**GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO**

# INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
# UNIDAD PRODUCTIVA GRANJA FUENTE OVEJUNA

**JOSE ALEJANDRO GUZMAN AVILA**

**REGIONAL BOYACÁ**

**CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL**

**DUITAMA**

**JUNIO DE 2022**

## CONTENIDO

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA ..... 3
1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS ..... 4
2. CONCLUSIONES ..... 8
3. RECOMENDACIONES ..... 9

**PRESENTACIÓN**

*La información aquí consignada* se apoya en los datos obtenidos a través de las diferentes intervenciones sostenidas con el emprendedor y de los resultados arrojados por la herramienta de seguimiento integrada (ESI) y su respectivo análisis. Este informe apoyará el esfuerzo de la unidad productiva contribuyendo a la mejora en la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas. Produciendo de manera eficiente, eficaz y logrando generar impacto económico en términos de ventas, empleo, productividad, competitividad y financiación, entre otros.

## 1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA

Señor emprendedor, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su unidad productiva y nos complace haber sido participes de esta historia.

Al iniciar este trabajo, su unidad productiva fue objeto de un diagnóstico inicial, con un cumplimiento del 53% y clasificada como básica, en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en los aspectos de operación, administrativos, mercado, contables y financieros y fuentes de financiación y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 1
  Estructurar el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como son la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones recursos y actividades claves.
- Oportunidad de Mejora 2
  Validar el producto en el mercado para conocer su aceptación y si satisface la necesidad identificada
- Oportunidad de Mejora 3
  Diseñar estrategias de mercadeo como elaboración de publicidad, utilización de redes sociales como canales de mercadeo y participación de mercados campesinos, ferias y ruedas de negocios, encaminados a posicionar el producto en el mercado.
- Oportunidad de Mejora 4
  Gestionar recursos condonables a través de diferentes entidades del orden municipal y departamental, como dar a conocer fuentes de financiación como Fondo Emprender y Finagro)
- Oportunidad de Mejora 5
  Explicar la importancia de registros contables, obtención de costos, contratación laboral, aspectos tributarios y requisitos para certificación finca.

Como resultado de este trabajo, se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados, además de algunas recomendaciones finales para que las aplique y así aportar en el mejoramiento continuo, logrando la sostenibilidad de su unidad productiva.

Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyo técnico, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los servicios de formación SENA.

*1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS*

Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes áreas:

***Aspectos de mercado/ Estrategias:*** Promover el crecimiento de la unidad productiva a través de la validación del producto en el mercado donde por medio llamada a comprador se establece que para vientres la edad del animal que este de 9 a 14 mes, con un peso igual o superior a los 35kg, también el precio va ligado a la raza y peso. Para animales en pie (carne) con un peso superior a los 35 kg, con una edad que de acuerdo que entre más joven llegue al peso es mejor, (menos grasa). También la sanidad e instalaciones son un papel muy importante para el bienestar animal lo cual se traduce en mayores ingresos. Respecto a estrategias de mercadeo se propone promocionar a la up en páginas de clasificados de municipios cercanos inicialmente se evalúan diferentes tipos de estrategias para producto precio, plaza y promoción, con el producto se propone la estrategia consistente en que el cliente sea la persona que elija la raza que lleva el vientre es de aclarar que cada raza tiene un costo diferente. Se apoyo el posicionamiento de la Up en el mercado gracias al diseño de estrategias comerciales tales como, se inscribió en la 4 feria virtual Sena Emprende Rural llevada a cabo los días 2 y 3 de junio así como en la Ruda de negocios para lo cual se apoya la elaboración del poster, apertura correo electrónico, página web y redes sociales como WhatsApp empresarial, las cuales permiten a la Up llegar a muchas más personas en cualquier parte del territorio, gracias a estos eventos la unidad productiva logro alcanzar a 1191 personas y se tener 104 interacciones,











- ***Aspectos administrativos y laborales***: Se orienta y ajusta el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como son la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones, recursos y actividades claves, Se hace claridad que no existe un modelo como tal de contrato estipulado por la ley y a ese acuerdo tienen que llegar tanto el empleado como por el empleador y se ratifica que la mejor forma de realizar el contrato es por escrito ya que de manera verbal se pueden presentar malentendidos que en un futuro se pueden presentar inconvenientes de tipo legal en juzgados laborares u oficinas de empleo. También se dan a conocer las bolsas de empleo donde las empresas o personas naturales pueden hacer requerimientos de personal o al contrario buscar una opción, se le indica la importancia de costear de manera correcta la mano de obra para lo cual se le hace entrega de la planilla de trabajo rural.
- ***Video modelo canvas***






- ***Aspectos de operación/innovación:*** Se le da a conocer al emprendedor una lista de chequeo referente a los requerimientos del ICA para posible certificación de la finca Socialización de normatividad para la certificación de fincas en buenas prácticas ovinas se puede ir realizando un alistamiento para ir cumpliendo parte de la normatividad ya que en un futuro no muy lejano se pretende certificar la explotación. La innovación para el caso de la unidad productiva se basa en ser la única empresa que vende vientres mejorados genéticamente si el cliente lo prefiere o por el contrario se vende el vientre con raza criollas ya sea par lana o beneficio de su carne



ICA

**RESOLUCIÓN No. 00020277**
**(07/02/2018)**

Por la cual se establecen los requisitos sanitarios y de inocuidad para obtener la certificación en Buenas Prácticas Ganaderas BPG en la producción primaria de ovinos y caprinos

**EL GERENTE GENERAL**
**DEL INSTITUTO COLOMBIANO AGROPECUARIO (ICA)**

En uso de sus facultades legales y en especial de las que le confiere la ley 101 de 1993, el Decreto 4765 de 2008, el numeral 4 del artículo 2.13.1.5.1 del Decreto 1071 de 2015, Decreto 2113 de 2017 y,

**CONSIDERANDO:**

Que el Instituto Colombiano Agropecuario ICA es la autoridad responsable de proteger la sanidad animal en Colombia y coordinar las acciones relacionadas con programas de prevención, control, erradicación y manejo de plagas y enfermedades en el sector agropecuario nacional

***Fuentes de financiación/ecosistemas de emprendimiento/asociatividad:*** Se le da a conocer todo lo relacionado a fondo emprender donde se explican requisitos para acceder, montos financiables, que se puede invertir y en que no se pueden invertir los recursos y la responsabilidad que se acarrea al participar en esta fuente de financiación. También se socializa tema relacionado con finagro donde se explica que tipos de préstamos hay actualmente donde se hace énfasis a toda máquina que es donde se puede acceder a créditos con tasa de interés preferencial para para el sector agropecuario y agroindustrial. Es importante aclarar que se nombran otras fuentes de financiación por parte de entidades privadas como son fundaciones. Con posibles ecosistemas de emprendimiento donde se ve la oportunidad de adelantar acercamientos con la administración municipal donde se evidencia que en su plan de gobierno existen rubros y apoyos para emprendimientos locales y especialmente rurales.

El emprendedor realiza a satisfacción la ruta emprendedora, se presenta y aprueba el Pitch e inicia la formulación del plan de negocios, el cual se postuló en la convocatoria Rural Nª 87, se está en espera de los resultados.


Fondo Emprender

CONVOCATORIA NACIONAL FONDO EMPRENDER No. 87 RURAL Primer Corte

Presupuesto 20,000,000,000.00

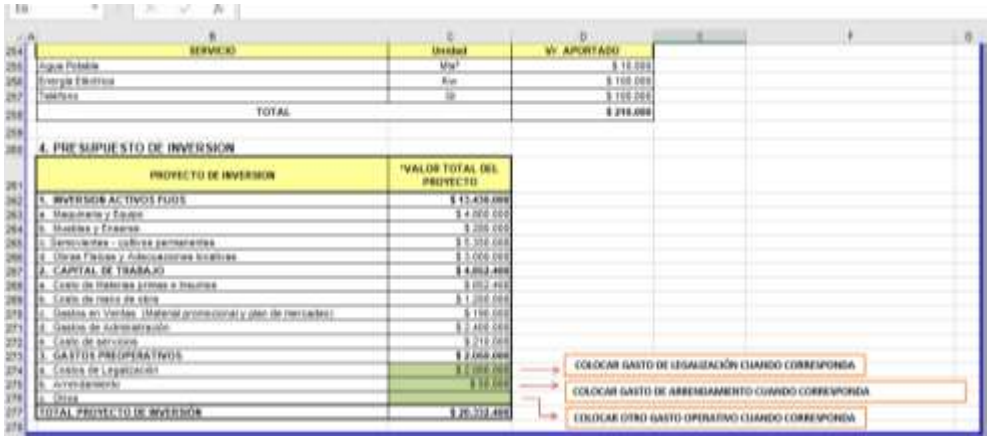
Fecha de cierre 6/6/2022 11:59:00 PM

| ID | Nombre | Ciudad | Departamento | Institución | Unidad | Recursos Solicitados (SMLV) | Recursos solicitados | Fecha Formalización | Sector | Subsector |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 74781 | [illegible] | Pasto | Nariño | SENA - Nariño | Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial | 91 | [illegible] | 6/6/2022 | SECCIÓN A (IAC 2020) Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca | Alojamiento rural |
| 74648 | [illegible] | Ipiales | Nariño | SENA - Nariño | Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial | 91 | [illegible] | 6/6/2022 | SECCIÓN A (IAC 2020) Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca | Cultivo de frutas tropicales y subtropicales |
| 81961 | [illegible] | Buesaco | Nariño | SENA - Nariño | Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial | 91 | [illegible] | 6/6/2022 | SECCIÓN A (IAC 2020) Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca | Cría de aves y cerdos |
| 81957 | [illegible] | Tangua | Nariño | SENA - Nariño | Centro de Desarrollo Agropecuario y Agroindustrial | 91 | [illegible] | 6/6/2022 | SECCIÓN A (IAC 2020) Agricultura, Ganadería, Caza, Silvicultura y Pesca | Cultivo de hortalizas, raíces y tubérculos |





- ***Aspectos contables y financieros:*** Se logra que el emprendedor de la unidad productiva se concientice en la importancia de obtener costos de producción y de llevar unas cuentas que le permitan conocer su ganancias o pérdidas en el desarrollo de la actividad. Obtención de punto de equilibrio para determinar en qué punto la unidad productiva cubre sus gastos fijos y variables.







## 2. CONCLUSIONES

1. La unidad productiva cuenta con un producto viable y con gran potencial de mercado, no solamente en el municipio de Busbanza sino en municipios de la provincia

2. Se empodera modelo canvas el cual es sustentado en video modelo estilo pitch el cual está disponible en el siguiente enlace: https://youtu.be/TS699KOrElU

3. Se realiza un avance en materia de alistamiento de la finca para el proceso de certificación en buena practicas ovinas. se deja documento con requisitos para el proceso de certificación.

4. El mercado a través de redes y medios digitales son una gran alternativa para llegar a más clientes potenciales, así mismo la participación a ferias y mercados son importantes porque tienen contacto directo con el consumidor final.
5. La unidad productiva cuenta con el potencial para ser apoyada con recursos del Fondo Emprender
6. De acuerdo con el plan de desarrollo se pudo establecer que existe la posibilidad de acceder a un programa donde se pueda participar en fortalecimiento empresarial ya que de acuerdo con charla sostenida son funcionario de la Alcaldía no es posible asignar recursos en efectivo puesto que no se afecta a un número grande de la población, por otra parte, se hace préstamo de un chivo de raza mejorada para monta de ovejas de la unidad productiva
7. La Up una vez finalizado el ciclo de fortalecimiento paso de estado Básica con un 78% a un estado avanzada con un cumplimiento del 95%
   https://youtu.be/TS699KOrElU

## 3. RECOMENDACIONES

1. Implementar alguna de las estrategias que mejor le convengan de acuerdo con el nicho de mercado que vaya a impactar.
2. Implementar parámetros en la explotación ovina con los requerimientos del ICA con el fin de cumplir con la normatividad para el registro de la finca.

3. Realizar compras de insumos y materias primas por mayor para tener menor costo unitario de las mismas.
4. Mantener los costos de producción actualizados, teniendo siempre presente la rentabilidad del negocio
5. Tener siempre presente las necesidades de los clientes y ajustar los productos a ellas, así como la incorporación de valor agregado e innovación.
6. Mantenerse actualizada a través de capacitaciones, cursos y formaciones que les generen valor agregado a sus procesos
7. Estar pendiente a las diferentes fuentes de financiación existentes y aplicar cuando se cumplan los requisitos.

**GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO**

# INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
# UNIDAD PRODUCTIVA LÁCTEOS EL JAZMÍN

**JOSE ALEJANDRO GUZMAN AVILA**

**REGIONAL BOYACÁ**

**CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL**

**DUITAMA**

**JUNIO DE 2022**

**CONTENIDO**

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA ..... 3
1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS ..... 4
2. CONCLUSIONES ..... 8
3. RECOMENDACIONES ..... 8

## PRESENTACIÓN

*La información aquí consignada* se apoya en los datos obtenidos a través de las diferentes intervenciones sostenidas con el emprendedor y de los resultados arrojados por la herramienta de seguimiento integrada (ESI) y su respectivo análisis. Este informe apoyará el esfuerzo de la unidad productiva contribuyendo a la mejora en la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas. Produciendo de manera eficiente, eficaz y logrando generar impacto económico en términos de ventas, empleo, productividad, competitividad y financiación, entre otros.

## 1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA

Señor emprendedor, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su unidad productiva y nos complace haber sido participes de esta historia.

Al iniciar este trabajo, su unidad productiva fue objeto de un diagnóstico inicial, con un cumplimiento del 53% y clasificada como básica, en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en los aspectos de operación, administrativos, mercado, contables y financieros y fuentes de financiación y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 1
  Estructurar el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como son la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones recursos y actividades claves.
- Oportunidad de Mejora 2
  Validar el producto en el mercado para conocer su aceptación y si satisface la necesidad identificada
- Oportunidad de Mejora 3
  Diseñar estrategias de mercadeo como elaboración de publicidad, utilización de redes sociales como canales de mercadeo y participación de mercados campesinos, ferias y ruedas de negocios, encaminados a posicionar el producto en el mercado.
- Oportunidad de Mejora 4
  Gestionar recursos condonables a través de diferentes entidades del orden municipal y departamental, como dar a conocer fuentes de financiación como Fondo Emprender y Finagro)
- Oportunidad de Mejora 5
  Explicar la importancia de registros contables, obtención de costos, contratación laboral, aspectos tributarios
- Oportunidad de Mejora 6
  Identificar y llevar una base de datos de clientes y proveedores

Como resultado de este trabajo, se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados.

además de algunas recomendaciones finales para que las aplique y así aportar en el mejoramiento continuo, logrando la sostenibilidad de su unidad productiva.

Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyo técnico, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los servicios de formación SENA.

*1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS*

Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes áreas:

***Aspectos de mercado:*** Promover el crecimiento de la unidad productiva a través de la validación del producto en el mercado donde por medio de la aplicación de taller BOOTCAMP, donde se pudo establecer que es viable dar valor agregado a producción de leche cruda puesto que se cuenta con el conocimiento para la elaboración de yogurt, además se aumentan los ingresos ya que con el yogurt no existen mermas en la producción. También se asegura la comercialización del yogurt ya que hay un mercado con clientes reales para el producto que cumpliera con las necesidades de los consumidores. Se apoyó el posicionamiento de la Up en el mercado gracias al diseño de estrategias comerciales tales como: diseño de logo, pendón, se gestionó su participación en el mercado campesino llevado a cabo en el municipio de Chiquinquirá donde pudo llegar al consumidor final directamente, realizar contactos comerciales y generar ventas por $160.000, se inscribió en la 4 feria virtual Sena Emprende Rural llevada a cabo los días 2 y 3 de junio así como en la Ruda de negocios para lo cual se apoya la elaboración del poster, apertura correo electrónico, página web y redes sociales como WhatsApp empresarial e Instagram, las cuales permiten a la Up llegar a muchas más personas en cualquier parte del territorio, gracias a estos eventos la unidad productiva logro alcanzar a 185 personas y se tener 9 interacciones,





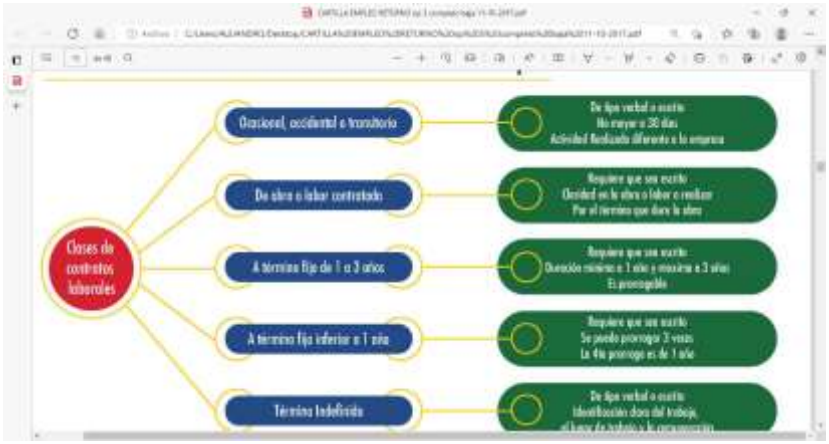


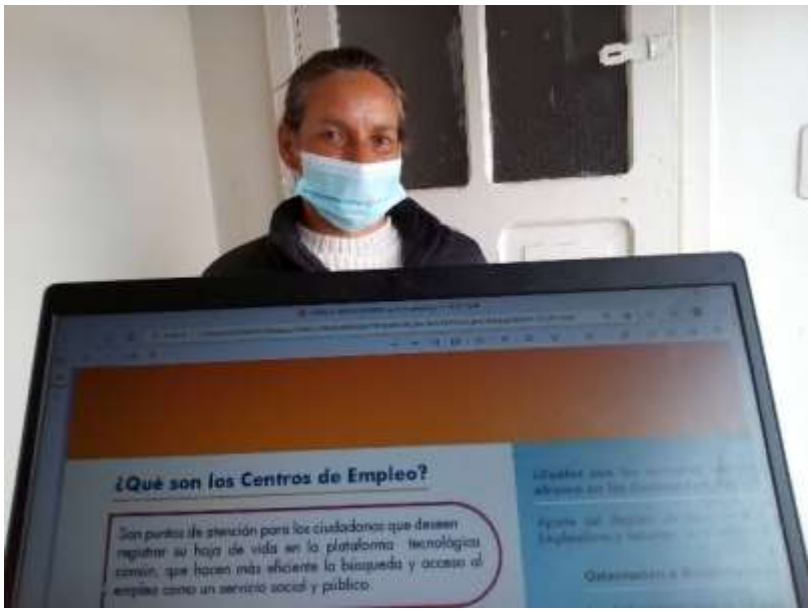




- ***Aspectos administrativos y laborales***: Se orienta y ajusta el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como son la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones, recursos y actividades claves, Se hace claridad que no existe un modelo como tal de contrato estipulado por la ley y a ese acuerdo tienen que llegar tanto el empleado como por el empleador y se ratifica que la mejor forma de realizar el contrato es por escrito ya que de manera verbal se pueden presentar malentendidos que en un futuro se pueden presentar inconvenientes de tipo legal en juzgados laborares u oficinas de empleo. También se dan a conocer las bolsas de empleo donde las empresas o personas naturales pueden hacer requerimientos de personal o al contrario buscar una opción, se le indica la importancia de costear de manera correcta la mano de obra para lo cual se le hace entrega de la planilla de trabajo rural.






- ***Aspectos de operación:*** Se le da a conocer al emprendedor una lista de chequeo referente a los requerimientos del INVIMA para empresas del sector lácteos, costos y duración del permiso, registro y notificación Invima, se hace la claridad que para productos lácteos por obligación se requiere el registro el cual tiene una duración de 5 años, se conoce las condiciones básicas para edificaciones e instalaciones, equipos y utensilios, personal manipulador de alimentos envases y requerimientos sobre etiquetas y rotulado,



MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL

RESOLUCIÓN NÚMERO 0000810 DE 2021

( 16 JUN 2021 )

Por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de etiquetado nutricional y frontal que deben cumplir los alimentos envasados o empacados para consumo humano

EL MINISTRO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL

En ejercicio de sus atribuciones legales, especialmente de las conferidas por los artículos 267 de la Ley 09 de 1979, 10 de la Ley 1355 de 2009, y 2 numerales 4, 7 y 30 del Decreto - Ley 4107 de 2011 y,

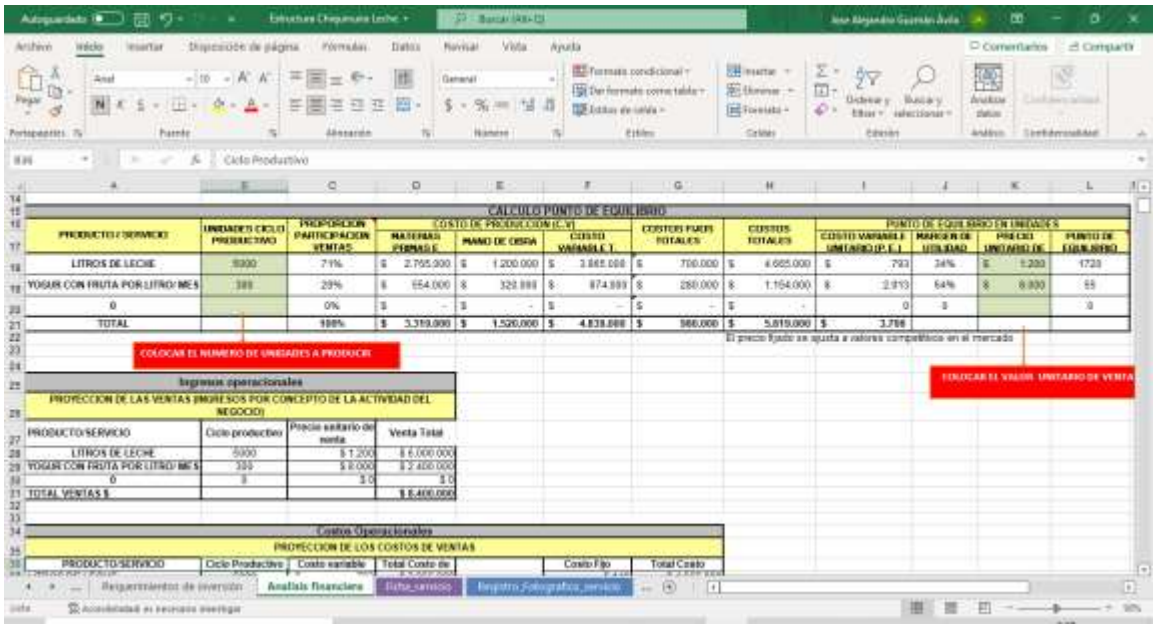
CONSIDERANDO

- ***Fuentes de financiación/asociatividad/innovación:*** Se le da a conocer al emprendedor las diferentes fuentes de financiación como Fondo Emprender y Finagro, se gestiona ante entidades municipales recursos principalmente condonables que ayuden a crecer la Unidad Productiva, se entrega documento con empresas que apoyan emprendimientos en Colombia, Se le explica que es innovación, su importancia para mantenerse en el mercado e ir satisfaciendo las necesidades que día a día surgen de los clientes, se analiza el producto y se le indica que aspectos se podrían innovar en el producto, proceso y comercialización. Por último, se trabaja el tema de asociatividad (thinkcoop – starcoop) con el fin de que conozca la importancia del Cooperativismo.





- ***Aspectos contables y financieros:*** Se logra que el emprendedor de la unidad productiva se concientice en la importancia de obtener costos de producción y de llevar unas cuentas que le permitan conocer su ganancias o pérdidas en el desarrollo de la actividad. Obtención de punto de equilibrio para determinar en qué punto la unidad productiva cubre sus gastos fijos y variables.




## 2. CONCLUSIONES

1. La unidad productiva cuenta con un producto viable y con mercado asegurado es importante renovar registro sanitario Invima para poder ingresar a nuevos mercados con productos codificados.
2. Se empodera modelo canvas el cual es sustentado en video modelo estilo pitch el cual está disponible en el siguiente enlace: https://youtu.be/j8wzPwgbLVI
3. Cuenta con clientes fidelizados pero cada día los consumidores buscan productos nuevos
4. El mercado a través de redes y medios digitales son una gran alternativa para llegar a más clientes potenciales, así mismo la participación a ferias y mercados son importantes porque tienen contacto directo con el consumidor final.
5. La unidad productiva cuenta con el potencial para ser apoyada con recursos del Fondo Emprender
6. La Up una vez finalizado el ciclo de fortalecimiento paso de estado Básica con un 55% a un estado avanzada con un cumplimiento del 81%.

## 3. RECOMENDACIONES

1. Implementar alguna de las estrategias que mejor le convengan de acuerdo con listados suministrado.
2. Realizar compras de insumos y materias primas por mayor para tener menor costo unitario de las mismas.

3. Se empodera modelo canvas el cual es sustentado en video modelo estilo pitch el cual está disponible en el siguiente enlace: https://youtu.be/j8wzPwgbLVI

4. Mantener los costos de producción actualizados, teniendo siempre presente la rentabilidad del negocio
5. Tener siempre presente las necesidades de los clientes y ajustar los productos a ellas, así como la incorporación de valor agregado e innovación.
6. Mantenerse actualizada a través de capacitaciones, cursos y formaciones que les generen valor agregado a sus procesos
7. Estar pendiente a las diferentes fuentes de financiación existentes y aplicar cuando se cumplan los requisitos.
8. Averiguar constantemente sobre la apertura de convocatorias en la oficina de productividad de la Gobernación con el fin de ser beneficiaros de Invima o códigos de barras.

**GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO**

# INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
# UNIDAD PRODUCTIVA NATURALIA

**JOSE ALEJANDRO GUZMAN AVILA**

**REGIONAL BOYACÁ**

**CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL**

**DUITAMA**

**JUNIO DE 2022**

**CONTENIDO**

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA ..... 3
1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS ..... 4
2. CONCLUSIONES ..... 8
3. RECOMENDACIONES ..... 8

## PRESENTACIÓN

*La información aquí consignada* se apoya en los datos obtenidos a través de las diferentes intervenciones sostenidas con el emprendedor y de los resultados arrojados por la herramienta de seguimiento integrada (ESI) y su respectivo análisis. Este informe apoyará el esfuerzo de la unidad productiva contribuyendo a la mejora en la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas. Produciendo de manera eficiente, eficaz y logrando generar impacto económico en términos de ventas, empleo, productividad, competitividad y financiación, entre otros.

## 1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA

Señor emprendedor, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su unidad productiva y nos complace haber sido participes de esta historia.

Al iniciar este trabajo, su unidad productiva fue objeto de un diagnóstico inicial, con un cumplimiento del 51% y clasificada como básica, en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en los aspectos de operación, administrativos, mercado, contables y financieros y fuentes de financiación y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 1
  Estructurar el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como son la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones recursos y actividades claves.
- Oportunidad de Mejora 2
  Validar el producto en el mercado para conocer su aceptación y si satisface la necesidad identificada
- Oportunidad de Mejora 3
  Diseñar estrategias de mercadeo como elaboración de publicidad, utilización de redes sociales como canales de mercadeo y participación de mercados campesinos, ferias y ruedas de negocios, encaminados a posicionar el producto en el mercado.
- Oportunidad de Mejora 4
  Gestionar recursos condonables a través de diferentes entidades del orden municipal y departamental, como dar a conocer fuentes de financiación como Fondo Emprender y Finagro)
- Oportunidad de Mejora 5
  Explicar la importancia de registros contables, obtención de costos, contratación laboral, aspectos tributarios
- Oportunidad de Mejora 6
  Identificar y llevar una base de datos de clientes y proveedores

Como resultado de este trabajo, se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados, además de algunas recomendaciones finales para que las aplique y así aportar en el mejoramiento continuo, logrando la sostenibilidad de su unidad productiva.

Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyo técnico, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los servicios de formación SENA.

*1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS*

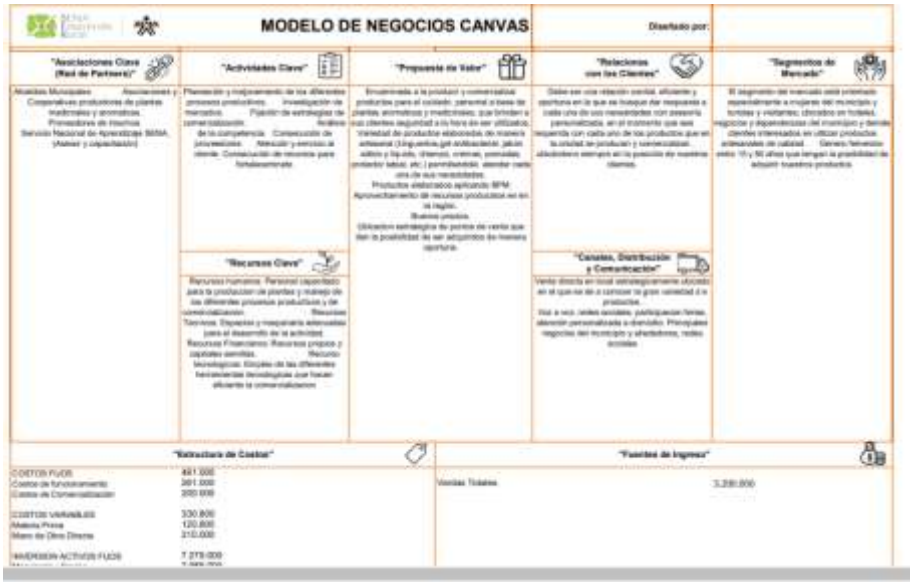
Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes áreas:

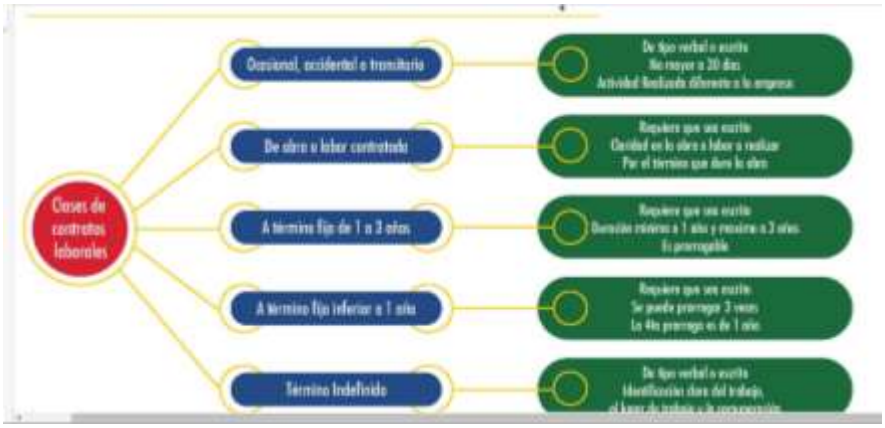
- ***Aspectos de mercado:*** Promover el crecimiento de la unidad productiva a través de la validación donde se resaltan los atributos y beneficios de cada uno de ellos junto con la manera de uso, también los componentes de cada producto por si un consumidor es alérgico alguno de ellos (apícolas). Se hace demostración a un cliente potencial quien manifiesta que le agrada el producto, para estes caso se real izó la demostración con una crema para manos y que estaría dispuesto a comprarlo. La impresión del material publicitario también se hace indispensable para la participación de la unidad productiva en ferias comerciales o ruedas de negocios. Como se sabe que los productos no cuentan con registro sanitario Invima se sugiere comercializarlo en puntos detallistas a menor escala puesto que en estos puntos de distribución no lo van a solicitar inicialmente.
  Para aumentar ventas y disminuir costos se busca mercado donde soliciten el producto a granel y no haya necesidad de empacar en pequeñas dosis como es el caso de los salones de belleza y hoteles, se inscribió en la 4 feria virtual Sena Emprende Rural llevada a cabo los días 2 y 3 de junio así como en la Ruda de negocios para lo cual se apoya la elaboración del poster, apertura correo electrónico, página web y redes sociales como WhatsApp empresarial e Instagram, las cuales permiten a la Up llegar a muchas más personas en cualquier parte del territorio, gracias a estos eventos la unidad productiva logro alcanzar a 197 personas y se tener 21 interacciones.






- ***Aspectos administrativos y laborales***: Se orienta y ajusta el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como son la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones, recursos y actividades claves, Se hace claridad que no existe un modelo como tal de contrato estipulado por la ley y a ese acuerdo tienen que llegar tanto el empleado como por el empleador y se ratifica que la mejor forma de realizar el contrato es por escrito ya que de manera verbal se pueden presentar malentendidos que en un futuro se pueden presentar inconvenientes de tipo legal en juzgados laborares u oficinas de empleo. También se dan a conocer las bolsas de empleo donde las empresas o personas naturales pueden hacer requerimientos de personal o al contrario buscar una opción, se le indica la importancia de costear de manera correcta la mano de obra para lo cual se le hace entrega de la planilla de trabajo rural.






- ***Aspectos de operación/innovación:*** Registro sanitario Invima para productos Fito terapéuticos de acuerdo a la resolución 1156 de 2018 donde se encuentran los requisitos que deben cumplir los fabricantes, se conoce las condiciones básicas para edificaciones e instalaciones, equipos y utensilios, personal manipulador de alimentos envases y requerimientos sobre etiquetas y rotulado, para productos que maneja la unidad productiva por obligación se requiere el registro sanitario el cual tiene una vigencia de 5 años y al final de ese tiempo se tiene que renovar. De deja resolución como material de consulta para la unidad productiva. Es importante la estandarización del proceso y la formulación del producto y en caso de innovar con productos realizar seguimiento a los mismos en un determinado tiempo para poder sacarlo al mercado. Se realiza charla de innovación donde dadas las condiciones u proceso artesanal es alto complicado comercializar el producto en almacenes y tiendas detallista por la carencia del registro Invima. La innovación se consolida como la primera empresa de este tipo en la vereda


El servicio público es de todos | Función Pública

Decreto 1156 de 2018

Los datos publicados tienen propósitos exclusivamente informativos. El Departamento Administrativo de la Función Pública no se hace responsable de la vigencia de la presente norma. Nos encontramos en un proceso permanente de actualización de los contenidos.

DECRETO 1156 DE 2018

(julio 6)

*Por el cual se reglamenta el régimen de registro sanitario de productos fitoterapéuticos y se dictan otras disposiciones*

EL PRESIDENTE DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA

***Fuentes de financiación/asociatividad/ecosistemas de emprendimiento:*** Se le da a conocer al emprendedor las diferentes fuentes de financiación como Fondo Emprender y Finagro, se gestiona ante entidades municipales recursos principalmente condonables que ayuden a crecer la Unidad Productiva, se entrega documento con empresas que apoyan emprendimientos en Colombia, se

trabaja el tema de asociatividad (thinkcoop – starcoop) con el fin de que conozca la importancia del Cooperativismo beneficios y obligaciones, con los ecosistemas de emprendimiento se da conocer posibles fuentes de financiación que pueda impulsar el crecimiento de la unidad productiva. Se establece contacto con secretario de desarrollo del municipio donde se manifiesta la intención de participar en asignación de recursos por parte de la administración a lo cual responde que es posible indagar que materiales disponen en bodega para realizar posibles entregas ya que en el plan de desarrollo municipal existen rubros para apoyar el emprendimiento y a la mujer rural. Se comparte documento que contiene las organizaciones que apoyan emprendimientos en Colombia.






- ***Aspectos contables y financieros:*** Se logra que el emprendedor de la unidad productiva se concientice en la importancia de obtener costos de producción y de llevar unas cuentas que le permitan conocer su ganancias o pérdidas en el desarrollo de la actividad. Obtención de punto de equilibrio para determinar en qué punto la unidad productiva cubre sus gastos fijos y variables.



**4. PRESUPUESTO DE INVERSION**

| PROYECTO DE INVERSION | VALOR TOTAL DEL PROYECTO |
|---|---|
| **1. INVERSION ACTIVOS FIJOS** | **$ 7.279.000** |
| a. Maquinaria y Equipo | $ 2.989.000 |
| b. Muebles y Enseres | $ 1.790.000 |
| c. Semovientes - cultivos permanentes | $ 0 |
| d. Obras Fisicas y Adecuaciones locativas | $ 2.500.000 |
| **2. CAPITAL DE TRABAJO** | **$ 691.800** |
| a. Costo de Materias primas e Insumos | $ 120.800 |
| b. Costo de mano de obra | $ 210.000 |
| c. Gastos en Ventas (Material promocional y plan de mercadeo) | $ 200.000 |
| d. Gastos de Administración | $ 100.000 |
| e. Costo de servicios | $ 61.000 |
| **3. GASTOS PREOPERATIVOS** | **$ 100.000** |
| a. Costos de Legalización | |
| b. Arrendamiento | $ 100.000 |
| c. Otros | |
| **TOTAL PROYECTO DE INVERSIÓN** | **$ 8.070.800** |

COLOCAR GASTO DE LEGALIZACIÓN CUANDO CORRESPONI
COLOCAR GASTO DE ARRENDAMIENTO CUANDO CORRESP



CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

| PRODUCTO / SERVICIO | UNIDADES CICLO PRODUCTIVO | PROPORCION PARTICIPACION VENTAS | COSTO DE PRODUCCION (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 |
| UNGUENTO | 400 | 100% | $ 120.800 | $ 210.000 | $ 330.800 | $ 461.000 | $ 791.800 | $ 827 | 90% | $ 8.000 | 64 |
| 0 | | 0% | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | 0 | 0 | | 0 |
| 0 | | 0% | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | 0 | 0 | | 0 |
| TOTAL | | 100% | $ 120.800 | $ 210.000 | $ 330.800 | $ 461.000 | $ 791.800 | $ 827 | | | |

COLOCAR EL NUMERO DE UNIDADES A PRODUCIR

El punto 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 |
|---|---|---|---|
| UNGUENTO | 400 | $ 8.000 | $ 3.200.000 |
| 0 | 0 | $ 0 | $ 0 |
| 0 | 0 | $ 0 | $ 0 |
| TOTAL VENTAS $ | | | $ 3.200.000 |

Costos Operacionales

PROYECCION DE LOS COSTOS DE VENTAS

Página 1

## 2. CONCLUSIONES

1. Con el conocimiento de adquirido por parte de la líder de la up sobre componentes y atributos de cada producto es posible acceder a otros mercados ya que se cuenta con dominio del tema. De acuerdo con la demostración realizada al cliente se pudo establecer que los productos son de buena calidad y aceptación en el mercado donde también se pudo evidenciar que el precio es un factor primordial
2. Se empodera modelo canvas el cual es sustentado en video modelo estilo pitch el cual está disponible en el siguiente enlace: https://youtu.be/ZKwjVOtWY2E
3. Con las características de la unidad productiva la innovación se basa en ser la primera empresa de este tipo en la vereda, lo cual es un ejemplo de superación y emprendimiento para la comunidad.
4. El mercado a través de redes y medios digitales son una gran alternativa para llegar a más clientes potenciales, así mismo la participación a ferias y mercados son importantes porque tienen contacto directo con el consumidor final.
5. Se tiene claridad sobre la asociatividad y una de las recomendaciones hechas es no crear asociaciones simplemente por cumplir algún requisito para una postulación.
6. Se dio a conocer toda la normatividad que rige el empleo en Colombia donde se muestran las clases de contratos laborales que se pueden tener con un empleado, honorarios y salarios, prestaciones sociales y todo lo relacionado desde el punto de vista del empleador La Up una vez finalizado el ciclo de fortalecimiento paso de estado Básica con un 51% a un estado avanzada con un cumplimiento del 84%.

## 3. RECOMENDACIONES

1. Estar en contacto permanente con funcionarios de la administración municipal a fin estar actualizados sobre eventos para futuras participaciones.
2. Implementar alguna de las estrategias que mejor le convengan de acuerdo con listado suministrado.
3. Realizar visitas a entidades del sector privado como es el caso de la termoeléctrica a fin de socializar el proyecto y aplicar si es posible alguna fuente de financiación.
4. Implementar cultivos de plantas aromáticas que so escasa de conseguir en el mercado
5. Mantener los costos de producción actualizados, teniendo siempre presente la rentabilidad del negocio
6. Tener siempre presente las necesidades de los clientes y ajustar los productos a ellas, así como la incorporación de valor agregado e innovación.
7. Mantenerse actualizada a través de capacitaciones, cursos y formaciones que les generen valor agregado a sus procesos
8. Estar pendiente a las diferentes fuentes de financiación existentes y aplicar cuando se cumplan los requisitos.

**GESTIÓN DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO**

# INFORME FINAL DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL
# UNIDAD PRODUCTIVA LACTEOS SAN PABLO

**JOSE ALEJANDRO GUZMAN AVILA**

**REGIONAL BOYACÁ**

**CENTRO DE DESARROLLO AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL**

**DUITAMA**

**JUNIO DE 2022**

**CONTENIDO**

1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA ..... 3
1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS ..... 4
2. CONCLUSIONES ..... 7
3. RECOMENDACIONES ..... 7

## PRESENTACIÓN

*La información aquí consignada* se apoya en los datos obtenidos a través de las diferentes intervenciones sostenidas con el emprendedor y de los resultados arrojados por la herramienta de seguimiento integrada (ESI) y su respectivo análisis. Este informe apoyará el esfuerzo de la unidad productiva contribuyendo a la mejora en la productividad, competitividad y rentabilidad de las empresas. Produciendo de manera eficiente, eficaz y logrando generar impacto económico en términos de ventas, empleo, productividad, competitividad y financiación, entre otros.

## 1. RESUMEN DE LA GESTION REALIZADA

Señor emprendedor, agradeciendo por la confianza depositada en nuestro servicio, esperamos haber aportado en el fortalecimiento y crecimiento de su unidad productiva y nos complace haber sido participes de esta historia.

Al iniciar este trabajo, su unidad productiva fue objeto de un diagnóstico inicial, con un cumplimiento del 50% y clasificada como básica, en el cual se lograron identificar unos hallazgos importantes en los aspectos de operación, administrativos, mercado, contables y financieros y fuentes de financiación y encontramos entre otras oportunidades de Mejora, las siguientes:

- Oportunidad de Mejora 1
  Estructurar el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como son la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones recursos y actividades claves.
- Oportunidad de Mejora 2
  Validar el producto en el mercado para conocer su aceptación y si satisface la necesidad identificada
- Oportunidad de Mejora 3
  Diseñar estrategias de mercadeo como elaboración de publicidad, utilización de redes sociales como canales de mercadeo y participación de mercados campesinos, ferias y ruedas de negocios, encaminados a posicionar el producto en el mercado.
- Oportunidad de Mejora 4
  Gestionar recursos condonables a través de diferentes entidades del orden municipal y departamental, como dar a conocer fuentes de financiación como Fondo Emprender y Finagro)
- Oportunidad de Mejora 5
  Explicar la importancia de registros contables, obtención de costos, contratación laboral, aspectos tributarios

Como resultado de este trabajo, se formuló un Plan de acción del cual usted fue parte activa en el desarrollo de las acciones de fortalecimiento; por lo cual queremos entregar los logros alcanzados.

además de algunas recomendaciones finales para que las aplique y así aportar en el mejoramiento continuo, logrando la sostenibilidad de su unidad productiva.

Reiteramos de igual manera nuestro apoyo SENA para requerimientos puntuales que pueda tener más adelante en materia de apoyo técnico, requerimiento de aprendices, provisión de candidatos para futuras vacantes y los servicios de formación SENA.

*1.1 RESUMEN DE AVANCES EN LAS AREAS TRABAJADAS*

Como se mencionaba anteriormente, los logros más significativos fueron identificados en las siguientes áreas:

- ***Aspectos de mercado:*** Promover el crecimiento de la unidad productiva a través de la validación del producto en el mercado donde por medio de la aplicación un panel sensorial se logró mejorar el producto para que cumpliera con las necesidades de los consumidores. Se apoyó el posicionamiento de la Up en el mercado gracias al diseño de estrategias comerciales tales como: dadas las condiciones de la unidad productiva donde sus recursos son limitados se optó vender a los clientes más cercanos yogurt a granel y de esta forma disminuir un poco los costos de producción es decir que el consumidor lleva en envase, diseño de logo, pendón y tarjetas de presentación, se inscribió en la 4 feria virtual Sena Emprende Rural llevada a cabo los días 2 y 3 de Junio para lo cual se apoya la elaboración del poster, apertura correo electrónico, página web y redes sociales como WhatsApp empresarial e Instagram, las cuales permiten a la Up llegar a muchas más personas en cualquier parte del territorio, gracias a estos eventos la unidad productiva logro alcanzar a 169 y tener 8 interacciones.





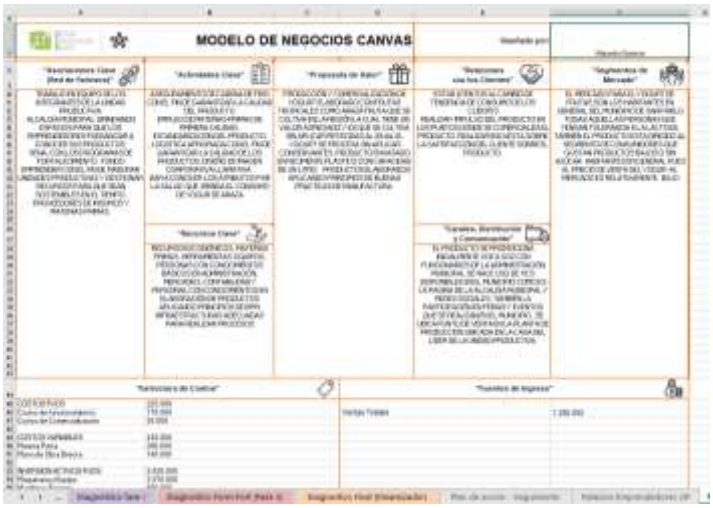








- ***Aspectos administrativos, laborales y ecosistemas de emprendimiento***: Se orienta y ajusta el Modelo Canvas, permitiendo identificar aspectos relevantes de la unidad productiva como la propuesta de valor, el segmento de mercado, canales, asociaciones, recursos y actividades claves. Se le da a conocer al emprendedor los diferentes tipos de contratación en el país y sus implicaciones legales, se le indica la importancia de costear de manera correcta la mano de obra para lo cual se le hace entrega de la planilla de trabajo rural. Con la socialización del plan de gobierno para identificar punto que contribuyan con el crecimiento de la UP.






- ***Aspectos de operación:*** Se le da a conocer al emprendedor una lista de chequeo referente a los requerimientos del INVIMA para empresas del sector lácteos, se analiza las instalaciones y equipos y se le hace algunas recomendaciones de mejora en el proceso con el fin de

garantizarle al consumidor un producto seguro para el consumo.



MINISTERIO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL

RESOLUCIÓN NÚMERO 0000810 DE 2021

16 JUN 2021

Por la cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos de etiquetado nutricional y frontal que deben cumplir los alimentos envasados o empacados para consumo humano

EL MINISTRO DE SALUD Y PROTECCIÓN SOCIAL

En ejercicio de sus atribuciones legales, especialmente de las conferidas por los artículos 267 de la Ley 09 de 1979, 10 de la Ley 1355 de 2009, y 2 numerales 4, 7 y 30 del Decreto - Ley 4107 de 2011 y,

CONSIDERANDO

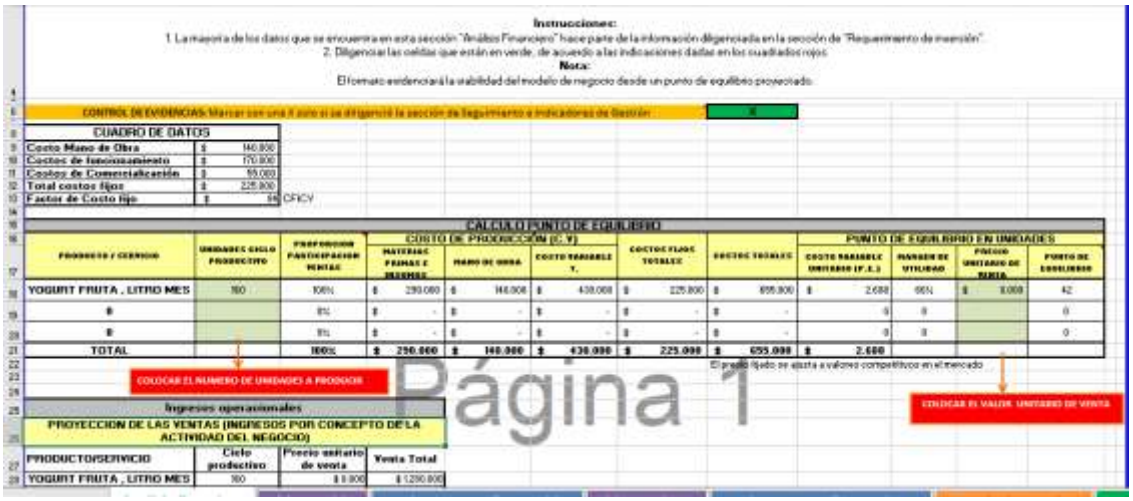


- ***Fuentes de financiación/asociatividad/innovación:*** Se le da a conocer al emprendedor las diferentes fuentes de financiación como Fondo Emprender y Finagro, se gestiona ante entidades municipales recursos principalmente condonables que ayuden a crecer la Unidad Productiva. Se le explica que es innovación, su importancia para mantenerse en el mercado e ir satisfaciendo las necesidades que día a día surgen de los clientes, se analiza el producto y se le indica que aspectos se podrían innovar en el producto, proceso y comercialización. Por último, se trabaja el tema de asociatividad (thinkcoop – starcoop) con el fin de que conozca la importancia del Cooperativismo.





- ***Aspectos contables y financieros:*** Se logra que el emprendedor de la unidad productiva se concientice en la importancia de obtener costos de producción y de llevar unas cuentas que le permitan conocer su ganancias o pérdidas en el desarrollo de la actividad. Obtención de punto de equilibrio para determinar en qué punto la unidad productiva cubre sus gastos fijos y variables.



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 evidencia la viabilidad del modelo de negocio desde un punto de equilibrio proyectado.

CONTROL DE EVIDENCIAS: Marcar con una X cuando se diligenció la sección de Seguimiento e Indicadores de Gestión

CUADRO DE DATOS

| | |
|---|---|
| Costo Mano de Obra | $ 140.000 |
| Costos de funcionamiento | $ 170.000 |
| Costos de Comercialización | $ 55.000 |
| Total costos fijos | $ 225.000 |
| Factor de Costo fijo | 5% CFCV |

CALCULO PUNTO DE EQUILIBRIO

| PRODUCTO / SERVICIO | UNIDADES CICLO PRODUCTIVO | PROPORCION PARTICIPACION VENTAS | COSTO DE PRODUCCION (C. V) | | | COSTOS FIJOS TOTALES | COSTOS TOTALES | PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | MATERIAS PRIMAS E INSUMOS | MANO DE OBRA | COSTO VARIABLE V. | | | COSTO VARIABLE UNITARIO (P.E.) | MARGEN DE UTILIDAD | PRECIO UNITARIO DE VENTA | PUNTO DE EQUILIBRIO |
| YOGURT FRUTA , LITRO MES | 180 | 100% | $ 280.000 | $ 140.000 | $ 420.000 | $ 225.000 | $ 655.000 | $ 2.688 | 66% | $ 8.000 | 42 |
| 0 | | 0% | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | 0 | 0 | | 0 |
| 0 | | 0% | $ - | $ - | $ - | $ - | $ - | 0 | 0 | | 0 |
| TOTAL | | 100% | $ 280.000 | $ 140.000 | $ 420.000 | $ 225.000 | $ 655.000 | $ 2.688 | | | |

COLOCAR EL NUMERO DE UNIDADES A PRODUCIR

El precio fijado se ajusta a valores competitivos en el mercado

COLOCAR EL VALOR UNITARIO DE VENTA

Página 1

Ingresos operacionales

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

| PRODUCTO/SERVICIO | Ciclo productivo | Precio unitario de venta | Venta Total |
|---|---|---|---|
| YOGURT FRUTA , LITRO MES | 180 | $ 8.000 | $ 1.290.000 |

## 2. CONCLUSIONES

1. Se empodera modelo canvas el cual es sustentado en video modelo estilo pitch el cual está disponible en el siguiente enlace:
2. La unidad productiva cuenta con un producto viable, atractivo para los consumidores esto se debe gracias a la calidad y materias primas empleadas. Es importante aplicar principios Invima mientras se tramita registro como tal para poder acceder a nuevos mercados.
3. Cuenta con clientes fidelizados, pero no son los suficientes para generar un empleo formal
4. El mercado a través de redes y medios digitales son una gran alternativa para llegar a más clientes potenciales, así mismo la participación a ferias y mercados son importantes porque tienen contacto directo con el consumidor final.
5. El proceso de crecimiento la unidad productiva aún no cuenta con un volumen de ventas significativo el cual es requisito para acceder a fondo emprender.
6. La Up una vez finalizado el ciclo de fortalecimiento paso de estado Básica con un 50% a un estado avanzada con un cumplimiento del 81% (dato del diagnóstico final)

## 3. RECOMENDACIONES

1. Innovar constantemente ya que los gustos de los consumidores cambian con frecuencia.

2. Se empodera modelo canvas el cual es sustentado en video modelo estilo pitch el cual está disponible en el siguiente enlace: https://youtu.be/GEN-IdcEShw
3. Continuar con las estrategias de mercadeo diseñadas, actualizando constantemente la página web y las redes sociales, con los cual se logró un incremento en las ventas y el acceso a nuevos mercados.

4. Mantener los costos de producción actualizados, teniendo siempre presente la rentabilidad del negocio
5. Tener siempre presente las necesidades de los clientes y ajustar los productos a ellas, así como la incorporación de valor agregado e innovación.
6. En lo posible hacer parte de una entidad sin ánimo de lucro con el fin de poder acceder a recursos por parte de entidades estatales.
7. Mantenerse actualizada a través de capacitaciones, cursos y formaciones que les generen valor agregado a sus procesos
8. Medir la satisfacción de los clientes con los productos, servicios, atención, tiempos de entrega y diseñar estrategias para la solución de inconvenientes.
9. Estar pendiente a las diferentes fuentes de financiación existentes y aplicar cuando se cumplan los requisitos.
10. Solicitar el registro Invima para poder acceder a otros segmentos de mercado y así ampliar los ingresos de la unidad productiva.