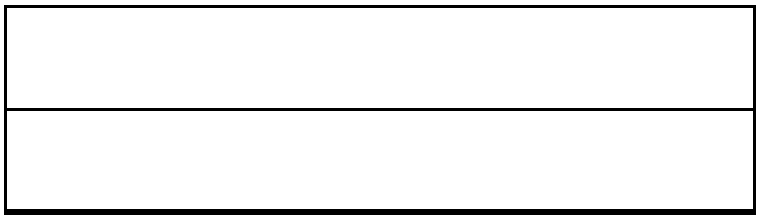
24

40

SEGUIMIENTO A

ACCION REALIZADA
<Registrar la accion (es) realizadas durante la visita para el fortalecimiento de esta actividad especifica>
REGISTRAR Y PRESENTAR PROYECTOS LOS EMPRENDORES EN LA CONVOCATORIA VALLE INN

LO GRAMOS ESTABLECER ESTRATEGIAS DE MERCADO EXITOSAS PARA QUE EL EMPRENDEDOR SE POCESIONE



AL PROCESO

COMPROMISOS	TAREAS
<Se cumplieron las tareas a realizar por parte del emprendedor como trabajo autonomo colocadas en la visita anterior>	*<Registrar las tareas a realizar por el (los) emprendedores durante visita y visita (trabajo autonomo), para esta actividad>*
SI	ESTRUCTURACION DEL PROYECTO VALLE INN

SI	SE HACE MUESTREO DE VENTAS

FECHA PROXIMA VISITA	OBSERVACIONES
<Registrar la fecha programada para proxima visita> dd/mm/aaaa	
5/19/2021	

6/9/2021	

1. Ingre

Las personas registradas en la siguiente tabla deben corresponder al mis
Unid

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció

Total de socios reportados en
Número de socias reportadas en
Número de socios reportados en

No	NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA	CODIGO SOFIA PLUS
1	TU PALETERIA	109215
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		

Instrucciones:

esar la información de los integrantes de la unidad productiva.

2. Diligenciar toda la información solicitada

Nota:

mo número de socios relacionados en la hoja de "Caracterización". Las personas que acceden a recursos de financiación de la ad Productiva también deben estar relacionadas en la tabla.

la Relación de Emprendedores pertenecientes a la Unidad Productiva

la Caracterización	2
ı la Caracterización	1
ı la Caracterización	1

Relacion de Emprendedores pertenencientes a la Unidad Productiva

NOMBRE Y APELLIDOS COMPLETOS	GENERO	TIPO ID	No DE IDENTIFICACION	NUMERO DE CONTACTO	EDAD	TIPO DE POBLACION
MONIR KAMAL YAHIA	MASCULINO	C.C.	14797277	3116113389	38	EMPRENDEDORES
VIVIANA CERON BETANCOURTH	FEMENINO	C.C.	1107044395	3116113389	33	EMPRENDEDORES

1. Diligenciar los campos d
2. Todos los camp
3. Por si se presenta alguna inquietud con la información que debería ir en cada
diligenciadas pero

El modelo debe ser construido desde la Formación por parte del instructor con e
emprendimiento rural deber

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar

SENA Emprende Rural

MODELO D

"Asociaciones Clave (Red de Partners)"	"Actividades Clave"
	"Recursos Clave"

"Estructura de Costos"	
COSTOS FIJOS	476,100
Costos de funcionamiento	135,000
Costos de Comercialización	341,100
COSTOS VARIABLES	15,226,156
Materia Prima	9,775,000
Mano de Obra Directa	5,451,156
INVERSION ACTIVOS FIJOS	5,000,000
Maquinaria y Equipo	5,000,000
Muebles y Enseres	0
Obras Físicas y Adecuaciones locativas	0

Instrucciones:

e acuerdo con el "Lienzo de Modelo de Negocios" (Business Model Canvas)
os deben estar diligenciado para completar el modelo de negocios.
parte, en las celdas de los títulos hay comentarios de aclaración. Cada una esta enumerac
es discreción del instructor de acuerdo con su proceso de formación.

Nota:

l apoyo de los aprendices que conforman la Unidad Productiva. Posteriormente, el instruct
hacer las modificaciones o agregar la información que consideren necesaria.

con una X solo si se diligenció el Modelo de Negocios Canvas de la Unidad Productiva

E NEGOCIOS CANVAS

Diseñado por:

"Propuesta de Valor"



"Relaciones con los Clientes"



"Canales, Distribución y Comunicación"



	**"Fuentes de Ingreso"**
	Ventas Totales

la de acuerdo al orden que deberían ser

tor de forlecimiento y el dinamizador de

"Segmentos de Mercado"





20,000,000

Instrucciones:

1. Diligenciar el siguiente formato relacionado a la Unidad productiva como información general de la organización.
2. Por favor diligenciar todos los campos, en algunos celdas de titulo hay comentarios en los que se pueden aclarar las inquietudes.

Nota:

Esta información será diligenciada desde la Fase 1 en Formación en un trabajo conjunto entre los instructores y los aprendices integrantes de la Unidad Productiva.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Información general de la UP

INFORMACION GENERAL

PRESENTACION DE LA ORGANIZACIÓN: Haga una breve presentación de la organización, su historia e integrantes:

Es una empresa familiar que apoyados en el conocimiento y experiencia de el señor Samuel, quien es Ingeniero Agronomo y la capacidad de emprendimiento de su señora esposa Nohemy han desarrollado esta empresa familiar de produccion y comercializacion de plantulas de maiz una variedad genetica que ellos poseen la paatente.

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO(S) O SERVICIO(S)

Produccion de plantulas de una variedad exclusiva que se ha generado producto de la investigacion cientifica de los emprendedores. HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas

MISIÓN EMPRESARIAL

Cosolidar un proyecto de vida y economico que mejore la capacidad empresariar agricola de produccion, que le perimta producir mas maiz y mejor calidad por hectarea.

VISIÓN

Convertirse la organización de base en una la empresa con mayor resultado economico y social, proyectando al 2020 comercializar productos al mercado nacional e internacional posicionandose como un generador de desarrollo local en el sector agricola.

ALCANCE (valores, principios, normatividad marco)

Los valores que se tienen en la organización, es la honestidad, calidad, servicio a la comunidad campesina de Latinoamerica cumpliendo con la normatividad viegente en el Pais.

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y DIRECCIÓN

ROL	PERFIL	ACTIVIDADES A REALIZAR	CANTIDAD
Gerente	**Administrador Agropecuario**	**Pranear y desarrollar la gestion de la empresa**	**1**
Tecnico investigador	**Ingeniero agronomo**	**desarrollar los procesos tecnicos de investigacion y ejecucion de la**	**1**
Operario Agricola	tecnico agricola	proceso de produccion	1
Obrero	campesino agricultura	trabajo agrario	3

DIAGRAMA PROCESO PRODUCTIVO (PLANEACIÓN -VENTA)

NOMBRE ACTIVIDAD	RESPONSABLE (ROL)	DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD	DURACIÓN
PREPARACION DE TERRENO	Tecnico agricola y obreros	ALISTAMIENTO DEL TERRENO PARA LA SIEMBRA, SON TODS LAS LA	30 DIAS
SIEMBRA	Tecnico agricola y obreros	PLANTAR EL MTERIL VEGETAL EN SITIO DEFINITIVO	8 DIAS
FERTILIZACION	Tecnico agricola y obreros	APLICAR LOS NUTRIENTES AL CULTIVO	70 DIAS
MANEJO FITOSANITARIO	Tecnico investigador y tecnico agricola	REALIZAR CONTROLES PREVENTIVOS Y CURATIVOS CONTRA INSEC	20 DIAS
CONTROL DE ARVENSES	Tecnico agricola y obreros	MANEJO DE LAS PLANTAS ACOMPAÑANTES	30 DIAS
FORZA	Tecnico agricola y obreros	INDUCIR LA PLANTA PARA LA FLORACION	8 DIAS
COSECHA	Tecnico agricola y obreros	RECOLECCION DE LA FRUTA PARA LA COMERCIALIZACION	30 DIAS
ALISTAMIENTO SEGUNDO CICLO PRO	Tecnico investigador y tecnico agricola	ACONDICIONAR LOS REBROTES PARA INICIO DE UN NUEVO CICLO P	30 DIAS

SEGUIMIENTO A INDICADORES DE GESTIÓN

Instrucciones:

1. Describir el proceso prodcutivo del sector al que pertenece la UP para tener en cuenta la realcion en la gestión en ventas y generacion de trabajo y empleo.
2. Diligenciar la información de cumplimiento de indicadores:
   - Las ventas que genera la UP durante el ciclo de asesoría Ciclo 1: Febrero a Junio Ciclo 2: Julio a Noviembre (Tiempos de referencia)
   - Marcar si se realizó una gestión de formalización, financiación, comercialización o fortalecimiento de capacidades.

Nota:

Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en Drive. La información **NO** será válida si no cuenta con un soporte.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció el formato de Registro de Ventas	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se formalizó si se subió la Cámara de comercio en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP se presento a fuentes y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP accedió a fuentes de financiación y se subió las evidencias en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Ruedas de negocios y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a Mercados campesinos y se subieron las evidencias a Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si la UP asistió a evento de fortalecimiento de capacidades y se subieron las evidencias a Drive	

DESCRIPCION CICLO PRODUCTIVO

CUMPLIMIENTO DE INDICADORES

INDICADOR	ESTADO INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL	% AVANCE FINAL
Gestión Ventas						$ -	0%
Formalización (Si se realiza durante el proceso)						0	0%
Presentación a Fuentes de Financiación						$ -	
Acceso a Fuentes de Financiación						$ -	
No de Ruedas de Negocio en las que participa						0	
No de Mercados campesinos - Ferias en las que participa						0	
No de Eventos de Fortalecimiento de Capacidades Tecnicas y Empresariales en los que participa (Asesorías Ica, Invima, Asohofrucol - Administrativas - Asociativas - Innovación - otras)						0	

NOMBRE DEL ENTE(S) FINANCIADOR

BALANCE GENERAL

	INICIAL	FINAL
Total Activo		
Total Pasivo		
PATRIMONIO (Activo - Pasivo)	$ -	$ -



ESTADO DE RESULTADOS

	INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	FINAL
Ventas	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Costo de Ventas						$ -
= Utilidad Bruta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos						$ -
= Utilidad Operacional	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Gastos Financieros						$ -
= Utilidad Antes de Impuestos	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -
(-) Impuestos						$ -
= Utilidad Neta	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -

FICHA DE SEGUIMIENTO A LA GENERACIÓN DE EMPLEO Y TRABAJO RURAL

Instrucciones:
1. Si la Unidad Productiva cuenta con alguna de las dos modalidades, diligenciar la Ficha de seguimiento de los trabajos rurales y los empleos formales:
- Para el caso de los Empleo Formales es necesario presentar como evidencia la planilla PILA correspondiente a la persona contratada.
- Para el caso de trabajos rurales, diligenciar el formato de *"Planilla de trabajo rural"* que se encuentra en la caja de herramientas.
2. Cuando corresponda, por favor diligenciar todos los espacios solicitados.

Nota:
Las planillas de trabajo deben estar firmadas por los trabajadores que certifican la labor realizada. Cada valor que se ingrese en esta parte debe estar soportado con las evidencias correspondientes en OneDrive. La información **NO** será válida si no cuenta con el soporte correspondiente.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Empleos Formales y se subieron las planillas PILA en Drive	
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Trabajos rurales	

REGISTRO DE EMPLEOS FORMALES

Un empleo formal corresponde a una persona contratada laboralmente por la unidad productiva o empresa rural SER con prestaciones de ley: ≥ 1 smmlv más mínimo EPS, ARL, AFP / < 1 smmlv < 30 días, más ARL, AFP y CC (Decreto 2616 de 2013)

MES	Nombre Empleado:	Género:	Tipo Indentificación:	# Identificación:	Edad:	Teléfono:	Evidencia de la información:	Tipo de contrato:	Fecha inicio contrato:	Socio de la UP:	Nombre Fondo Pensiones:	Salario Último Mes:	Empleo gestionado por la APE?

REGISTRO DE HORAS DE TRABAJO RURAL

Un Trabajo rural corresponde a 160 Horas de trabajo/año generados por las unidades productivas o empresas rurales SER que hacen parte del proceso de fortalecimiento.

MES	Nombre Trabajador	Género:	Tipo de Indentificación:	# Identificación:	Edad trabajador:	El trabajador hace parte de la UP	Total cantidad de horas de Trabajo pagas en el ciclo	$$ Valor del pago por hora	Tipo de Contratación predominante en ciclo	Trabajos gestionados por la APE:	Evidencia de la información:	Teléfono Trabajador:	Observaciones

total -

REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN

Instrucciones:

1. El siguiente formato de Requerimientos de inversión busca identificar el presupuesto que requiere la Unidad Productiva para desarrollar su actividad económica y presentarlo al momento de solicitar una fuente de financiación.

2. El formato esta dividido en 3 secciones que son las que conforman el presupuesto de inversión:

- Inversión en activos fijos: requerimientos de maquinaria, equipos, muebles y enseres, semovientes. cultivos permanentes, obras físicas.
- Capital de trabajo: materia prima, insumos, mano de obra.
- Gastos preoperativos: gastos de comercialización, gastos administrativos, costos de servicios

Nota:

La información diligenciada en el siguiente formato servirá de insumo para el cálculo del Análisis financiero.
El formato servirá de herramienta para la Unidad Productiva al momento de hacer una solicitud de recursos a fuentes de financiación.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión

1. INVERSION EN ACTIVOS FIJOS

a. REQUERIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPOS (Listar todas las maquinas, equipos y herramientas que se requieran para la elaboración de los productos descritos anteriormente)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
FUMIGADORA ESTACIONARIA		1	$ 3,000,000	$ 3,000,000
GUADAÑA		1	$ 1,500,000	$ 1,500,000
FUMIGADORA DE MOCHILA		2	$ 250,000	$ 500,000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSION MAQUINARIA Y EQUIPO				**$ 5,000,000**

b. REQUERIMIENTO DE MUEBLES Y ENSERES (Listar todos los muebles y enseres que se requieran para el montaje de la empresa, siempre y cuando sean parte de la operatividad del negocio ej: estantes, mesas, vitrinas, exhibidores)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN MUEBLES Y ENSERES				**$ 0**

c. SEMOVIENTES - CULTIVOS PERMANENTES (Listar todos semovientes o cultivos permanentes que son suketos a inversión inicial del negocio ej: gallinas ponedoras - ovinos caprinos - porcinos - bovinos - plantulas etc.)

DESCRIPCION	REF.	CANTIDAD	VR. UNITARIO	VR. TOTAL
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL INVERSIÓN SEMOVIENTES - CULTIVOS TRANSITORIOS				**$ 0**

d. INVERSION EN OBRAS FISICAS DE ADECUACION (INCLUYE MANO DE OBRA Y MATERIALES)

DESCRIPCION	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 1 — **HC - 108 maiz híbrido cristalino /10000 semillas**

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 1

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
FERTILIZANTES	KILO/LITRO	10	$ 3,500	$ 35,000
FUNGICIDAS	KILO/LITRO	30	$ 30,000	$ 900,000
hervicidas	KILO/LITRO	30	$ 28,000	$ 840,000
insecticidas	ROLLO	25	$ 320,000	$ 8,000,000
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 9,775,000**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 1(Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
OPERARIOS	5	$ 908,526		$ 4,542,630
comercializacion	1	$ 908,526		$ 908,526
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 5,451,156**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 2

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 2

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 2 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

2. CAPITAL DE TRABAJO - PRODUCTO 3

a. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS PRODUCTO 3

Producto	Unidad de medida	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL				**$ 0**

b. MANO DE OBRA PRODUCTO 3 (Definir el número de personas que intervienen directamente con el proceso productivo)

CARGO	Cantidad	Salario Básico Mensual y/o jornales	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL MANO DE OBRA				**$ 0**

3. GASTOS PREOPERATIVOS

a. REQUERIMIENTOS TOTALES EN ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION Y VENTAS

Material Promocional	Cantidad	Costo de elaboración
Afiches		
Volantes		
Pendones		
Etiquetas del producto		$ 105,600
Folletos		
Portafolios de Servicios		$ 100,000
Catálogos		
Tarjetas de Presentación		$ 13,000
Papelería membreteada		$ 100,000
Fletes		
bolsas		$ 22,500
TOTAL COSTOS MATERIAL PUBLICITARIO		**$ 341,100**

b. GASTOS DE ADMINISTRACION (Salarios)

DETALLE	Cantidad	Valor aportado	Obligaciones Laborales (si las hay)	Total aportado al proyecto
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
				$ 0
TOTAL SUELDOS				**$ 0**

c. COSTOS DE SERVICIOS

SERVICIO	Unidad	Vr APORTADO
Agua Potable	Mts³	$ 5,000
Energía Eléctrica	Kw	$ 100,000
Teléfono	Gl	$ 30,000
TOTAL		**$ 135,000**

4. PRESUPUESTO DE INVERSION

PROYECTO DE INVERSION	*VALOR TOTAL DEL PROYECTO
1. INVERSION ACTIVOS FIJOS	**$ 5,000,000**
a. Maquinaria y Equipo	$ 5,000,000
b. Muebles y Enseres	$ 0
c. Semovientes - cultivos permanentes	$ 0
d. Obras Físicas y Adecuaciones locativas	$ 0
2. CAPITAL DE TRABAJO	**$ 15,702,256**
a. Costo de Materias primas e Insumos	$ 9,775,000
b. Costo de mano de obra	$ 5,451,156
c. Gastos en Ventas (Material promocional y plan de mercadeo)	$ 341,100
d. Gastos de Administración	$ 0
e. Costo de servicios	$ 135,000
3. GASTOS PREOPERATIVOS	**$ 0**
a. Costos de Legalización	
b. Arrendamiento	
c. Otros	
TOTAL PROYECTO DE INVERSIÓN	**$ 20,702,256**

→ COLOCAR GASTO DE LEGALIZACIÓN CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR GASTO DE ARRENDAMIENTO CUANDO CORRESPONDA

→ COLOCAR OTRO GASTO OPERATIVO CUANDO CORRESPONDA

ANÁLISIS FINANCIERO

Instrucciones:

1. La mayoría de los datos que se encuentra en esta sección "Análisis Financiero" hace parte de la información diligenciada en la sección de "Requerimiento de inversión".
2. Diligenciar las celdas que están en verde, de acuerdo a las indicaciones dadas en los cuadrados rojos.

Nota:

El formato evidenciará la viabilidad del modelo de negocio desde un punto de equilibrio proyectado.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligenció la sección de Seguimiento a Indicadores de Gestión

CUADRO DE DATOS		
Costo Mano de Obra	$ 5,451,156	
Costos de funcionamiento	$ 135,000	
Costos de Comercialización	$ 341,100	
Total costos fijos	$ 476,100	
Factor de Costo fijo	$ 31	CF/CV

CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

PRODUCTO / SERVICIO	UNIDADES CICLO PRODUCTIVO	PROPORCION PARTICIPACION VENTAS	COSTO DE PRODUCCIÓN (C.V)			COSTOS FIJOS TOTALES	COSTOS TOTALES	PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES			
			MATERIAS PRIMAS E INSUMOS	MANO DE OBRA	COSTO VARIABLE T.			COSTO VARIABLE UNITARIO (P.E.)	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO UNITARIO DE VENTA	PUNTO DE EQUILIBRIO
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	100%	$ 9,775,000	$ 5,451,156	$ 15,226,156	$ 476,100	$ 15,702,256	$ 15,226	24%	$ 20,000	100
0		0%	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	0	0		0
0		0%	$ -	$ -	$ -	$ -	$ -	0	0		0
TOTAL		100%	$ 9,775,000	$ 5,451,156	$ 15,226,156	$ 476,100	$ 15,702,256	$ 15,226			

COLOCAR EL NUMERO DE UNIDADES A PRODUCIR

El precio fijado se ajusta a valores competitivos en el mercado

COLOCAR EL VALOR UNITARIO DE VENTA

Ingresos operacionales

PROYECCION DE LAS VENTAS (INGRESOS POR CONCEPTO DE LA ACTIVIDAD DEL NEGOCIO)

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo productivo	Precio unitario de venta	Venta Total
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	$ 20,000	$ 20,000,000
0	0	$ 0	$ 0
0	0	$ 0	$ 0
TOTAL VENTAS $			$ 20,000,000

Costos Operacionales

PROYECCION DE LOS COSTOS DE VENTAS

PRODUCTO/SERVICIO	Ciclo Productivo	Costo variable unitario	Total Costo de produccion	Costo Fijo Unitario	Total Costo (variable + unitario)
HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	1000	$ 15,226	$ 15,226,156	$ 476	$ 15,702,256
0	0	0	$ 0	0	$ 0
0	0	0	$ 0	0	$ 0
TOTAL COSTO DE PRODUCCION			$ 15,226,156		$ 15,702,256

Indicadores Financieros	
Utilidad Bruta	$ 4,773,844
% Margen de utilidad Bruta	24%

Indicadores Financieros	
Utilidad Neta	$ 4,297,744
% Margen de utilidad Neta	21%

PUNTOS DE EQUILIBRIO		HC - 108 maiz hibrido cristalino /10000 semillas	0	0	
punto de equilibrio en cantidad	CF / PRECIO DE VENTA UNITARIO - COSTO VARIABLE UNITARIO	100	0	0	100
punto de equilibrio en pesos	CF / 1 - (COSTOS VARIABLES TOTALES - VENTAS TOTALES)	$ 1,994,619	$ 0	$ 0	$ 1,994,619

LISTA DE CHEQUEO PARA EVALUACION PRESENCIAL DEL PROCESO FORTALECIMIENTO UP

Instrucciones:

1. Evaluar los indicadores de gestión a partir de la experiencia de la Unidad Productiva durante el proceso de Fortalecimiento.
2. Diligenciar el nombre de la persona que realizón la evaluación y el cargo.

Nota:

La evaluación de ser realizada por una persona externa al proceso de fortalecimiento, **no** puede ser diligenciada por el Dinamizador de Emprendimiento Rural.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si se diligención la Evaluación del proceso de fortalecimiento de la UP

INDICADORES DE GESTION	Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	PUNTAJE REFERENCIA	PUNTAJE
La UP tiene un dinamica comercial que le permite generar ingresos sostenibles a sus integrantes	0	10%	0.0%
La UP tiene identificado y su modelo de negocio (costos, punto de equilibrio, margenes de utilidad etc..) y lo demuestra en su presentación	0	20%	0.0%
la UP tiene identificadas sus necesidades de financiación así como los diferentes entes financiadores	0	10%	0.0%
La UP tiene identificado las posibilidades de crecimiento en el mercado	0	10%	0.0%
El Dinamizador de Emprendimiento Rural tuvo en cuenta y abordó las necesidades de fortalecimiento presentada por los emprendedores	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se socializó con los integrantes de la Unidad Productiva el plan de trabajo y los objetivos del proceso	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se socializó con los integrantes de la Unidad Productiva las herramientas de apoyo para recolectar informacón de los indicadores (planillas de trabajos, ventas, autoahorro etc..)	0	5%	0.0%
Al finalizar el proceso de fortalecimiento el Dinamizador de Emprendimiento Rural entregó el Informe Final de Gestión a la Unidad Productiva		5%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se realizó las visitas de acuerdo a lo planificado con oportunidad y calidad	0	10%	0.0%
A partir del proceso de fortalecimiento se generó valor agregado a la UP.	0	10%	0.0%
	GRAN TOTAL	**100%**	0%

** Si tiene un porcentaje de 70% o mas, la validación de la UP es positiva*

Relacione el nombre de la persona que aplica la evalución

Cargo de la persona que aplica la evaluación

1.Diligen
2. En la primera columna encontrará el diagnóstico presentado en la fase 2 durante la fo
Rura
3. Calificar cada uno de los criteri
3. Si tienen alguna observaci

Este Diagnóstico Fase 3 debe
Para que la Unidad Product

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESAR
AÑO
CICLO
REGIONAL:
CENTRO DE FORMACION:
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):
SECTOR
PRODUCTO/SERVICIO:
SUBPRODUCTOS
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X

ASPECTOS DE OPERACIÓN
Posee_conocimientos_técnicos_del_proceso_de_producción_del_bien_o_prestación_del_servicio
Cuenta_con_Instalaciones_locativas_o_terreno
Cuenta_con_un_montaje_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_servicios_de_tecnología-maquinaria_para_el_desarrollo_idoneo_de_la_actividad
Cuenta_con_diagrama_flujos_de_procesos
Cuenta_con_fichas_técnicas
Cuenta_con_un_proceso_que_permite_la_estandarización_del_Producto_o_Servicio_
Innovación_en_la_operación
Tiene_conocimiento_de_los_proveedores
Implementa_normas_de_higiene_y_seguridad_industrial
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
Cuenta_con_el_direccionamiento_estrategico_construido

Cuenta_con_la_estructura_organizacional_perfil_de_cargos_y_funciones
Manejo_de_registros_en_el_caso_que_aplique_
Capacidades_administrativas
Estructurado_CANVAS
Se_encuentra_formalizada
Genera_empleos_o_trabajo_rural_formal
Genera_empleos_o_trabajo_rural_trabajo_a_terceros
Manejo_de_gobernabilidad_y_competencias_blandas
ASPECTOS_DE_MERCADO
Cuenta_con_elementos_de_publicidad__
Tiene_identificado_sus_clientes_actuales_y_potenciales
Conoce_sus_competidores_donde_están_ubicados_que_productos_venden_que_los_diferencia_de_usted_que_precios_manejan
Tiene_definido_un_portafolio_claro_de_productos_o_servicios
Existe_algún_tipo_de_encadenamiento_productivo_o_existe_la_posibilidad_de_desarrollar_alianzas_o_acuerdos_comerciales
Innovación_en_el_mercado
Tiene_estrategias_de_mercadeo_que_pone_en_práctica_en_su_empresa
Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cuenta_con_registros_contables
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa
FUENTES_DE_FINANCIACION
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas
ASOCIATIVIDAD
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva

Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up
IMPACTO
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina
Cumple_con_politica_ambientales
TOTAL GENERAL
PROMEDIO
EN PELIGRO
INDEFENSA
FORTALECIDA

Instrucciones:

ciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.
ormación de fortalecimiento. En caso de que la UP haya pasado de la Fase 1 a la 3 dire
al diligenciar el "Diagnostico Fase 2" al inició de la asesoría.
ios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiv
ón sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

ser diligenciada por el Dinamizador de emprendimiento Rural al finalizar las asesorías.
tiva sea considerada como fortalecida el puntaje total debe estar por encima de **75%**

IAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

	VALLE_DEL_CAUCA
	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
	TU PALETERIA
	109215
	AGROINDUSTRIA

solo si se diligenció el diagnóstico (Fase 3):

INDICADORES

RESULTADO DIAGNOSTICO FORMACIÓN (Fase 2)	DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL		
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
2	0	**0.0%**	10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
1	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 15%**	**% PARTICIPAC.**
2	0		5.0%

2	0	0.0%	5.0%
1	0		25.0%
1	0		5.0%
1	0		15.0%
2	0		20.0%
0	0		10.0%
1	0		10.0%
1	0		5.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 20%**	**% PARTICIPAC.**
2	0	0.0%	10.0%
2	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		5.0%
1	0		20.0%
1	0		10.0%
1	0		10.0%
2	0		10.0%
2	0		15.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 20%**	**% PARTICIPAC.**
1	0	0.0%	20.0%
1	0		20.0%
1	0		20.0%
1	0		20.0%
2	0		20.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 30%**	**% PARTICIPAC.**
2	0	0.0%	10.0%
0	0		90.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
0	0	0.0%	45.0%
0	0		45.0%
2	0		5.0%

2	0		5.0%
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**
1	0	**0.0%**	50.0%
2	0		50.0%
		0.0%	
		0.0%	

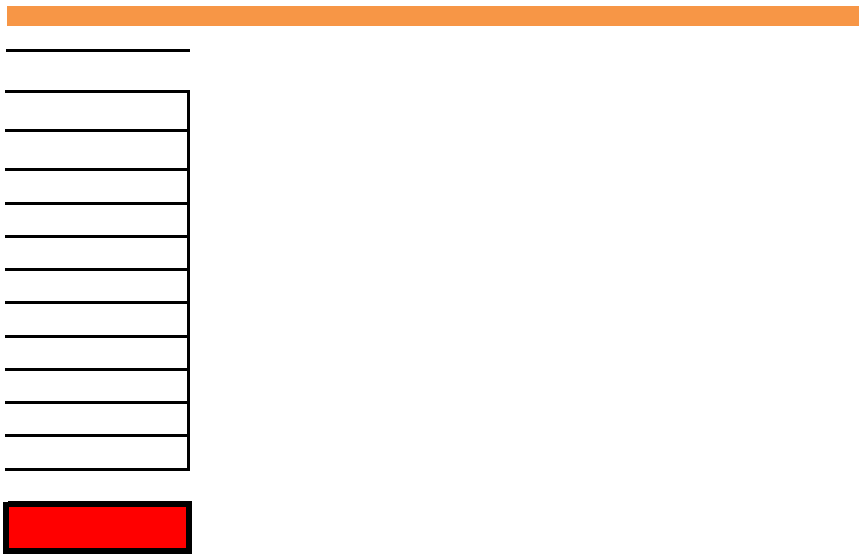
RESULTADO

	De un puntaje total de 0-50
	De un puntaje total de 51-80
	De un puntaje total de 81-100

ectamente, se solicita al Dinamizador de Emprendimiento

va.

.



% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
0.0%	

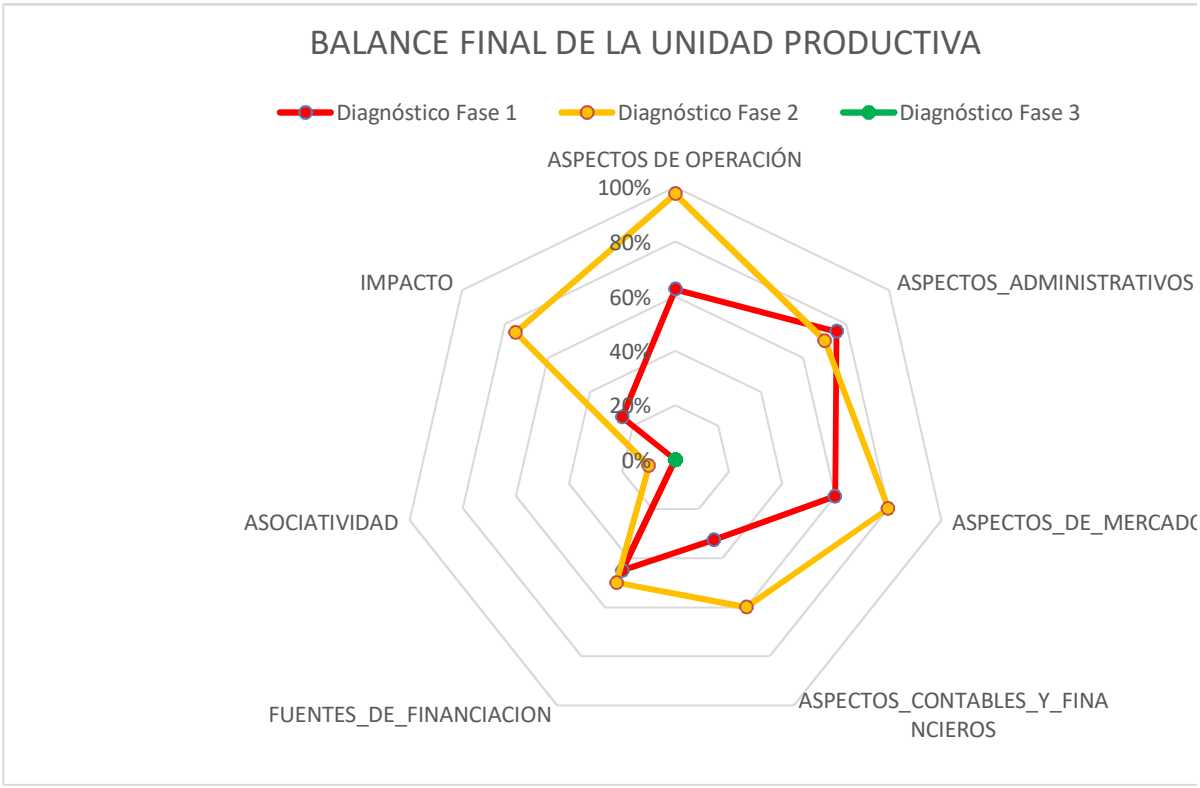
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	
0.0%	

0.0%	
% CUMPLIM.	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
0.0%	
0.0%	

La gráfica muestra el avance de la Unidad Productiva durante las diferentes fases de Programa, y como se fortalecieron los aspectos evaluados del diagnóstico.
También sirve de herramienta para hacer recomendaciones a la Unidad Productiva de los aspectos a mejorar.

BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

	Diagnóstico Fase 1	Diagnóstico Fase 2	Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN	63%	98%	0%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS	76%	70%	0%
ASPECTOS_DE_MERCADO	60%	80%	0%
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	33%	60%	0%
FUENTES_DE_FINANCIACION	45%	50%	0%
ASOCIATIVIDAD	0%	10%	0%
IMPACTO	25%	75%	0%
TOTAL GENERAL UNIDAD PRODUCTIVA	**51%**	**65%**	**0%**


BALANCE FINAL DE LA UNIDAD PRODUCTIVA
Diagnóstico Fase 1
Diagnóstico Fase 2
Diagnóstico Fase 3
ASPECTOS DE OPERACIÓN
100%
80%
60%
40%
20%
0%
ASPECTOS_ADMINISTRATIVOS
ASPECTOS_DE_MERCADO
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
FUENTES_DE_FINANCIACION
ASOCIATIVIDAD
IMPACTO

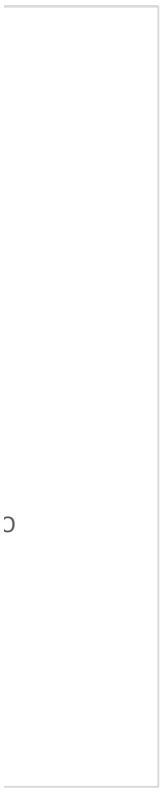



TABLA DE EVALU

REGIONAL:
VALLE_DEL_CAUCA

CONTROL DE EVIDENCI
CONTROL DE EVI

ACIÓN DE LA UNIDAD PRODUCTIVA

CENTRO DE FORMACION:
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA

AS: Marcar con una X solo si se realizó el Informe Final de Gestión d
DENCIAS: Marcar con una X solo si se realizó la Ficha Técnica del pro

La Tabla de Evaluación debe ser presentado en el archivo del consolidado con el control de
finalizar el ciclo a la Dirección General.

NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP	MUNICIPIO
TU PALETERIA	109215	TULUÁ

e la Unidad Productiva y se subió en Drive	
ducto o servicio y se subió en Drive	

evidencias de las UP que se entrega al

DIRECCION	NOMBRE LIDER UP
CALLE 41 A 24 - 109	MONIR KAMAL YAHIA

TELEFONO	CORREO ELECTRONICO	GÉNERO
3116113389	tupaleteria.co@gmail.com	Masculino

INFORMACION UNIDAD PRODUCTIVA

EDAD	TIPO DE POBLACIÓN
36 a 45 años	Ninguna

NIVEL DE ESTUDIOS	NIVEL DE EMPREDEDOR	CANTIDAD DE EMPRENDEDORES
Otro	Emprendedor de pequeña escala	2

NÚMERO DE SOCIAS MUJERES	NÚMERO DE SOCIOS HOMRES	SECTOR	PRODUCTO PRINCIPAL
1	1	AGROINDUSTRIA	OTRO

TIPO DE EMPRENDIMIENTO	ACTIVIDAD ECONÓMICA	FORMALIZADA
En sociedad	Secundaria (transformador)	Si

NOMBRE DINAMIZADOR DE EMPRENDIMIENTO RURAL
ALEXANDER CUELLAR

INSTRUCTOR TECNICO ASIGNADO A LA UP	ESTADO INICIAL	MES 1
SANDRA LUCIA LOZANO MESA	$ -	$ -

GESTIÓN VENTAS

MES 2	MES 3	MES 4	TOTAL PROMEDIO	% PROMEDIO AVANCE FINAL
$ -	$ -	$ -	$ -	0%

GENERACION DE EMPLEO FORMAL				
MES 1	**MES 2**	**MES 3**	**MES 4**	**TOTAL**
0	0	0	0	0

GENERACIÓN TRABAJO				
MES 1	**MES 2**	**MES 3**	**MES 4**	**TRABAJOS**
0	0	0	0	0.0

TOTAL TRABAJO				FORMALIZACION
TOTAL TRABAJO	ESTADO INICIAL	MES 1	MES 2	MES 3
0.0	0	0	0	0

MES 4	TOTAL PROMEDIO	% PROMEDIO AVANCE FINAL	TOTAL PRESENTACIÓN FF
0	0	0	$ -

PRESENTACION / ACCESO A FUENTES DE FINAN(

NOMBRE(s) FF	TOTAL ACCESO FF
$ -	$ -

CIACION	FORTALECIMIENTO COMERCIAL	
NOMBRE (s) FF	No DE RUEDAS DE NEGOCIO - EN LAS QUE PARTICIPA	No MERCADOS CAMPESINOS - FERIAS EN LAS QUE PARTICIPA
0	0	0

FORTALECIMIENTO CAPACIDADES		RESULTADOS DIAGNOSTICO	
NO DE EVENTOS DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TECNICAS Y EMPRESARIALES EN LOS QUE PARTICIPA (ASESORÍAS ICA, INVIMA, ASOHOFRUCOL - ADMINISTRATIVAS - ASOCIATIVAS - INNOVACIÓN - OTRAS)	HORAS DE ASESORIA	% DIAGNOSTICO INICIAL	% DIAGNOSTICO FINAL
0	40	65%	0%

PRESENTACION FUENTES DE FINANCIACION = 5%	ACCESO FUENTES DE FINANCIACION = 5%	VENTAS = 15%	FORMALIZACION = 5%
0%	0%	0%	0%

INDICADORES DE GESTION 55%			
GENERACION DE EMPLEO =5%	**GENERACION DE TRABAJO = 5%**	**PARTICIPACIÓN EN RUEDAS DE NEGOCIO = 5%**	**PARTICIPACION EN MERCADOS CAMPESINOS - FERIAS = 5%**
0%	0	0%	0%

	INDICADORES DE PROCESO 45%		
		DIAGNOSTICO	CANVAS
PARTICIPACION EN EVENTOS DE FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES TECNICAS Y EMPRESARIALES = 5%	**PITCH EVALUACION CUALITATIVA DEL PROCESO = 15%**	**AVANCE >= 20% AUMENTO o >= 81% FINAL = 5%**	**CALIDAD ESTRUCTURACION = 10%**
0%	0%	0%	0%

CUANTIFICAR M
ACUERDO A LO
LOS COMENTAF

EST. ADM / ORGANIZACIONAL y FICHA TECNICA	**HORAS DE ASESORIA 10%**	**TOTAL %**
CALIDAD ESTRUCTURACION = 5%	**COMO MINIMO EL 80% DE LAS HORAS ESTABLECIDAS EN EL PLAN DE ACCION =10%**	
0%	10%	10%

MANUALMENTE DE
ESTABLECIDO EN
RIOS

CONTROL DE EVIDENCIAS

REGIONAL:	CENTRO DE FORMACION:	NOMBRE UNIDAD PRODUCTIVA:	CODIGO SOFIA UP
VALLE_DEL_	CENTRO AGROPECUARIO	TU PALETERIA	109215

El control de evidencias debe ser presentado en el archivo del consol
de las UP que se entrega al finalizar el ciclo a la Dir
Este control debe estar validado por el Dinamizador de Centro SER c
todas las evidencias se encuentran en orden antes de e

% DIAGNOSTICO FINAL	TOTAL %	CARACTERIZACIÓN DE EMPRENDEDORES ONLINE	DIAGNÓSTICO (FASE 1)	DIAGNÓSTICO (FASE 2)	PLAN DE ACCIÓN - SEGUIMIENTO
0%	10%	0	0	0	0

lidado con la tabla de evuluación
ección General.
de forma que puede verificar que
nviar la información.

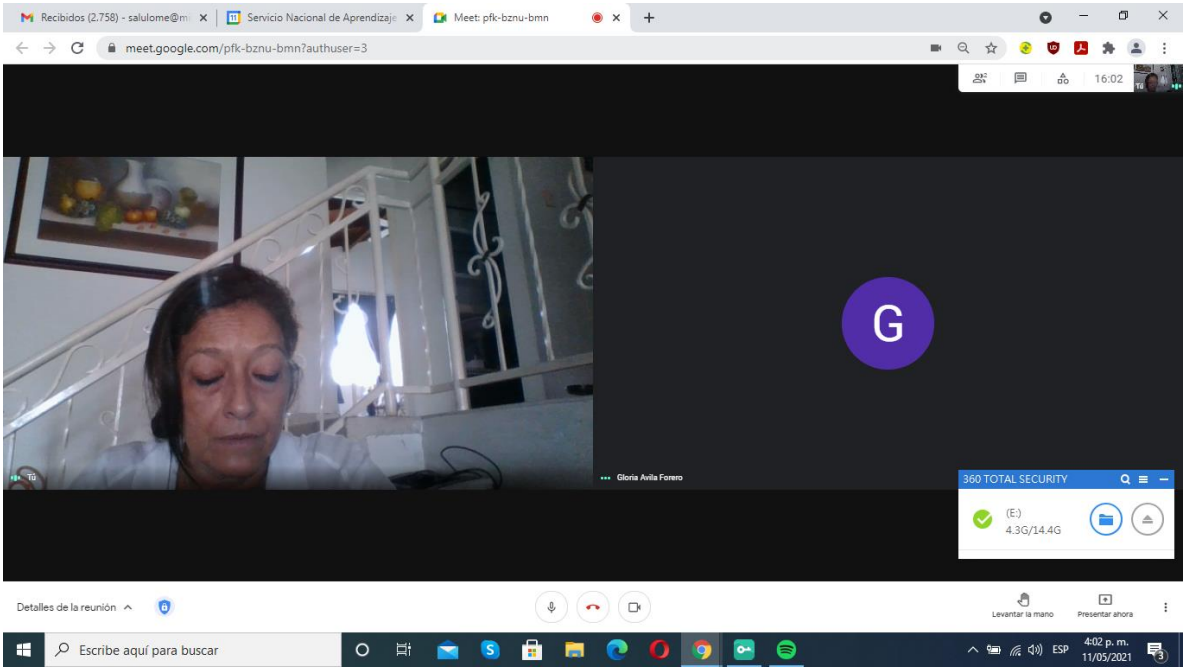
RELACIÓN EMPRENDEDORES UP	MODELO CANVAS	INFORMACIÓN-EST ORG-ADMIN	SEGUIMIENTO DE INDICADORES	REGISTRO DE VENTAS	CÁMARA DE COMERCIO	PRESENTACIÓN A FUENTES
0	0	0	0	0	0	0

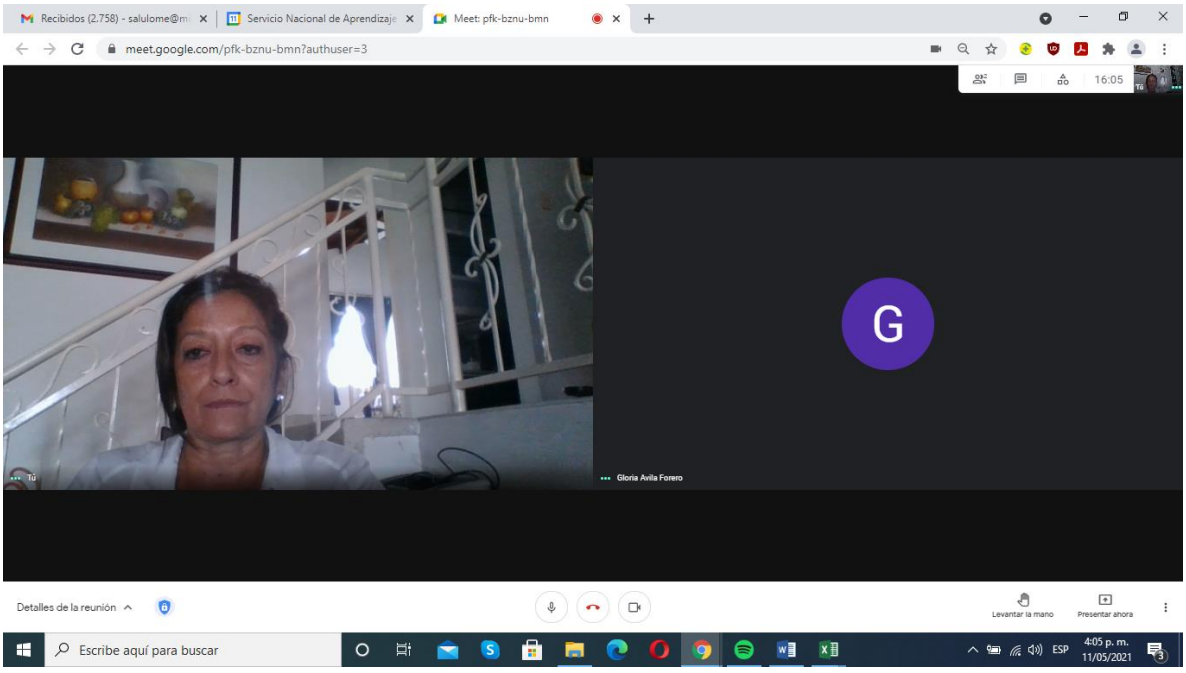
ACCESO A FUENTES	RUEDAS DE NEGOCIOS	MERCADOS CAMPESINOS	FORTALECIMIENTO DE CAPACIDADES	EMPLEOS FORMALES	TRABAJOS RURALES	REQUERIMIENTOS DE INVERSIÓN	ANÁLISIS FINANCIERO
0	0	0	0	0	0	0	0

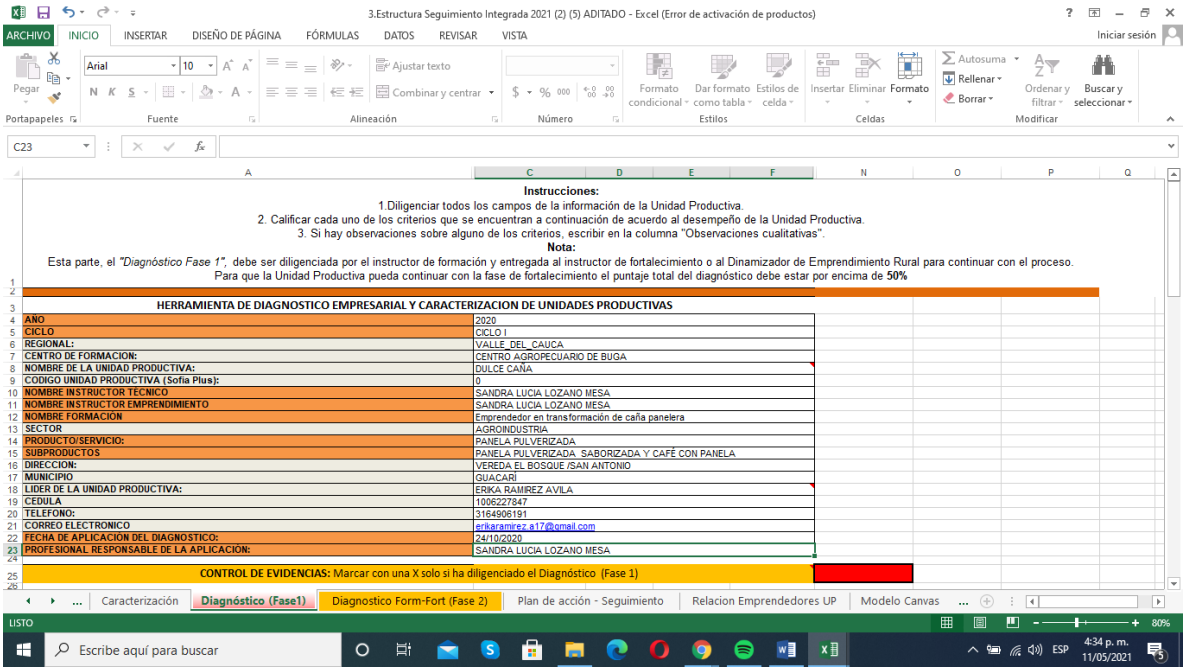
DIAGNÓSTICO FINAL	EVALUACIÓN UP	INFORME FINAL DE GESTIÓN	FICHA TÉCNICA	ESTRUCTURA SEGUIMIENTO INTEGRADA	SOPORTES EVIDENCIAS
0	0	0	0	NO	NO

Clase de guacari 4 de mayo 2021

ESRRUCTURA DE SEGUIMIENTO FASEI







3.Estructura Seguimiento Integrada 2021 (2) (5) ADITADO - Excel (Error de activación de productos)

Instrucciones:

1.Diligenciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.
2. Calificar cada uno de los criterios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
3. Si hay observaciones sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

Esta parte, el *"Diagnóstico Fase 1"*, debe ser diligenciada por el instructor de formación y entregada al instructor de fortalecimiento o al Dinamizador de Emprendimiento Rural para continuar con el proceso.
Para que la Unidad Productiva pueda continuar con la fase de fortalecimiento el puntaje total del diagnóstico debe estar por encima de **50%**

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

AÑO	2020
CICLO	CICLO I
REGIONAL:	VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO DE FORMACION:	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	DULCE CAÑA
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	0
NOMBRE INSTRUCTOR TECNICO	SANDRA LUCIA LOZANO MESA
NOMBRE INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	SANDRA LUCIA LOZANO MESA
NOMBRE FORMACION	Emprendedor en transformación de caña panelera
SECTOR	AGROINDUSTRIA
PRODUCTO/SERVICIO:	PANELA PULVERIZADA
SUBPRODUCTOS	PANELA PULVERIZADA SABORIZADA Y CAFÉ CON PANELA
DIRECCION:	VEREDA EL BOSQUE /SAN ANTONIO
MUNICIPIO	GUACARÍ
LIDER DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	ERIKA RAMIREZ AVILA
CEDULA	1006227847
TELEFONO:	3164906191
CORREO ELECTRONICO	erikaramirez.a17@gmail.com
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	24/10/2020
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	SANDRA LUCIA LOZANO MESA

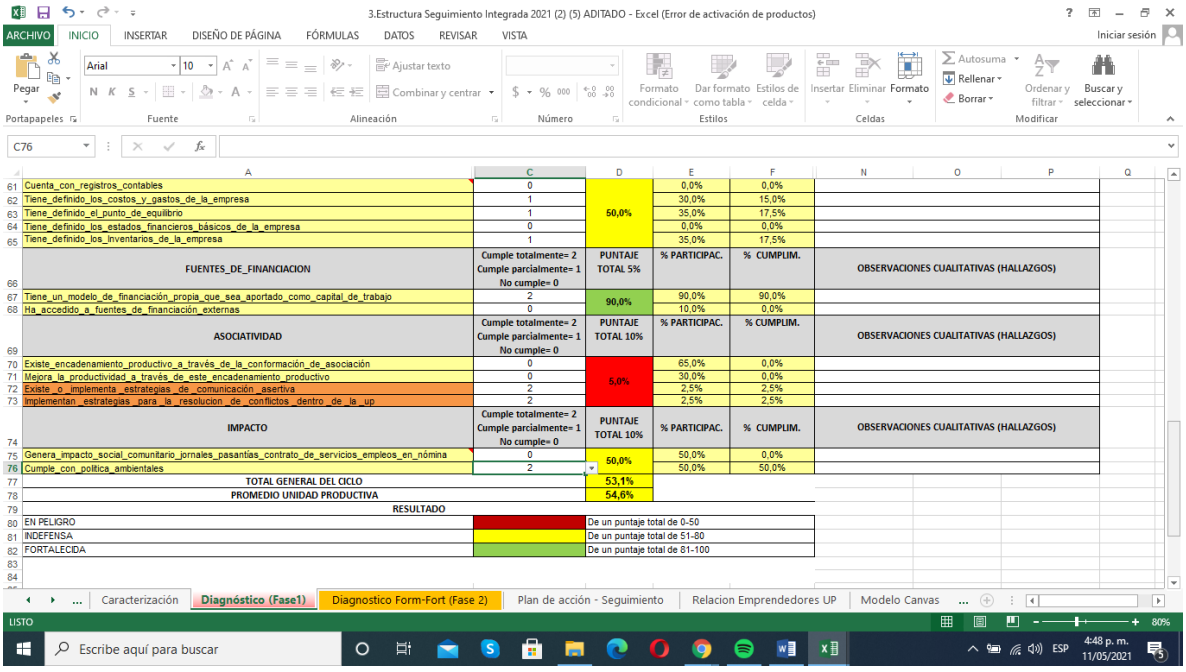
CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si ha diligenciado el Diagnóstico (Fase 1)

Caracterización | Diagnóstico (Fase1) | Diagnostico Form-Fort (Fase 2) | Plan de acción - Seguimiento | Relacion Emprendedores UP | Modelo Canvas

LISTO

Escribe aquí para buscar

ESP 4:34 p. m. 11/05/2021



3.Estructura Seguimiento Integrada 2021 (2) (5) ADITADO - Excel (Error de activación de productos)

Cuenta_con_registros_contables	0		0,0%	0,0%	
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa	1		30,0%	15,0%	
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	1	50,0%	35,0%	17,5%	
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa	0		0,0%	0,0%	
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa	1		35,0%	17,5%	
FUENTES_DE_FINANCIACION	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo	2	90,0%	90,0%	90,0%	
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas	0		10,0%	0,0%	
ASOCIATIVIDAD	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación	0		65,0%	0,0%	
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo	0	5,0%	30,0%	0,0%	
Existe _o _implementa _estrategias _de _comunicación _asertiva	2		2,5%	2,5%	
Implementan _estrategias _para _la _resolucion _de _conflictos _dentro _de _la _up	2		2,5%	2,5%	
IMPACTO	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina	0	50,0%	50,0%	0,0%	
Cumple_con_política_ambientales	2		50,0%	50,0%	
TOTAL GENERAL DEL CICLO		**53,1%**			
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA		**54,6%**			

RESULTADO

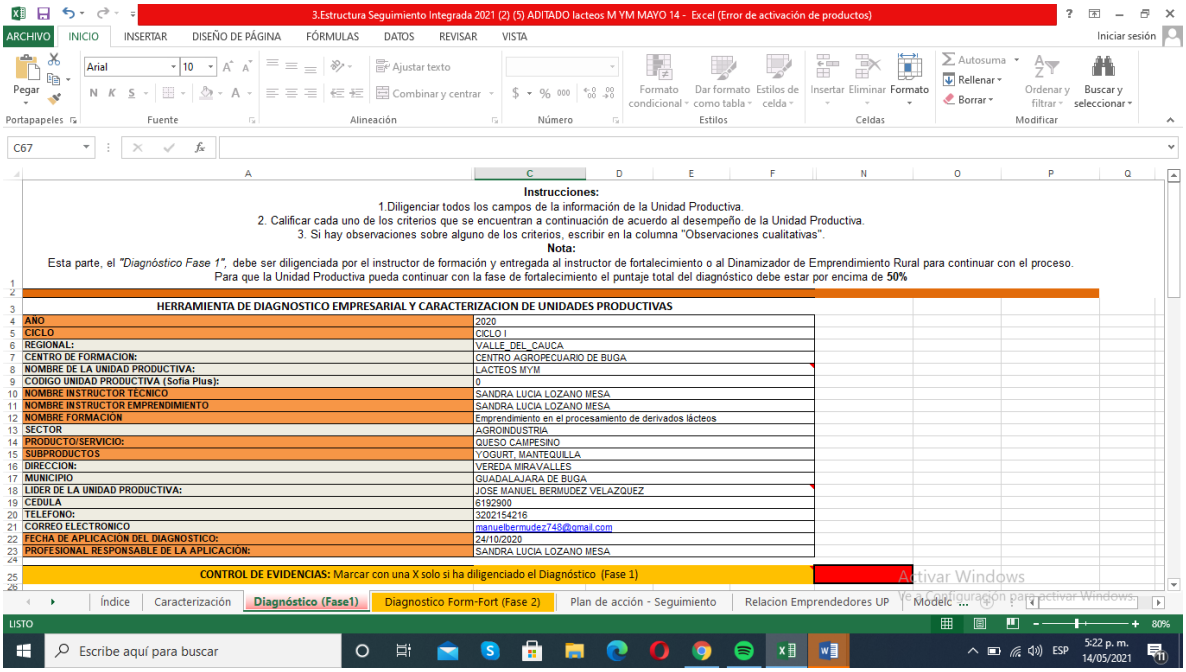
EN PELIGRO	De un puntaje total de 0-50
INDEFENSA	De un puntaje total de 51-80
FORTALECIDA	De un puntaje total de 81-100

Caracterización | Diagnóstico (Fase1) | Diagnostico Form-Fort (Fase 2) | Plan de acción - Seguimiento | Relacion Emprendedores UP | Modelo Canvas

LISTO

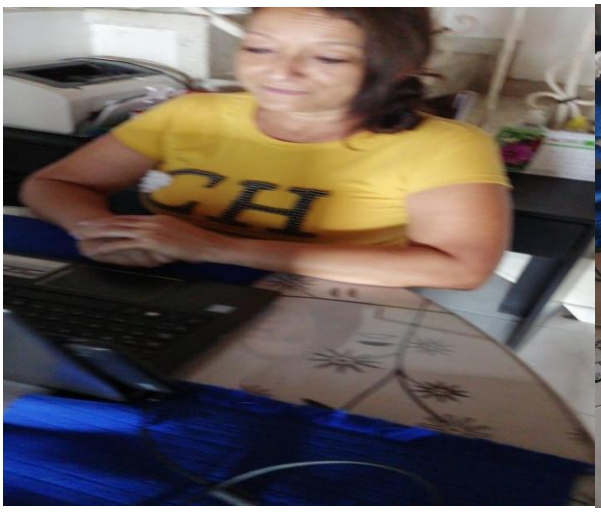
Escribe aquí para buscar

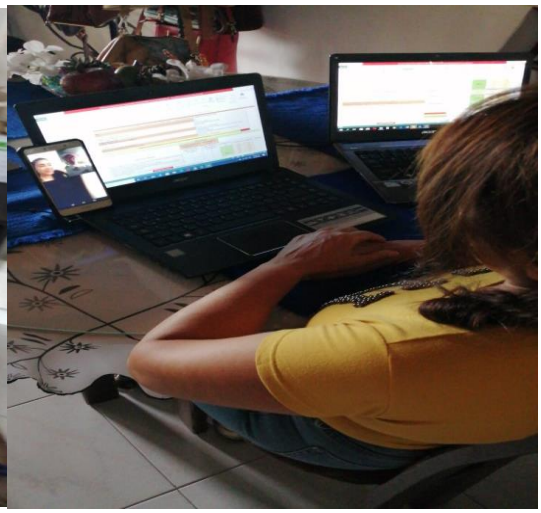
ESP 4:48 p. m. 11/05/2021



CLASE 13 mayo de 2021 MYM

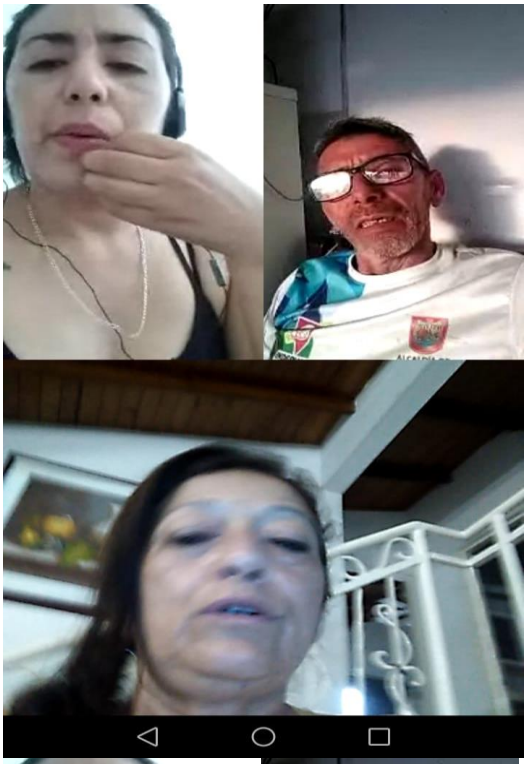
ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO FASE I



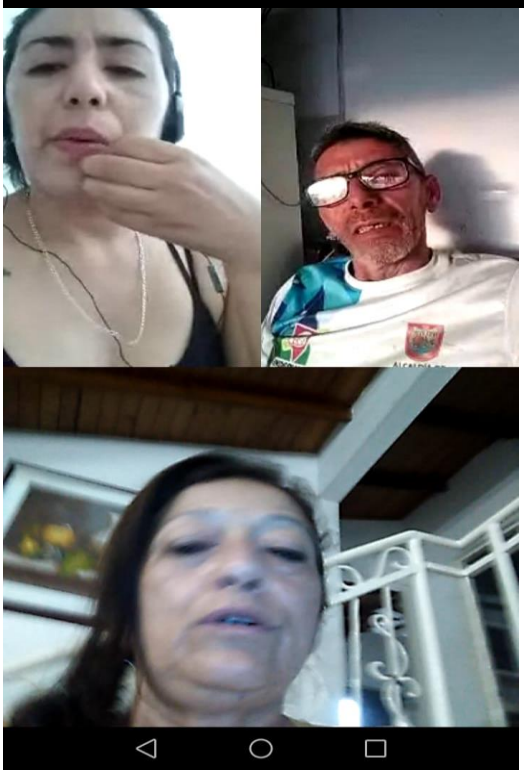


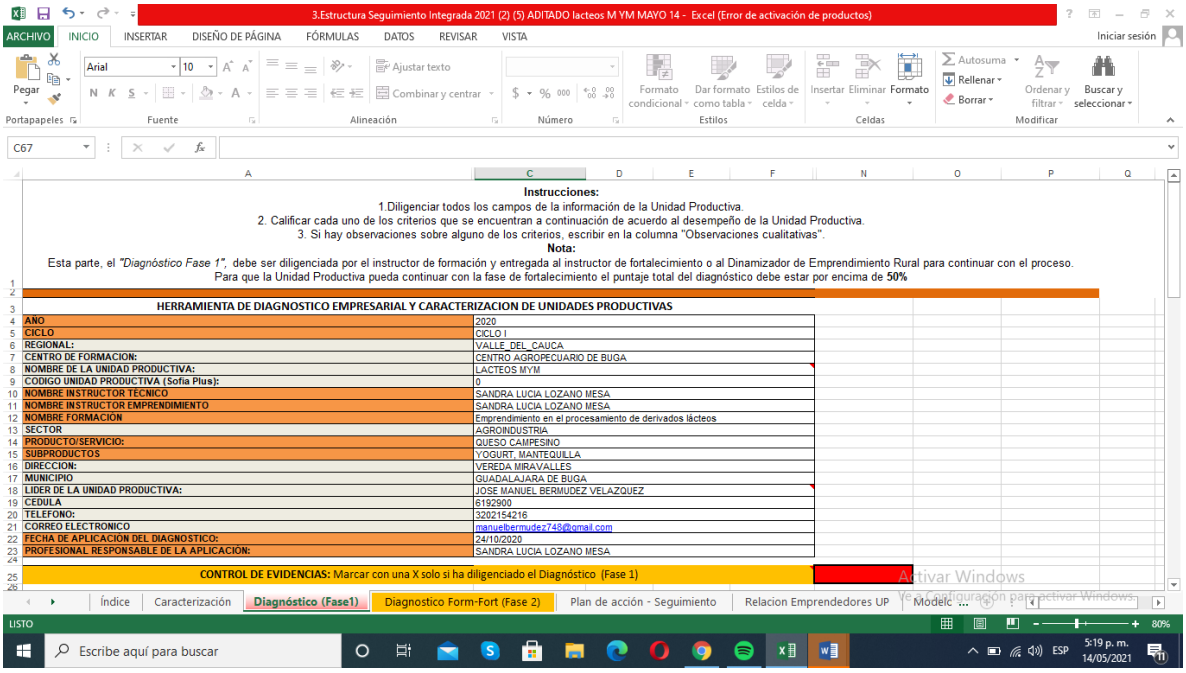
CLASE MAYO 13

SOCIALIZACION Y ORGANIZACIÓN TAREAS Y COMPROMISOS ESTREUCTURA FASE 1









3.Estructura Seguimiento Integrada 2021 (2) (5) ADITADO lacteos M YM MAYO 14 - Excel (Error de activación de productos)

Instrucciones:

1.Diligenciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.
2. Calificar cada uno de los criterios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
3. Si hay observaciones sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".

Nota:

Esta parte, el *"Diagnóstico Fase 1"*, debe ser diligenciada por el instructor de formación y entregada al instructor de fortalecimiento o al Dinamizador de Emprendimiento Rural para continuar con el proceso.
Para que la Unidad Productiva pueda continuar con la fase de fortalecimiento el puntaje total del diagnóstico debe estar por encima de **50%**

HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS

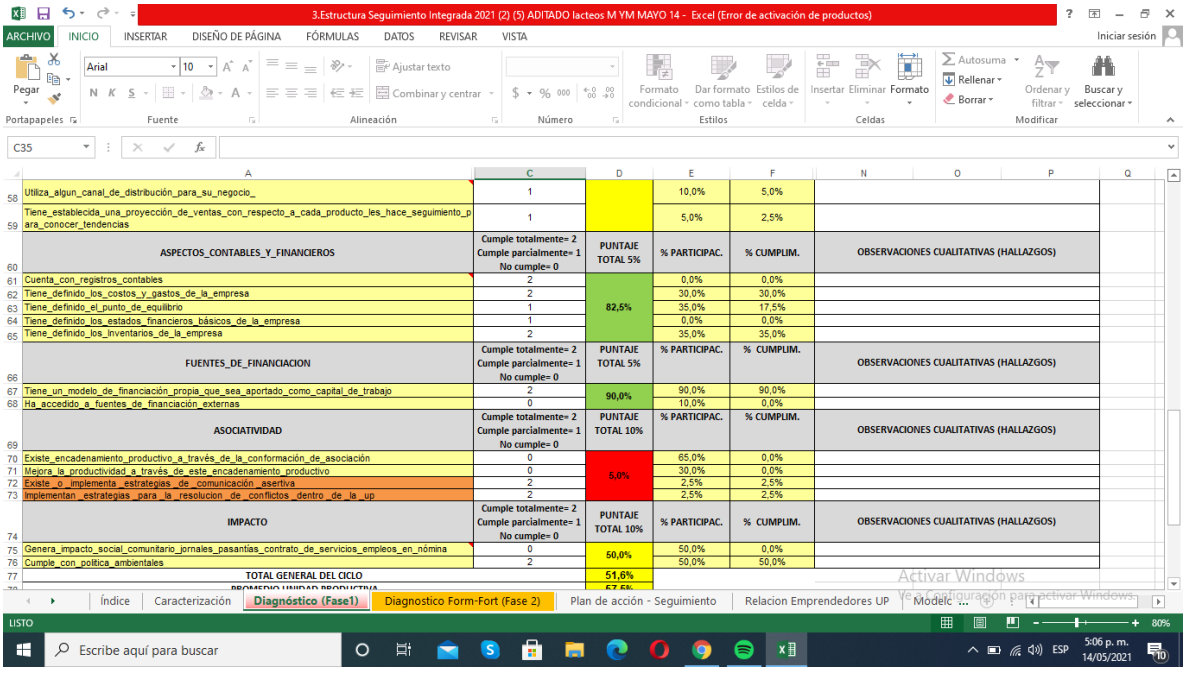
AÑO	2020
CICLO	CICLO I
REGIONAL:	VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO DE FORMACION:	CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	LACTEOS MYM
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus):	0
NOMBRE INSTRUCTOR TECNICO	SANDRA LUCIA LOZANO MESA
NOMBRE INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO	SANDRA LUCIA LOZANO MESA
NOMBRE FORMACION	Emprendimiento en el procesamiento de derivados lácteos
SECTOR	AGROINDUSTRIA
PRODUCTO/SERVICIO:	QUESO CAMPESINO
SUBPRODUCTOS	YOGURT, MANTEQUILLA
DIRECCION:	VEREDA MIRAVALLES
MUNICIPIO	GUADALAJARA DE BUGA
LIDER DE LA UNIDAD PRODUCTIVA:	JOSE MANUEL BERMUDEZ VELAZQUEZ
CEDULA	6192900
TELEFONO:	3202154216
CORREO ELECTRONICO	manuelbermudez748@gmail.com
FECHA DE APLICACIÓN DEL DIAGNOSTICO:	24/10/2020
PROFESIONAL RESPONSABLE DE LA APLICACIÓN:	SANDRA LUCIA LOZANO MESA

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X solo si ha diligenciado el Diagnóstico (Fase 1)

Índice | Caracterización | Diagnóstico (Fase1) | Diagnostico Form-Fort (Fase 2) | Plan de acción - Seguimiento | Relacion Emprendedores UP | Modelo ...

LISTO 80%

Escribe aquí para buscar — ESP 5:19 p. m. 14/05/2021



3.Estructura Seguimiento Integrada 2021 (2) (5) ADITADO lacteos M YM MAYO 14 - Excel (Error de activación de productos)

Utiliza_algun_canal_de_distribución_para_su_negocio_	1		10,0%	5,0%	
Tiene_establecida_una_proyección_de_ventas_con_respecto_a_cada_producto_les_hace_seguimiento_para_conocer_tendencias	1		5,0%	2,5%	
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Cuenta_con_registros_contables	2		0,0%	0,0%	
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa	2		30,0%	30,0%	
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	1	**82,5%**	35,0%	17,5%	
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa	1		0,0%	0,0%	
Tiene_definido_los_inventarios_de_la_empresa	2		35,0%	35,0%	
FUENTES_DE_FINANCIACION	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo	2	**90,0%**	90,0%	90,0%	
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas	0		10,0%	0,0%	
ASOCIATIVIDAD	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación	0		65,0%	0,0%	
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo	0	**5,0%**	30,0%	0,0%	
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva	2		2,5%	2,5%	
Implementan_estrategias_para_la_resolución_de_conflictos_dentro_de_la_up	2		2,5%	2,5%	
IMPACTO	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina	0	**50,0%**	50,0%	0,0%	
Cumple_con_politica_ambientales	2		50,0%	50,0%	
TOTAL GENERAL DEL CICLO		**51,6%**			
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA		**57,5%**			

Índice | Caracterización | Diagnóstico (Fase1) | Diagnostico Form-Fort (Fase 2) | Plan de acción - Seguimiento | Relacion Emprendedores UP | Modelo ...

LISTO 80%

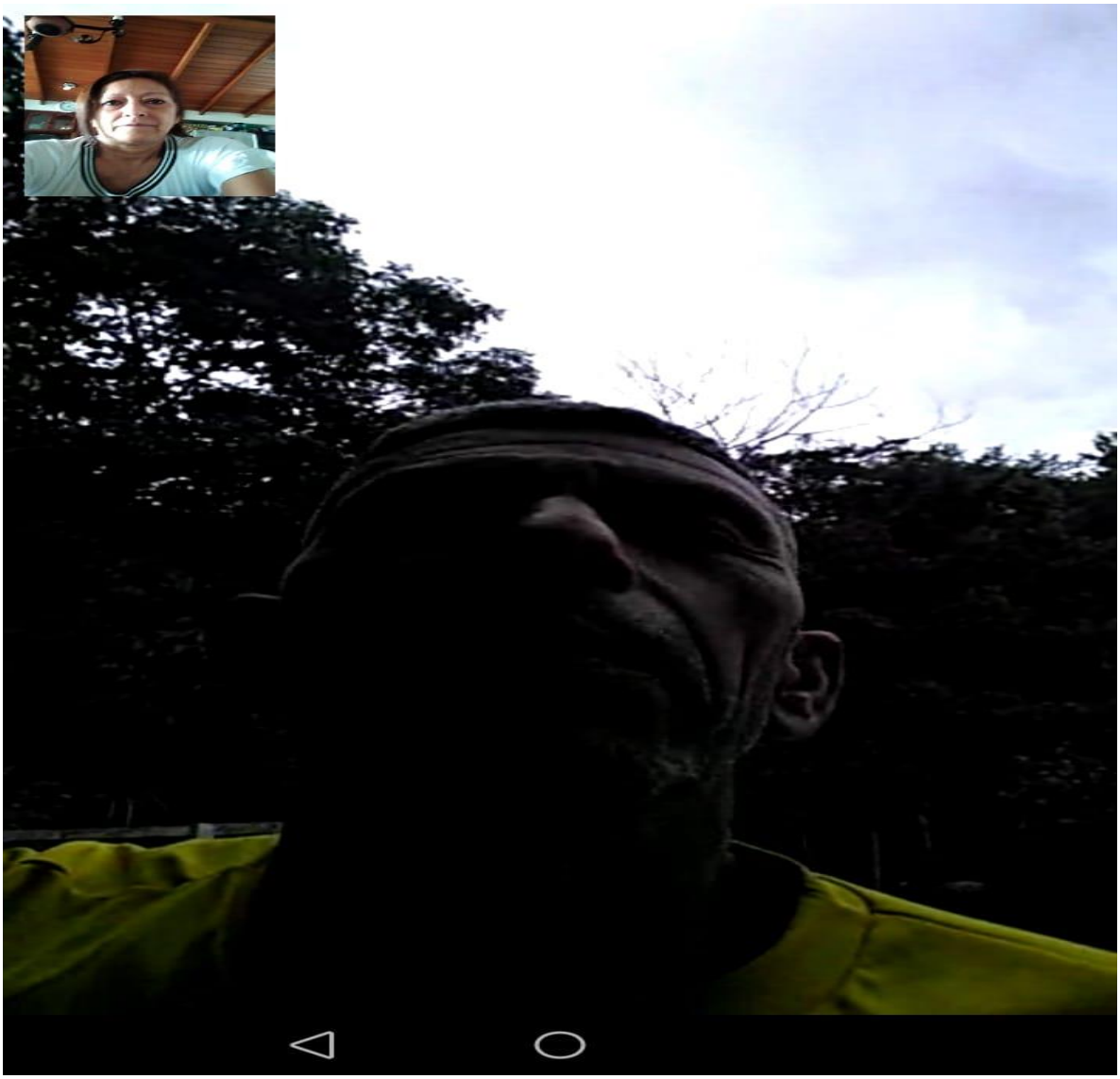
Escribe aquí para buscar — ESP 5:06 p. m. 14/05/2021

JUEVES 6 E MAYO

CLASE UNIDAD PRODUCTIVA MYM

CAPACITACION SOCIALIZACION DE TAREAS A REALIZAR TANTO EL INSTRUCTOR COMO LA UP

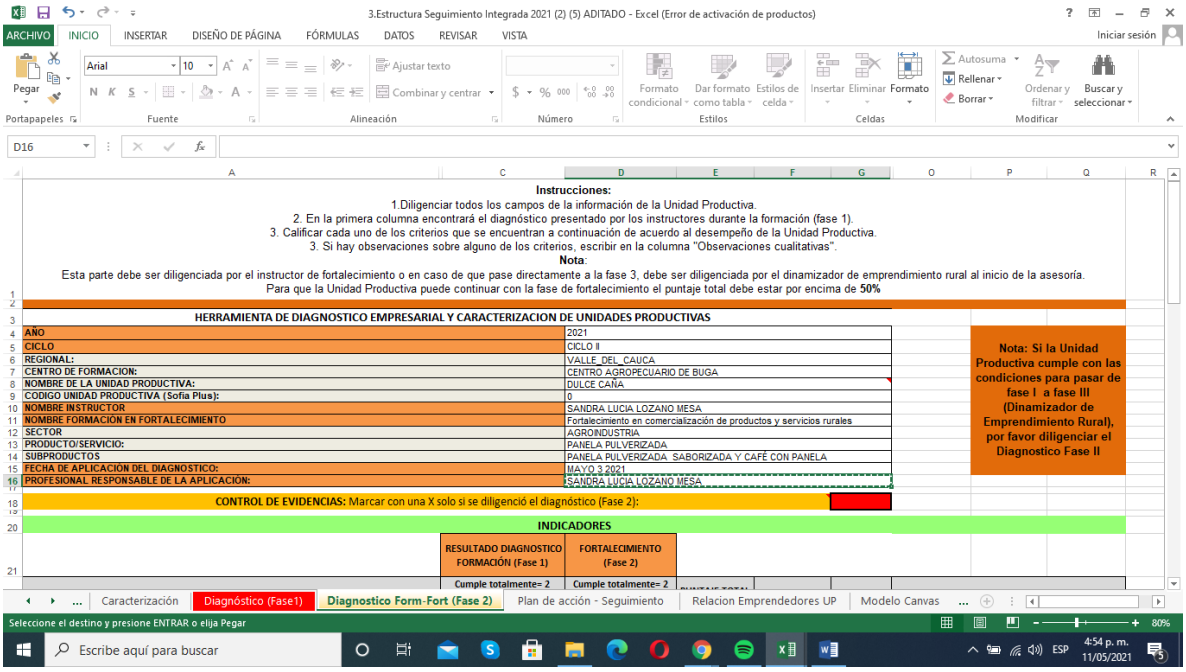
EN EL MARCO DE LA ESTRACTUR DE SEGUIMIENTO 2020

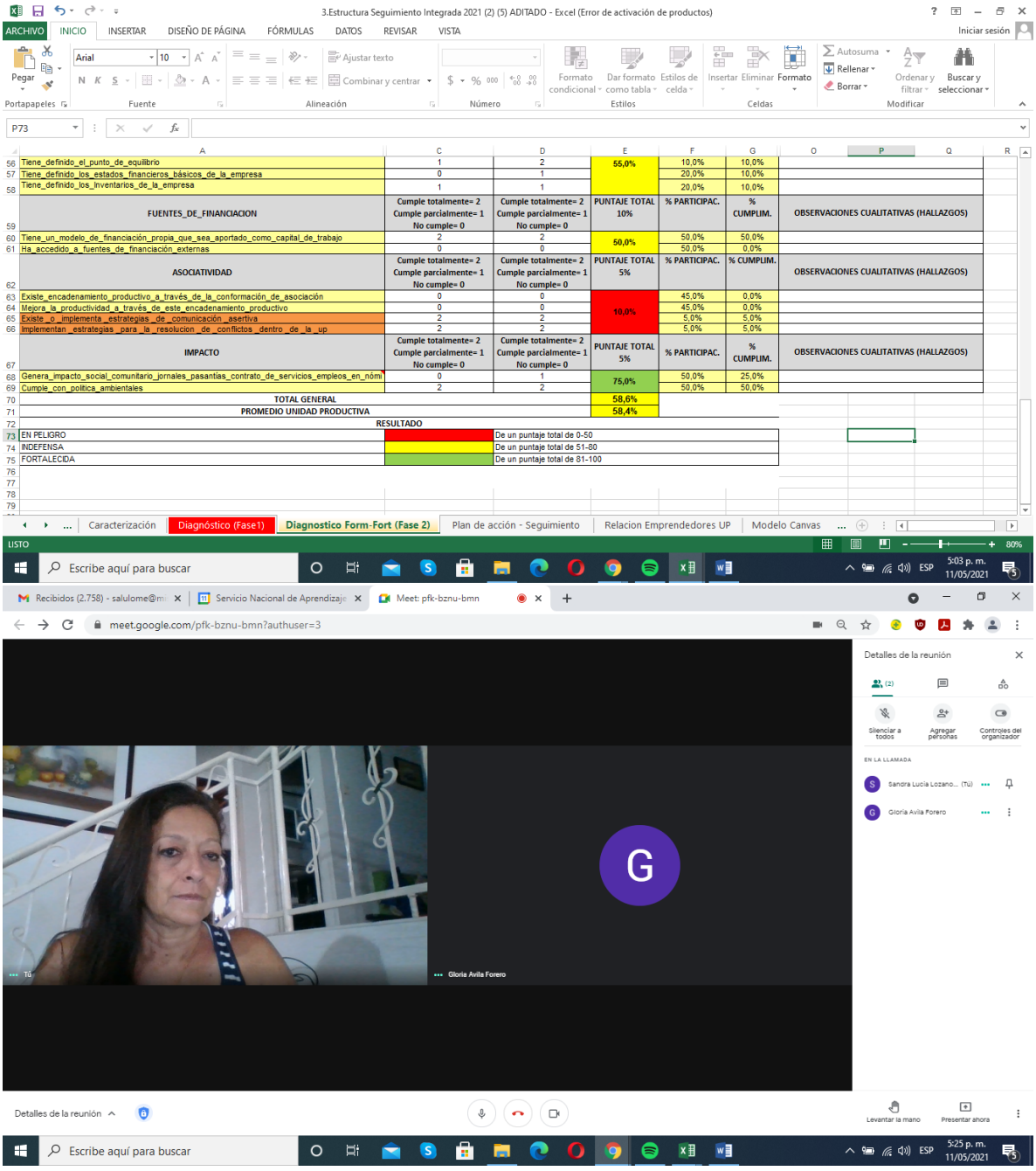


CLASE DE 11 MAYO FASE II

ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO FASE II

SANDRA LUCIA LOZANO MESA





3.Estructura Seguimiento Integrada 2021 (2) (5) ADITADO - Excel (Error de activación de productos)

Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio	1	2	55,0%	10,0%	10,0%	
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa	0	1		20,0%	10,0%	
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa	1	1		20,0%	10,0%	
FUENTES_DE_FINANCIACION	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo	2	2	50,0%	50,0%	50,0%	
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas	0	0		50,0%	0,0%	
ASOCIATIVIDAD	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación	0	0	10,0%	45,0%	0,0%	
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo	0	0		45,0%	0,0%	
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva	2	2		5,0%	5,0%	
Implementan_estrategias_para_la_resolucion_de_conflictos_dentro_de_la_up	2	2		5,0%	5,0%	
IMPACTO	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 5%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)**
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_núm	0	1	75,0%	50,0%	25,0%	
Cumple_con_políticas_ambientales	2	2		50,0%	50,0%	
TOTAL GENERAL			**58,6%**			
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA			**58,4%**			

RESULTADO		
EN PELIGRO		De un puntaje total de 0-50
INDEFENSA		De un puntaje total de 51-80
FORTALECIDA		De un puntaje total de 81-100

Caracterización | Diagnóstico (Fase1) | Diagnostico Form-Fort (Fase 2) | Plan de acción - Seguimiento | Relacion Emprendedores UP | Modelo Canvas

LISTO

Escribe aquí para buscar

5:03 p. m. 11/05/2021

Recibidos (2.758) - salulome@m | Servicio Nacional de Aprendizaje | Meet: pfk-bznu-bmn

meet.google.com/pfk-bznu-bmn?authuser=3

Detalles de la reunión

Silenciar a todos | Agregar personas | Controles del organizador

EN LA LLAMADA

Sandra Lucía Lozano... (Tú)

Gloria Avila Forero

Tú

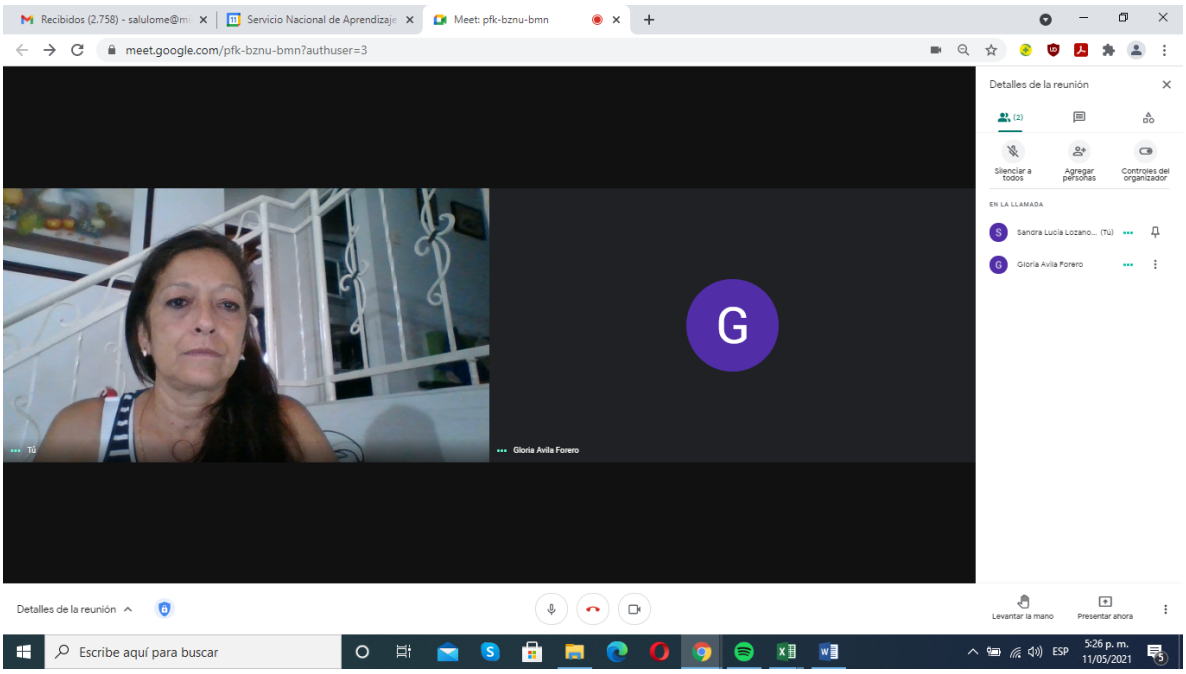
Gloria Avila Forero

Detalles de la reunión

Levantar la mano | Presentar ahora

Escribe aquí para buscar

5:25 p. m. 11/05/2021


Recibidos (2.758) - salulome@m
Servicio Nacional de Aprendizaje
Meet: pfk-bznu-bmn
meet.google.com/pfk-bznu-bmn?authuser=3
Detalles de la reunión
Silenciar a todos
Agregar personas
Controles del organizador
EN LA LLAMADA
Sandra Lucía Lozano... (Tú)
Gloria Avila Forero
G
Tú
Gloria Avila Forero
Detalles de la reunión
Levantar la mano
Presentar ahora
Escribe aquí para buscar
ESP
5:26 p. m.
11/05/2021

MAYO 3 DEL 2021

TU PALETERIA





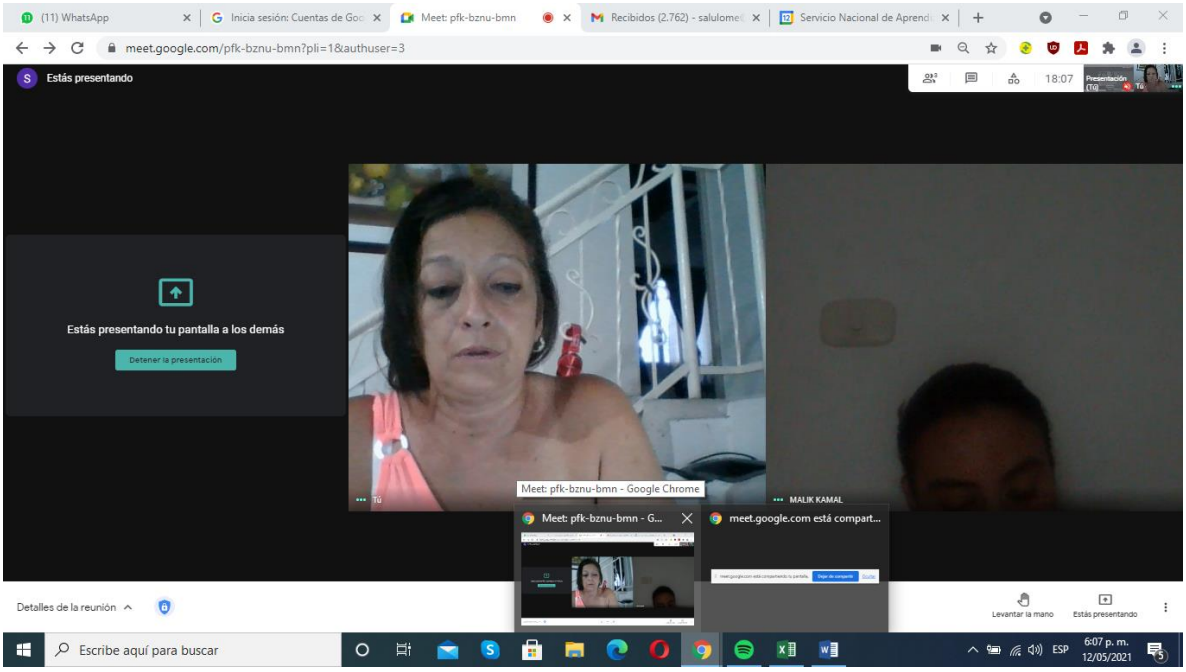


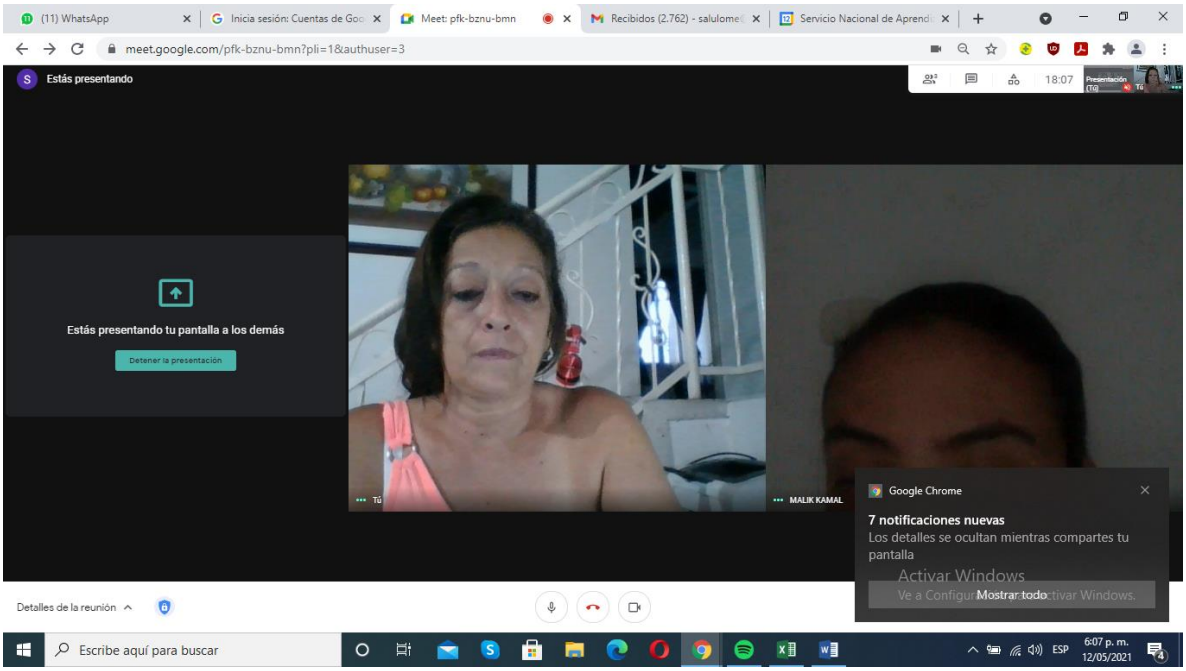

Combinadas
$ 4000
$ 4000
$ 3500
La Paletería

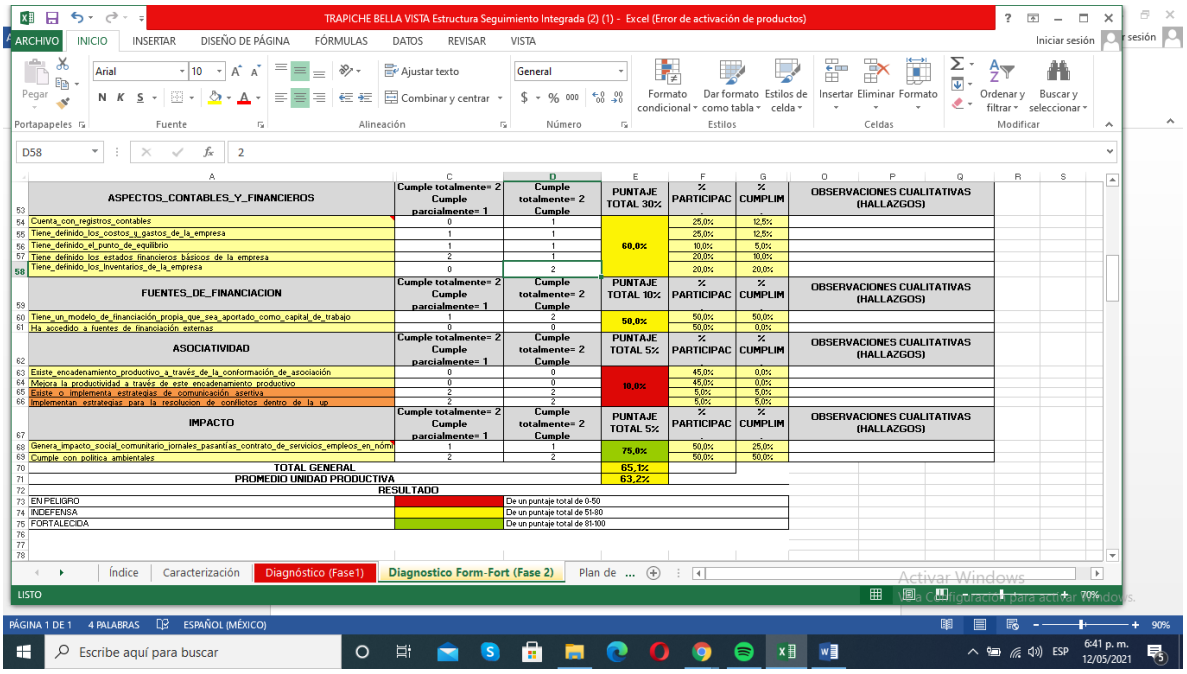
MAYO 12

ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO

Fase ll TU PALETERIA



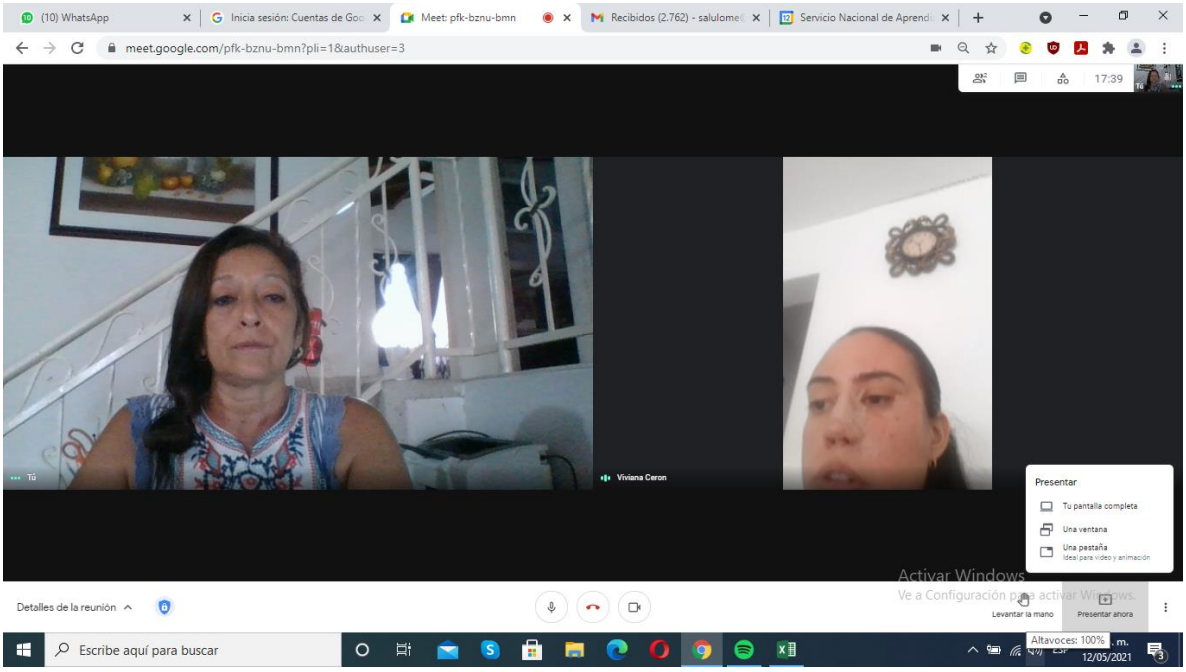


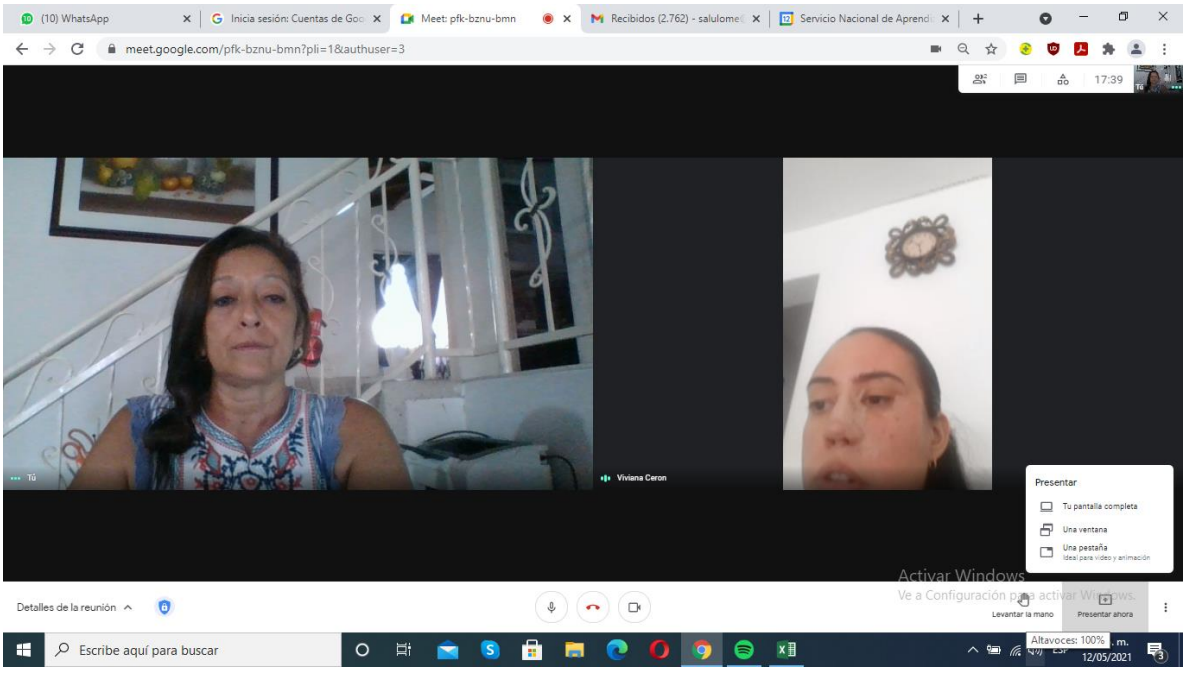

TRAPICHE BELLA VISTA Estructura Seguimiento Integrada (2) (1) - Excel (Error de activación de productos)
ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA
Iniciar sesión
D58
2
ASPECTOS_CONTABLES_Y_FINANCIEROS
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1
Cumple totalmente= 2 Cumple
PUNTAJE TOTAL 30%
% PARTICIPAC
% CUMPLIM
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
Cuenta_con_registros_contables 0 1 25,0% 12,5%
Tiene_definido_los_costos_y_gastos_de_la_empresa 1 1 25,0% 12,5%
Tiene_definido_el_punto_de_equilibrio 1 1 60,0% 10,0% 5,0%
Tiene_definido_los_estados_financieros_básicos_de_la_empresa 2 1 20,0% 10,0%
Tiene_definido_los_Inventarios_de_la_empresa 0 2 20,0% 20,0%
FUENTES_DE_FINANCIACION
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1
Cumple totalmente= 2 Cumple
PUNTAJE TOTAL 10%
% PARTICIPAC
% CUMPLIM
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
Tiene_un_modelo_de_financiación_propia_que_sea_aportado_como_capital_de_trabajo 1 2 50,0% 50,0%
Ha_accedido_a_fuentes_de_financiación_externas 0 0 50,0% 0,0%
ASOCIATIVIDAD
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1
Cumple totalmente= 2 Cumple
PUNTAJE TOTAL 5%
% PARTICIPAC
% CUMPLIM
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación 0 0 45,0% 0,0%
Mejora_la_productividad_a_través_de_este_encadenamiento_productivo 0 0 10,0% 45,0% 0,0%
Existe_o_implementa_estrategias_de_comunicación_asertiva 2 2 5,0% 5,0%
Implementan_estrategias_para_la_resolucion_de_conflictos_dentro_de_la_up 2 2 5,0% 5,0%
IMPACTO
Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1
Cumple totalmente= 2 Cumple
PUNTAJE TOTAL 5%
% PARTICIPAC
% CUMPLIM
OBSERVACIONES CUALITATIVAS (HALLAZGOS)
Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nóm 1 1 75,0% 50,0% 25,0%
Cumple_con_politica_ambientales 2 2 50,0% 50,0%
TOTAL GENERAL 65,1%
PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA 63,2%
RESULTADO
EN PELIGRO De un puntaje total de 0-50
INDEFENSA De un puntaje total de 51-80
FORTALECIDA De un puntaje total de 81-100
Índice Caracterización Diagnóstico (Fase1) Diagnostico Form-Fort (Fase 2) Plan de ...
LISTO
Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.
PÁGINA 1 DE 1 4 PALABRAS ESPAÑOL (MÉXICO)
Escribe aquí para buscar
ESP 6:41 p. m. 12/05/2021

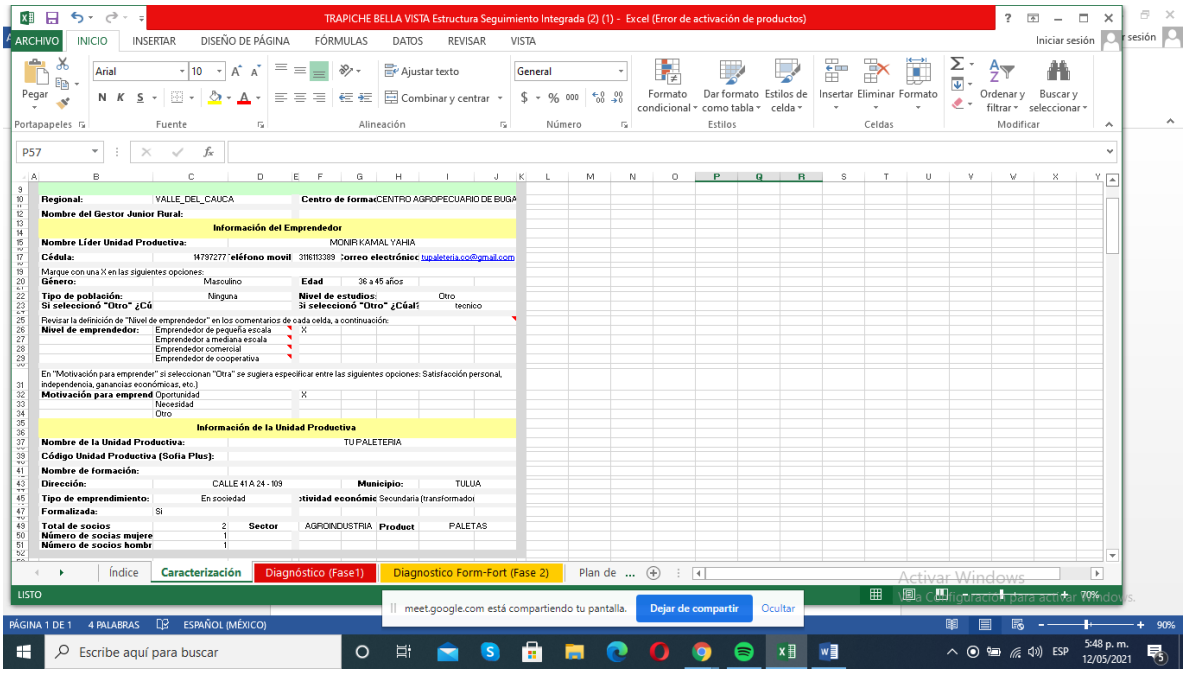
MAYO 5

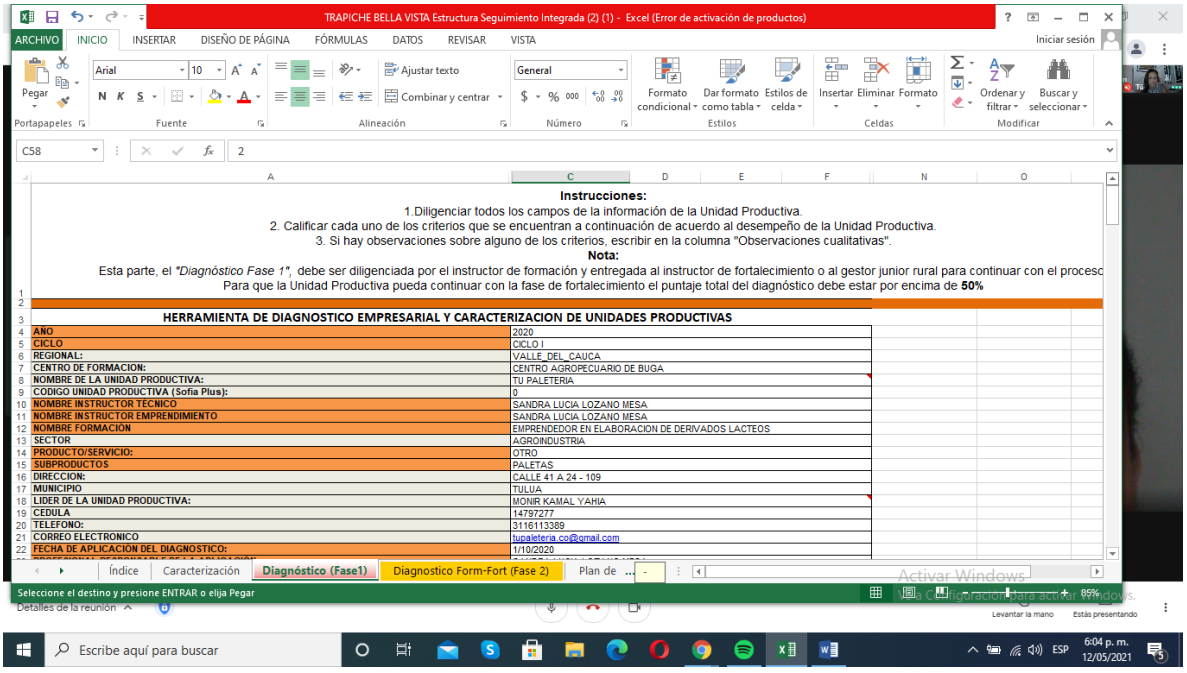
ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO TU PALETERIA

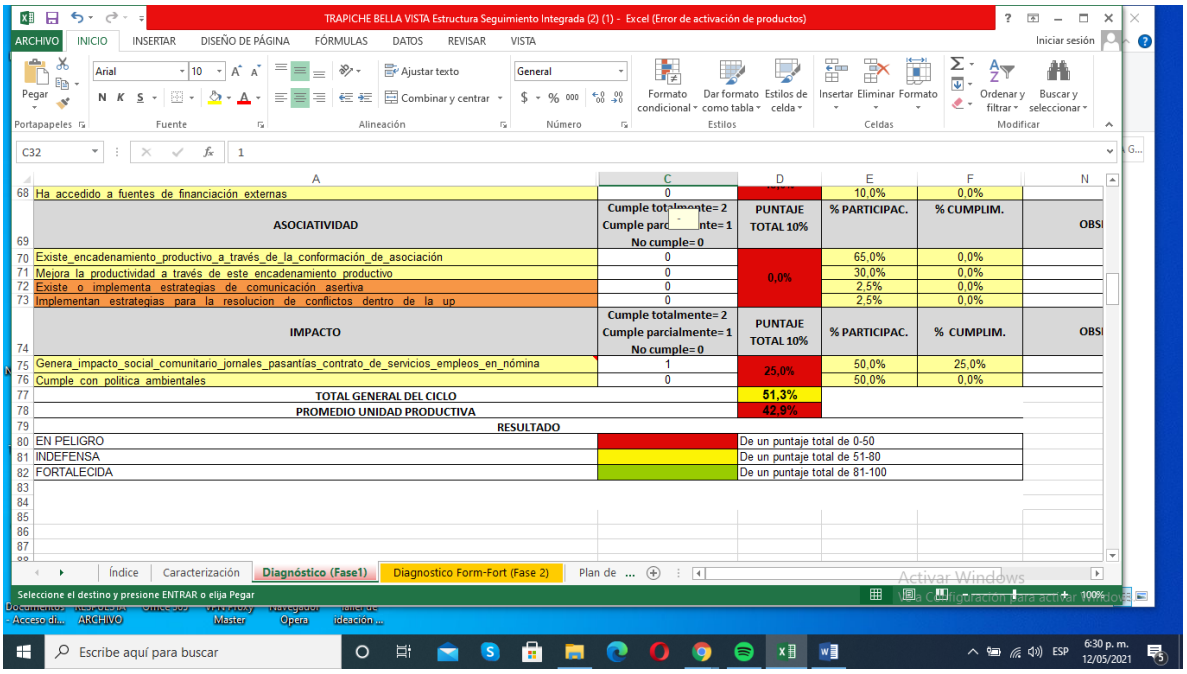
FASE I






TRAPICHE BELLA VISTA Estructura Seguimiento Integrada (2) (1) - Excel (Error de activación de productos)
Regional: VALLE_DEL_CAUCA
Centro de formac CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
Nombre del Gestor Junior Rural:
Información del Emprendedor
Nombre Líder Unidad Productiva: MONIR KAMAL YAHIA
Cédula: 14797277 Teléfono movil 3116113389 Correo electrónic tupaleteria.co@gmail.com
Género: Masculino
Edad 36 a 45 años
Tipo de población: Ninguna
Nivel de estudios: Otro
Nivel de emprendedor: Emprendedor de pequeña escala X
Emprendedor a mediana escala
Emprendedor comercial
Emprendedor de cooperativa
Motivación para emprend Oportunidad X
Necesidad
Otro
Información de la Unidad Productiva
Nombre de la Unidad Productiva: TU PALETERIA
Código Unidad Productiva (Sofia Plus):
Nombre de formación:
Dirección: CALLE 41 A 24 - 109
Municipio: TULUA
Tipo de emprendimiento: En sociedad
Actividad económic Secundaria (transformador
Formalizada: Si
Total de socios 2
Sector AGROINDUSTRIA
Producto PALETAS
Número de socias mujere 1
Número de socios hombr 1
Índice
Caracterización
Diagnóstico (Fase1)
Diagnostico Form-Fort (Fase 2)
Plan de ...
meet.google.com está compartiendo tu pantalla.
Dejar de compartir
Ocultar
Escribe aquí para buscar


TRAPICHE BELLA VISTA Estructura Seguimiento Integrada (2) (1) - Excel (Error de activación de productos)
Instrucciones:
1.Diligenciar todos los campos de la información de la Unidad Productiva.
2. Calificar cada uno de los criterios que se encuentran a continuación de acuerdo al desempeño de la Unidad Productiva.
3. Si hay observaciones sobre alguno de los criterios, escribir en la columna "Observaciones cualitativas".
Nota:
Esta parte, el "Diagnóstico Fase 1", debe ser diligenciada por el instructor de formación y entregada al instructor de fortalecimiento o al gestor junior rural para continuar con el proces
Para que la Unidad Productiva pueda continuar con la fase de fortalecimiento el puntaje total del diagnóstico debe estar por encima de 50%
HERRAMIENTA DE DIAGNOSTICO EMPRESARIAL Y CARACTERIZACION DE UNIDADES PRODUCTIVAS
AÑO 2020
CICLO CICLO I
REGIONAL: VALLE_DEL_CAUCA
CENTRO DE FORMACION: CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
NOMBRE DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: TU PALETERIA
CODIGO UNIDAD PRODUCTIVA (Sofia Plus): 0
NOMBRE INSTRUCTOR TECNICO SANDRA LUCIA LOZANO MESA
NOMBRE INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO SANDRA LUCIA LOZANO MESA
NOMBRE FORMACION EMPRENDEDOR EN ELABORACION DE DERIVADOS LACTEOS
SECTOR AGROINDUSTRIA
PRODUCTO/SERVICIO: OTRO
SUBPRODUCTOS PALETAS
DIRECCION: CALLE 41 A 24 - 109
MUNICIPIO TULUA
LIDER DE LA UNIDAD PRODUCTIVA: MONIR KAMAL YAHIA
CEDULA 14797277
TELEFONO: 3116113389
CORREO ELECTRONICO tupaleteria.co@gmail.com
FECHA DE APLICACION DEL DIAGNOSTICO: 1/10/2020
Índice
Caracterización
Diagnóstico (Fase1)
Diagnostico Form-Fort (Fase 2)
Plan de ...
Seleccione el destino y presione ENTRAR o elija Pegar
Detalles de la reunión
Levantar la mano
Estás presentando
Escribe aquí para buscar



	A	C	D	E	F	N
68	Ha accedido a fuentes de financiación externas	0		10,0%	0,0%	
69	**ASOCIATIVIDAD**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBS**
70	Existe_encadenamiento_productivo_a_través_de_la_conformación_de_asociación	0		65,0%	0,0%	
71	Mejora la productividad a través de este encadenamiento productivo	0		30,0%	0,0%	
72	Existe o implementa estrategias de comunicación asertiva	0	0,0%	2,5%	0,0%	
73	Implementan estrategias para la resolucion de conflictos dentro de la up	0		2,5%	0,0%	
74	**IMPACTO**	**Cumple totalmente= 2 Cumple parcialmente= 1 No cumple= 0**	**PUNTAJE TOTAL 10%**	**% PARTICIPAC.**	**% CUMPLIM.**	**OBS**
75	Genera_impacto_social_comunitario_jornales_pasantías_contrato_de_servicios_empleos_en_nómina	1	25,0%	50,0%	25,0%	
76	Cumple con politica ambientales	0		50,0%	0,0%	
77	**TOTAL GENERAL DEL CICLO**		**51,3%**			
78	**PROMEDIO UNIDAD PRODUCTIVA**		**42,9%**			
79	**RESULTADO**					
80	EN PELIGRO		De un puntaje total de 0-50			
81	INDEFENSA		De un puntaje total de 51-80			
82	FORTALECIDA		De un puntaje total de 81-100			

El empleo es de todos

Mintrabajo

ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO INTEGRADA 2021

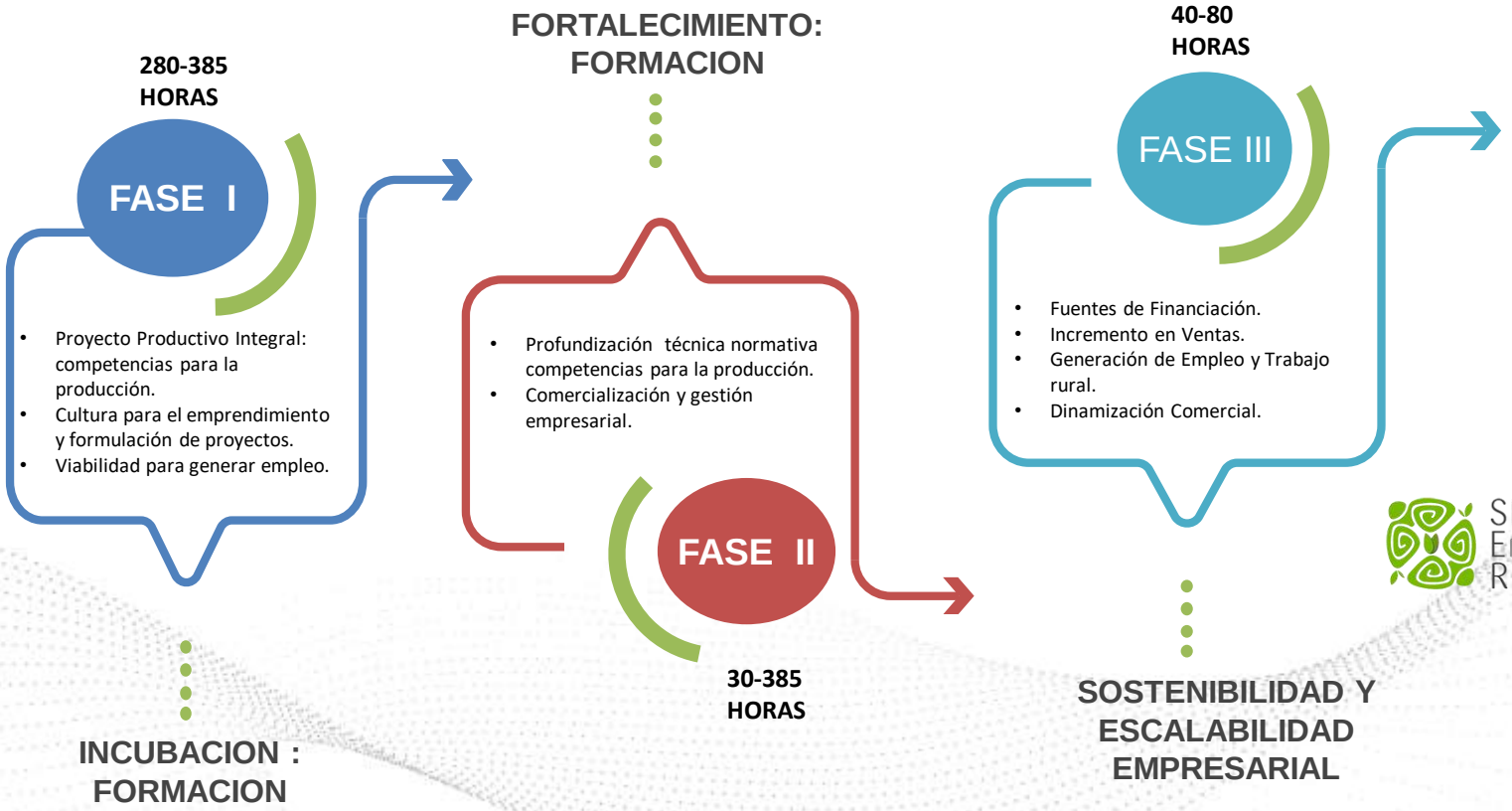
SENA Emprende Rural

Instructores SER:
Sandra Lucia Lozano
Sandra Toro
Jesús Alberto Ayala B

SENA

GC-F-004v.06

RUTA PARA EL EMPRENDIMIENTO RURAL CON ENFOQUE EN NEGOCIOS RURALES



SENA Emprende Rural

SENA Emprende Rural

PASO A PASO PARA DESARROLLAR ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO INTEGRADA



PASOS

CARACTERIZACION 01

DIAGNOSTICO FASE I 02

PLAN DE ACCION -SEGUIMIENTO 03

RELACION DE EMPRENDEDORES 04

MODELO CANVAS 05

DIAGNOSTICO FASE II 06

DIAGNOSTICO FASE III 07

SENA Emprende Rural

SENA Emprende Rural

DEFINICION DEL MODELO ESE

La ESE es la herramienta fundamental del programa SER donde se validan los proceso y resultados en la tres faces , en la atención de comunidades emprendedoras rurales colombianas.

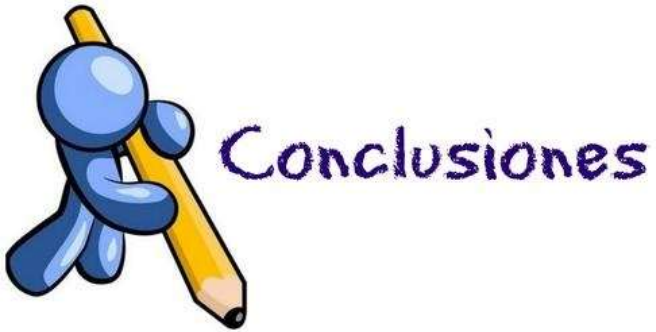
VER PLANTILLA



EN CONCLUSION

1. Es una herramienta de diagnostico y caracterización.
2. Es una síntesis del proyecto productivo.
3. Es una herramienta financiera.
4. Registro de información (Falta inf. Georreferenciación).
5. Posicionar la unidad Productiva

SENA Emprende Rural







SENA Emprende Rural

GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682

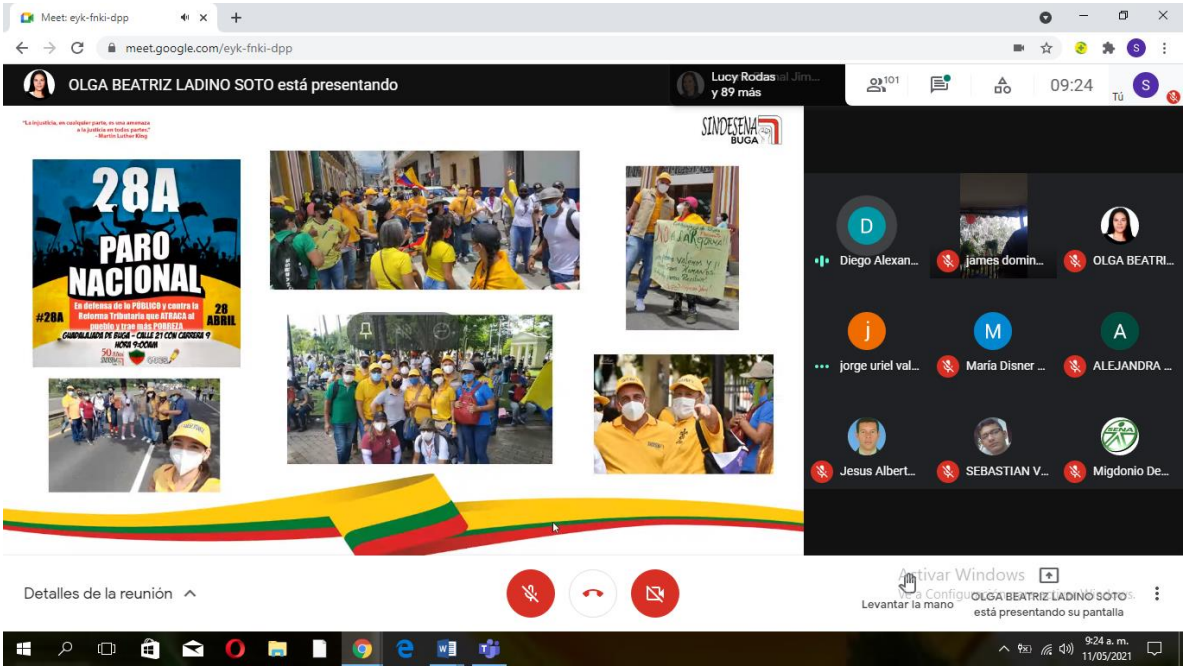
@SENAcomunica

www.sena.edu.co

MARTES 11 DE MAYO 2021

REUNION 9 AM SINDICATO SINDESENA

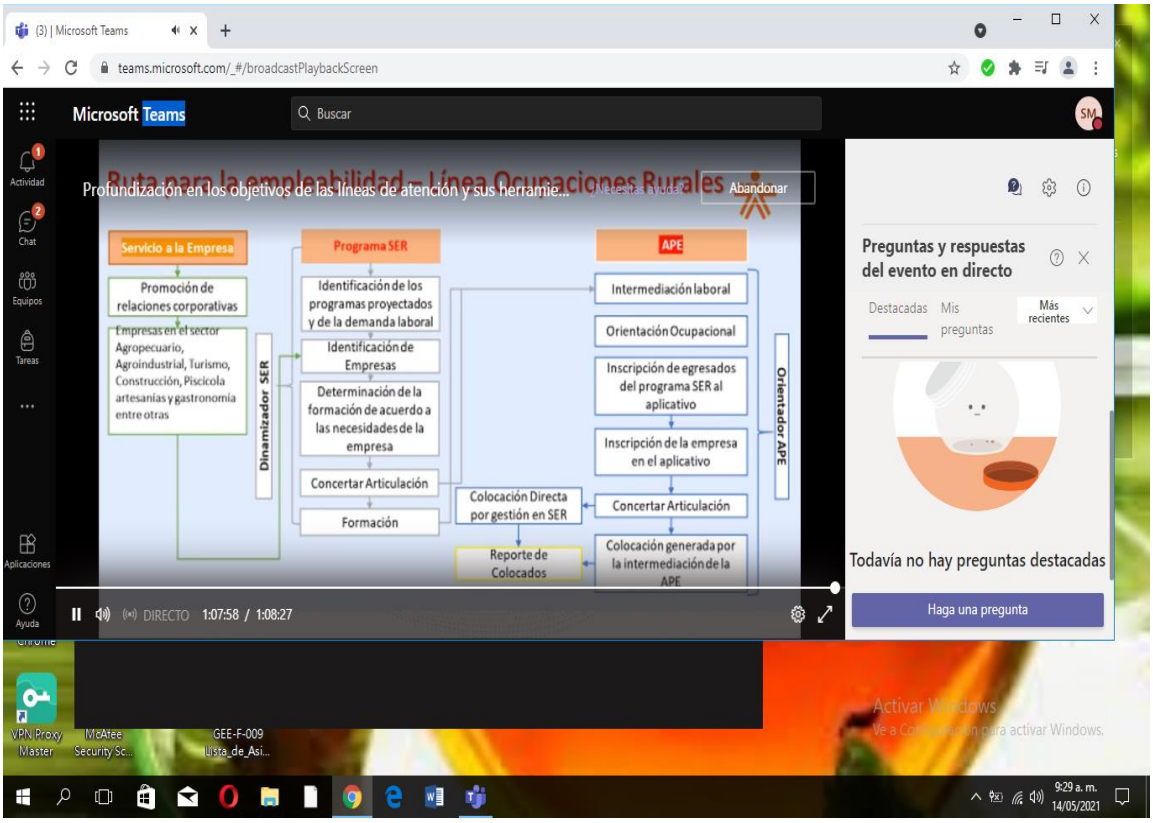


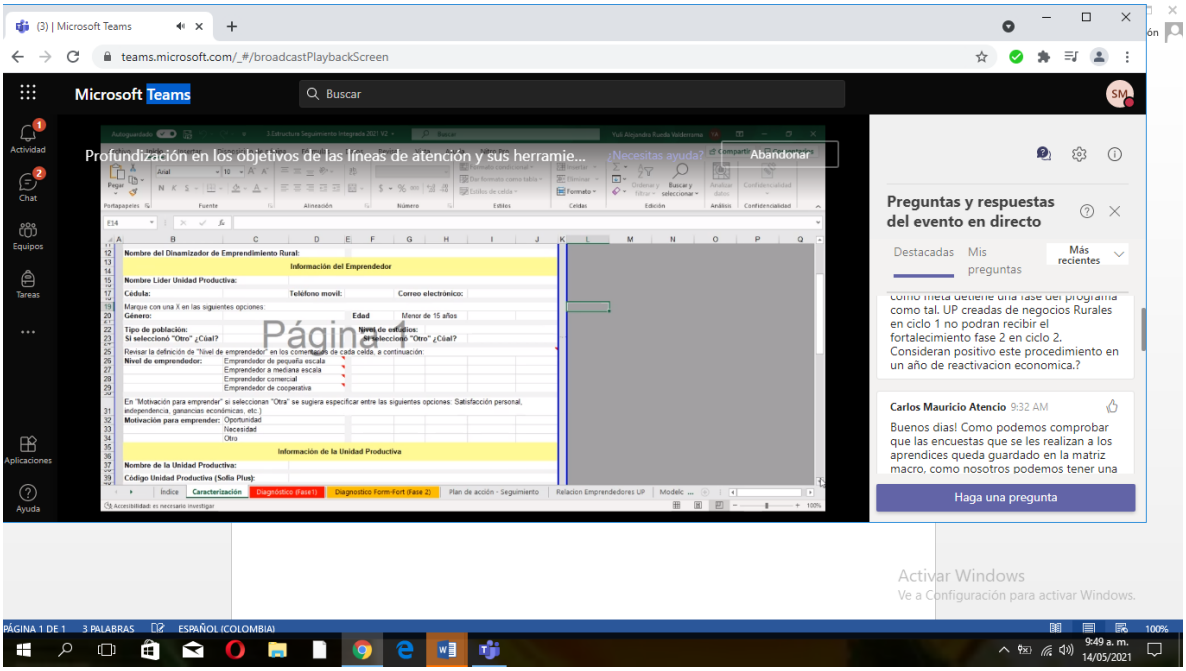



Meet: eyk-fnki-dpp
meet.google.com/eyk-fnki-dpp
OLGA BEATRIZ LADINO SOTO está presentando
María salazar y 89 más
09:55
Tú
SINDESENA BUGA
SINDESENA CAB
REUNIÓN TRABAJADORES SENA
CENTRO AGROPECUARIO DE BUGA
11 DE MAYO DE 2021
YERLY VANE...
LAILA TATIA...
OLGA BEATRI...
es.savefrom.net • 21 min
¡El calcio causa cáncer!
Retirarlo del sistema circulatorio ...
DETALLES
Activar Windows
Detalles de la reunión
9:55 a. m.
11/05/2021

Mayo 14 2021

PRUFUNDIZACION DE LOS OBJETIVOS DE LAS LINEAS DE ATENCION Y SUS HERRAMIENTAS





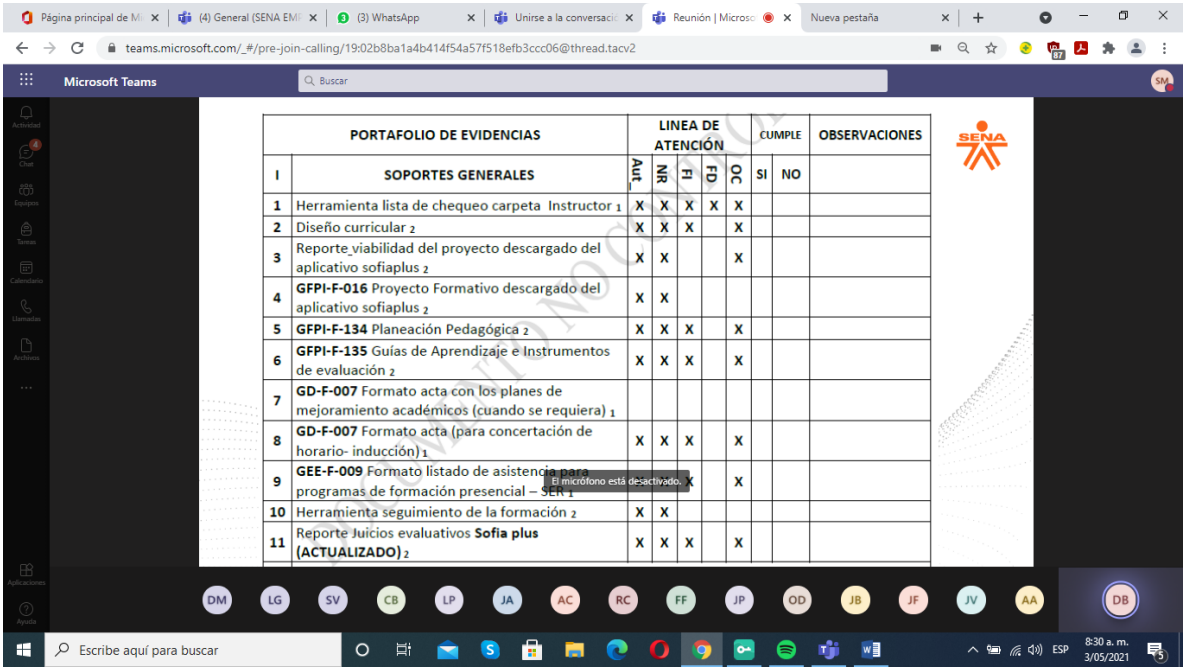
Reunion 3 de mayo 2021

Coordinador : DIEGO FERNANDO BOLAÑOS

Dinimizador del progama SER : Alexander Cuellar

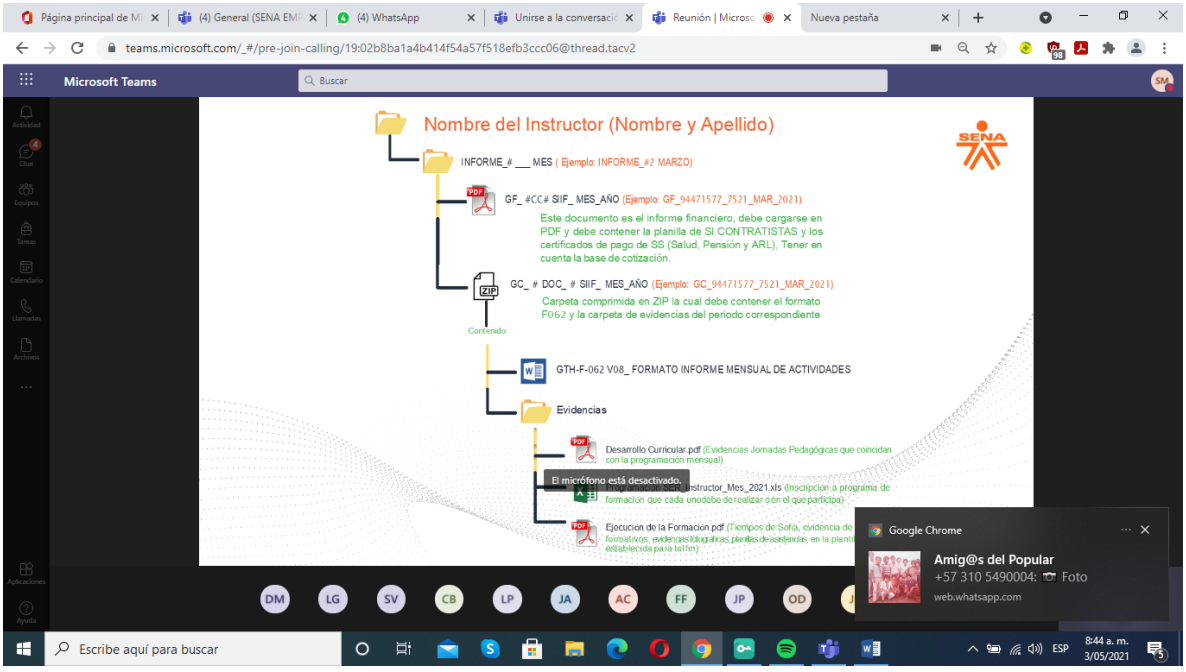


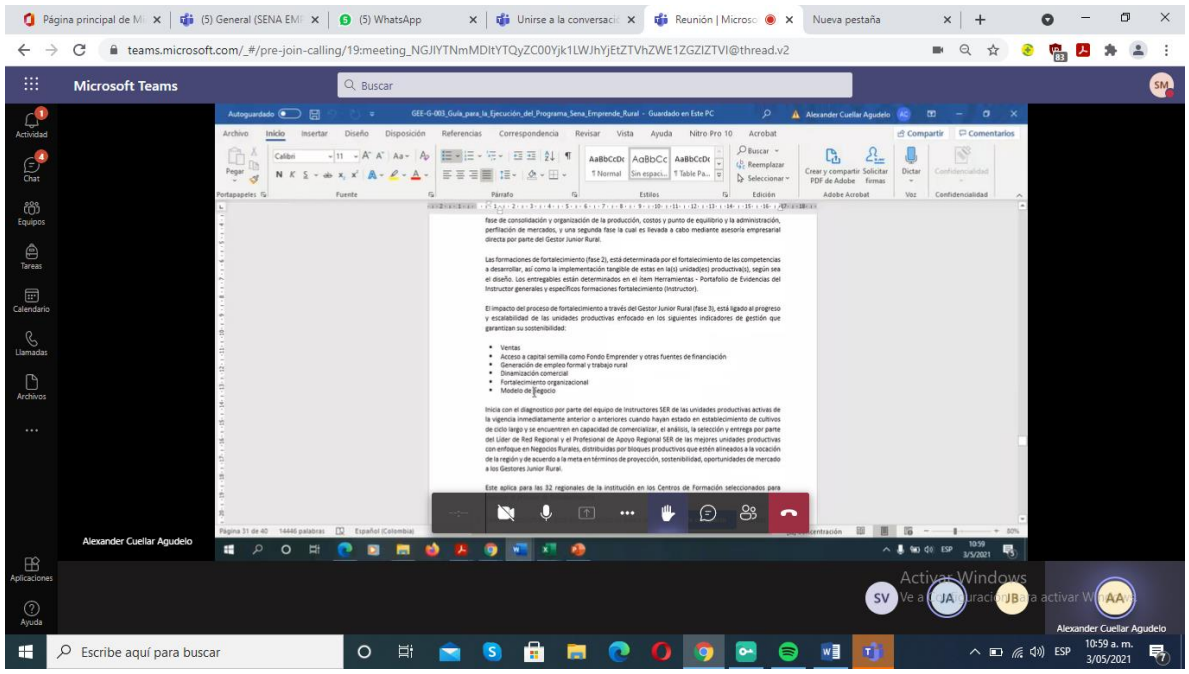


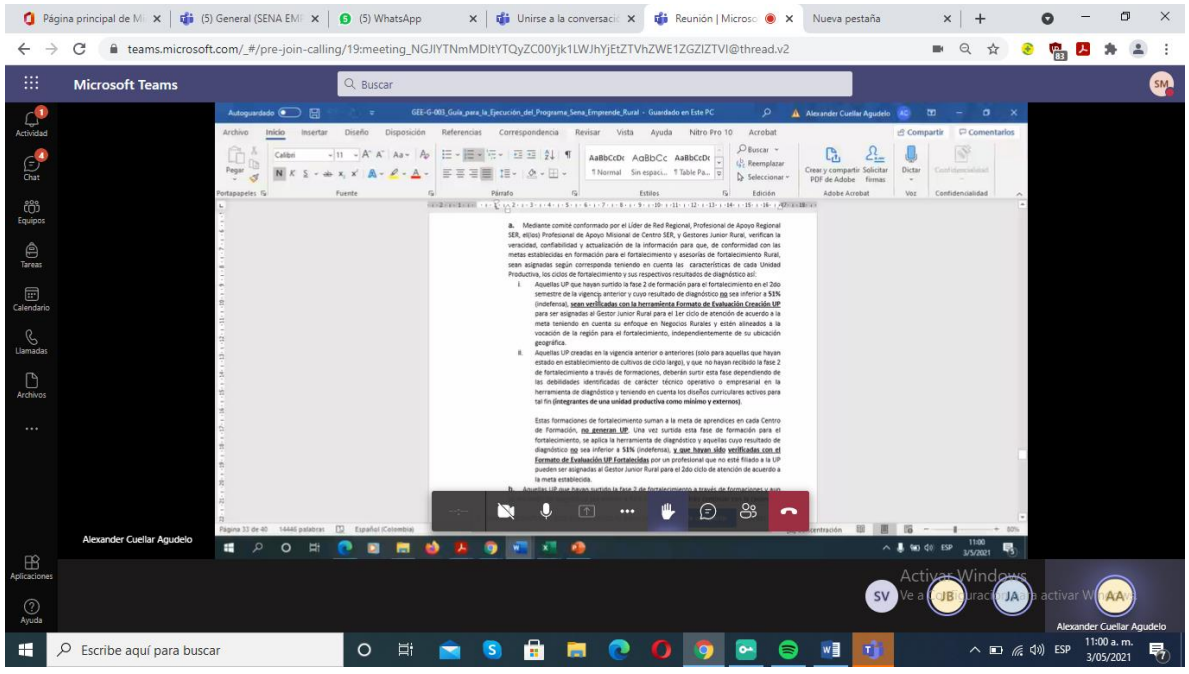


	PORTAFOLIO DE EVIDENCIAS	LINEA DE ATENCIÓN					CUMPLE		OBSERVACIONES
I	SOPORTES GENERALES	Aut	NR	FI	FD	OC	SI	NO	
1	Herramienta lista de chequeo carpeta Instructor 1	X	X	X	X	X			
2	Diseño curricular 2	X	X	X		X			
3	Reporte_viabilidad del proyecto descargado del aplicativo sofiaplus 2	X	X			X			
4	**GFPI-F-016** Proyecto Formativo descargado del aplicativo sofiaplus 2	X	X						
5	**GFPI-F-134** Planeación Pedagógica 2	X	X	X		X			
6	**GFPI-F-135** Guías de Aprendizaje e Instrumentos de evaluación 2	X	X	X		X			
7	**GD-F-007** Formato acta con los planes de mejoramiento académicos (cuando se requiera) 1								
8	**GD-F-007** Formato acta (para concertación de horario- inducción) 1	X	X	X		X			
9	**GEE-F-009** Formato listado de asistencia para programas de formación presencial – SER 1	X	X	X		X			
10	Herramienta seguimiento de la formación 2	X	X						
11	Reporte Juicios evaluativos **Sofia plus (ACTUALIZADO)** 2	X	X	X		X			

El micrófono está desactivado.




Microsoft Teams
Buscar
Alexander Cuellar Agudelo
Escribe aquí para buscar
ESP
10:59 a. m.
3/05/2021


Microsoft Teams
Buscar
Alexander Cuellar Agudelo
Escribe aquí para buscar
ESP
11:00 a. m.
3/05/2021